

BOUWEN is nieuwe dingen creëren, **BOUWEN** is een nieuwe start, **BOUWEN** is leuk!

Zo zou het moeten zijn maar u kent ze wel, de verhalen over wat er fout kan gaan. Als je met mensen over (ver)bouwen spreekt en wanneer je op televisie naar bouwprogramma's kijkt hoor je steeds hetzelfde, de zorgen en de stress die bouwen teweeg kan brengen. De visie van Daemen Bouwmanagement is dat de klant een zorgeloze (ver)bouw meemaakt waarin het belang van de klant voorop wordt gesteld. Dit klinkt vanzelfsprekend en simpel maar dat is het in werkelijkheid helemaal niet.

Realiteit.

"Je kunt dit er niet even bij doen, er zijn zoveel zaken waar je rekening mee moet houden en je wordt dagelijks geconfronteerd met situaties die opgepakt en afgehandeld moeten worden." Erwin Daemen geeft aan dat hij in de afgelopen jaren veel heeft gezien waardoor de klant veel stress heeft tijdens het (ver)bouwen. Een van de dingen is dat een klant geen weet heeft van de huidige markt. Ze schatten kosten totaal verkeerd in en gaan vaak alleen op basis van de prijs met de verkeerde mensen in zee. "Ik ben bij mensen terecht gekomen die op basis van een lage offerteprijs een keuze hebben gemaakt en nu zwaar in de problemen zitten."

Oplossing.

Maar hoe zorgt u ervoor dat u al deze keuzes toch goed maakt? Doe het niet alleen, neem een bouwmanager in de arm die de bouw van binnen en van buiten kent en die uw belangen voorop stelt. Degene die u vanaf het eerste begin al adviseert, weet welke bedrijven de juiste zijn, dagelijks op het project aanwezig is en de juiste beslissingen voor u kan nemen. Het begint bij het ontwerp, zorgen dat er getekend wordt binnen het budget is heel belangrijk, achteraf het ontwerp moeten aanpassen is al een tegenslag. "Wij kunnen de klant onafhankelijk helpen in het maken van deze keuzes."

Wie wel of niet?

Bij het aanvragen van de offertes moet je zorgen dat je bedrijven kent die op alle fronten goed scoren, niet alleen op de prijs. De kwaliteit, betrouwbaarheid en netheid zijn zeker zo belangrijk. De uiteindelijke keuze wie, wat gaat uitvoeren wordt samen met de klant gedaan. De klant heeft hiermee inzicht in de offertes en krijgt een helder en overzichtelijk beeld van de kosten. Omdat alles goed besproken, bekeken en op papier is gezet, is er geen onduidelijkheid meer. Hiermee voorkom je dat er tijdens het project bedrijven aankomen die bepaalde werkzaamheden niet hebben opgenomen in de offerte omdat ze "niet wisten dat zij dat moesten aanbieden". Hiermee hebt je de gevreesde meerkosten al terug gedrongen naar nagenoeg nul.

Eigen partner.

Daemen Bouwmanagement zal tijdens de uitvoering nagenoeg dagelijks op de bouw zijn om te coördineren en te controleren. Hierdoor zal de planning strak aangehouden worden en de kwaliteit gewaarborgd blijven. Erwin Daemen is ervan overtuigd dat hij van grote waarde is voor iedereen die wil bouwen of verbouwen. "We verdienen ons in het hele traject terug en de klant heeft een eigen projectmanager die alle zorgen voor hem of haar uit handen neemt."

Hetzelfde geldt voor bedrijven, voor hun is het veel belangrijker dat ze zich bezig kunnen houden met de werkzaamheden die geld opleveren, hun eigen core-business. Ze moeten dan de dagelijkse werkzaamheden die nodig zijn om het nieuwe pand te bouwen of het bestaande pand te verbouwen bij ons neer leggen. De markt vraagt tegenwoordig veel van de ondernemer en je hebt dan gewoonweg niet de tijd om je met de (ver)bouw bezig te houden.



Erwin Daemen, directeur van Daemen Bouwmanagement:
"Het is geen overbodige luxe, maar een goed begin van een mooi eindresultaat!"