



Daktuinen in de particuliere markt

Een daktuin aanleggen en onderhouden is anders dan een tuin op maaiveldniveau

Extensieve daktuin op uitbouw.

Daktuinen worden in Nederland alweer ruim 25 jaar aangelegd. Hoewel meestal de zakelijke markt als belangrijkste opdrachtgever voor daktuinen wordt gezien, vragen ook steeds meer particulieren om een vegetatiedak.

Auteurs: Sybrand Noome en Bas Wijffels

Door de verschillende subsidiemogelijkheden en een groeiend besef van de toegevoegde waarde van een groendak voor de woonwaarde en de kwaliteit van de leefomgeving, groeit de belangstelling van particulieren voor vegetatiedaken nog steeds. Een interessante markt dus, maar wel een die de nodige aandacht vraagt. Waar kan die particulier terecht? De kennis en verwachtingen van particuliere klanten zijn immers anders dan die van zakelijke opdrachtgevers. En een daktuin aanleggen en onderhouden is weer iets anders dan een tuin op maaiveldniveau.

Verschillende typen

Voor de particuliere markt kunnen we, net als bij de zakelijke markt, twee typen groendaken onderscheiden, namelijk de extensieve en intensieve daktuinen. De toepassing hiervan op en rond de woning varieert.

Extensieve daken

Op de eigen woning

Er is een kleine groep opdrachtgevers die een nieuw huis laat bouwen waarop als dakafwerking voor een extensief dak wordt gekozen. Dit komen we tegen bij vrijstaande woonhuizen en bij vrije kavels in nieuwbouwwijken. In de meeste gevallen kiest men dan voor een sedumdak of – indien men meer natuurbeleving wenst en meer gewicht qua constructie kwijt kan – voor een sedum-kruidendak.

Op de aanbouw

Een groeiende groep particuliere opdrachtgevers kiest ervoor, mede in verband met de economische recessie, om de bestaande woning te verbeteren. Dit doet men door de woning te vergroten, bijvoorbeeld met een aanbouw, of door het woonplezier te verhogen. Voor beide situaties worden we vaak gevraagd om een sedumdak aan te brengen. Een aanbouw kenmerkt zich door een aanzienlijke woonvergroting, maar nadeel is vaak de

akoestiek en de temperatuurwijziging. Beide nadelen zijn met een extensief groendak goed te verhelpen.

Op de schuur/veranda/etc.

Naast de groep mensen die de woning of het woonplezier wil vergroten, zijn er gelukkig ook veel die het woongenot in de tuin zoeken. Dat gebeurt soms door alleen de tuin te renoveren en/of te vernieuwen. Veel opdrachtgevers kiezen er dan voor om de bestaande berging aan te passen of een nieuwe grotere berging/schuur in de tuin te laten plaatsen. Deze wordt dan niet meer met bitumen leien afgewerkt, maar steeds vaker met een extensief groendak.

Foto 2: extensief groendak op veranda

Intensieve daken

Nieuwbouw

Extensieve daken komen we in de particuliere markt regelmatig tegen, maar intensieve daken zijn nog vrij uniek. Als een particuliere opdrachtgever om een intensieve daktuin vraagt,



Intensieve daktuin op bestaande woning

dan gaat het doorgaans om nieuwbouw. Ook de particuliere opdrachtgever wordt bij het bouwen van een eigen nieuwe woning steeds vaker uitgedaagd om op de beschikbare ruimte zo veel mogelijk woongenot te bouwen. Voor een groeiende groep mensen is een extensief dak dan niet meer voldoende: men wil op het dak op een lekker gazonetje liggen. Het liefst ook nog in de schaduw van een kleine boom of solitaire heester.

Bestaande bouw

Met het groeien van de daktuinmarkt en het steeds verder bekend raken van de mogelijkheden op het dak, zijn er ook steeds meer eigenaren van een bestaande woning (soms annex kantoorlocatie) die de aanleg van een intensieve daktuin niet schuwen. Wel zijn de constructiemogelijkheden vaak een beperkende factor, maar in goed overleg met architect, constructeur, daktuinhouder en opdrachtgever zijn er toch mooie daktuinen te realiseren. Foto 3: intensieve daktuin op bestaande woning

Andere klantbenadering, andere vakkennis

Voor diegene die groene daken gaat aanleggen bij particuliere klanten, zijn er wel verschillende aandachtspunten. Voor wie als dak- en gevelspecialist gewend is om met zakelijke opdrachtgevers om te gaan en in bouwteams te werken, geldt een andere klantbenadering. Particuliere opdrachtgevers zijn in de regel niet thuis in het bouwproces en kennen de technische eigenschappen van hun woning of bouwwerk

onvoldoende om te kunnen beoordelen welk type dak haalbaar is. Men ziet het vegetatiedak vooral als een verlengde van de tuin en de woonomgeving waar men een bijzondere band mee heeft. Een persoonlijke klantbenadering is dan belangrijk: wat is de smaak van de klant, hoeveel budget heeft hij en welke informatie over het bouwwerk moet nog worden verzameld? Ook de omstandigheden waaronder het dak wordt aangelegd zijn bij een particulier heel anders. Zo is het werkoppervlak vaak relatief klein en is er minder ruimte voor steigers, machines en takelinstallaties. Bovendien zijn er omwonenden die overlast kunnen hebben van het werk. Er zijn ook steeds meer fijnhoveniers die door hun particuliere klant worden benaderd om een groendak aan te leggen. Zij zijn al wel vertrouwd met deze markt en werkomstandigheden, maar komen in een heel nieuwe discipline terecht. Een daktuin is immers wat anders dan een traditionele tuin op de begane grond. Voor hen is het belangrijk zich goed te verdiepen in de techniek van de verschillende systemen, de aanleg en het onderhoud van daktuinen. En zij zullen ook de aandachtspunten voor het bouwwerk moeten kunnen inschatten, zoals de draagconstructie, waterdichtheid en wortelwerendheid van de dakconstructie en de noodzakelijke valbeveiliging.

Investeren en samenwerken

De toenemende particuliere vraag naar daktuinen biedt een mooie kans voor de sector. Een

aantal gespecialiseerde bedrijven kan uitstekend verschillende groene daken aanleggen en heeft toegang bij particuliere klanten. Toch is het merendeel van de leveranciers van groene daken vooral gericht op de zakelijke markt en wordt de particuliere markt vooral bediend door de fijnhovenier zonder kennis van groene daken. Deze categorie moet investeren in kennis en kunde om de particuliere markt goed te kunnen bedienen, of anderszins de samenwerking aangaan met collega-bedrijven. Een samenwerking bijvoorbeeld tussen fijnhovenier, dak- en gevelspecialist, constructeur en dakdekker, die ieder op een bepaald deelgebied gespecialiseerd zijn. De branchevereniging VHG wil deze samenwerking graag bevorderen tussen haar eigen leden, maar ook met collega-verenigingen. Het vergroenen van daken in woonwijken past in ieder geval bij deze tijd. Zeker nu particulieren massaal zonnepanelen laten installeren op hun dak. Waarom zouden zij dan niet meteen ook een groendak laten aanleggen?



Sybrand Noome is directeur Daktuinen bij John Koomen Tuinen in Wognum en Bas Wijffels is secretaris van de VHG Vakgroep Dak- en Gevelbegroening.