

Wordt uw huis net zo perfect opgeleverd als de folder belooft?



Kies voor de rust van onze Opleveringskeuring

Hoe ziet uw nieuwe huis er straks bij de oplevering uit? Net zo idyllisch als de folder u voor ogen hield? De ervaring leert dat de gemiddelde nieuwbouwwoning op 23 punten niet voldoet aan gemaakte afspraken en wettelijke normen. Een probleem? Niet voor u. Want dankzij de Eigen Huis Opleveringskeuring weet u precies waar u aan toe bent, voordat u tekent voor de

overdracht. U krijgt een overzicht van alle zichtbare bouwkundige gebreken. Daarmee staat u sterk en zal de bouwer snel tot oplossingen komen. En als het toch niet goed gaat? Dan kunt u altijd bij ons terecht, ook voor juridisch advies. Wilt u binnenkort met een gerust hart de sleutel in ontvangst nemen? Kies dan voor de onafhankelijke expertise van Vereniging Eigen Huis.

Bel 033-4507750 of ga naar www.eigenhuis.nl/opleveringskeuring

VAN KAVEL TOT DROOMHUIS

Journalist Ellen Leijser (44) schrijft elke maand over de bouw van haar huis op IJburg, de jongste wijk van Amsterdam. Ellen is getrouwd met Paul (44) en heeft twee kinderen: Rosa en Ole (beiden 7 jaar).

MARC VAN DER KORT

Keukenboerenmaffia



Je moet naar Duitsland, zei iedereen. Daar heb je goedkope en kwalitatief uitstekende keukens. Kan zijn, maar de hele A1 afrijden voor een keuken? Geen haar op m'n hoofd die daaraan denkt.

De stijl van de keuken, kunststof of gelakt, de kleur van de kastjes en het type werkblad is vooral een kwestie van veel kijken en veel vergelijken. Hoogglans is zó 2009, las ik onlangs in een interieurglossy. Grappig hoe dat werkt: aan het begin van onze zoektocht gingen we voor een hoogglanskeuken. En of zo'n trend nu in de lucht hangt of niet, feit is wel dat we, na veel kijken en veel vergelijken, tot de conclusie zijn gekomen dat wij mat mooier vinden.

Keukenapparatuur kun je prima thuis uitzoeken, dat scheelt weer tijd in de showroom. Van een groot aantal merken laten we catalogi opsturen. Er zijn leukere dingen te doen dan het bestuderen van de technische specificaties, maar het is wél superbelangrijk. Zo willen wij per se een vaatwasser die muisstil is. Verder letten we uiteraard op het energieverbruik.

Bij de eerste offerte die we laten maken worden alle negatieve opvattingen over de 'keukenboerenmaffia' waarheid. Het aanvankelijke bod bedraagt maar liefst € 32.000,-. Nog geen tien minuten later is dit bedrag gezakt naar € 20.000,-. Hoe kan dat? Wat is dit voor een verkooptactiek? De keukenleverancier voert de druk op en wil dat we direct een beslissing nemen. Als ik zeg dat ik niet gediend ben van deze manier van zakendoen, verandert zijn attitude: van een woestblaffende boxer in een slijmerig kwispelend schoothondje. Bah! Wegwezen hier!

Bij een andere aanbieder krijg ik een beter gevoel. Tót het moment dat er over geld gesproken moet worden. "Ik kan je nú een prijs geven die heel scherp is, maar dan moet je wel nú tekenen", zegt de man. En weer gaan mijn nekharen recht overeind staan. Wat is dat toch voor gedrag? Het gaat verdorie niet over een pakje boter. Ook hij krijgt de opdracht niet.

Drie keukenwinkels verder is de lol van een nieuwe keuken inmiddels behoorlijk verdwenen. Maar de tijd begint te dringen, want hoewel de muren van de woning nog niet staan, moeten we al wel weten waar we die muisstille vaatvasser willen hebben. De afvoer moet door de betonnen vloerdelen worden geboord.

Op naar Zaandam, op nog geen kwartier rijden van Amsterdam. Hier vinden we een leverancier die vertrouwen wekt. Iemand die transparant is over prijzen. Met een ingenieus computerprogramma (en niet op dat ouderwetse ruitjespapier) ontwerpt hij onze nieuwe keuken. Prachtig tijdloos design, goede prijs. Geen trucjes of geintjes en nog gratis voor de deur parkeren ook! ←

Het gaat verdorie
niet over een
pakje boter