



Turnkey tuin bij nieuwbouwhuis met concept Tuinklaar

Opdrachtgevers denken na over CO₂-besparing en duurzaamheid in bouwproces

De Spaansen Groep uit het Noord-Hollandse Winkel voegt met zijn concept Tuinklaar waarde toe aan woningbouw. Als er met dit concept gewerkt wordt, zij bij nieuwbouwprojecten de tuinen al aangelegd bij de oplevering van de huizen. Deze projectmatige aanpak is duurzaam en kostenefficiënt, creëert een hogere woningwaarde en comfort voor de consument, én neemt de duurzaamheidsdoelen en groene ambities van opdrachtgevers vanaf het begin mee.

Auteur: Karlijn Raats

Waardevermeerdering

De Spaansen Groep bedient de gehele infra- en bouwketen. Het bedrijf is onderverdeeld in de divisies Grondstoffen en Logistiek, Bouwsystemen, en Tuin en Bestrating, die alle drie streven naar waardevermeerdering in de infra- en bouwketen. Een van de manieren om dat te bereiken, is door het bedienen van de aannemer/projectontwikkelaar. Grondstoffen en Logistiek staat aan het begin van de keten en zorgt met de aanvoer van grondstoffen, op- en overslagpunten en een uitgebreide transportvloot voor zoveel mogelijk synergie tussen de verschillende divisies van Spaansen. De divisie Bouwsystemen doet dat met kant-en-klare gevels volgens het concept Gevelklaar; Tuin en Bestrating zorgt voor kant-en-klare tuinen volgens het concept Tuinklaar.

Comfort

Het concept Tuinklaar van de divisie Tuin en

Bestrating komt uit de koker van groepsdirecteur Rianne Knook. Ze bedacht het in 2016; in 2018 werden de eerste Tuinklaar-projecten gerealiseerd. Het concept houdt in dat de tuinen al zijn aangelegd wanneer nieuwbouwprojecten worden opgeleverd.

Knook legt de filosofie achter het concept uit: 'Tuinklaar streeft ernaar om de consument zoveel mogelijk comfort te bieden. Dat betekent dat de tuin af is, tot in de puntjes, op alle vlakken. De waterhuishouding en de bodemgesteldheid zijn goed, de gewenste en geschikte planten-, heester- en boomsoorten staan op de juiste plek, erfscheidingen zijn correct geplaatst, kabels en leidingen netjes gelegd en weggewerkt en alle installaties, zoals verlichting, werken goed. Dit past in de visie van de Tuinklaar-opdrachtgevers, vooruitstrevende projectontwikkelaars die de consument een duurzaam en biodivers totaalpakket bieden.'



5 min. leestijd

Inspiratie in showroom

Twee van deze projectontwikkelaars zijn Klok Groep en Trebbe, net als de Spaansen Groep grote marktpartijen met behoud van het familiebedrijf-DNA. Ze maken deel uit van het initiatief LIV in Nijmegen, wat staat voor 'leven, inspireren en verleiden. Hierbij trekken prominente ketenpartijen samen op om de consument een totaaloplossing te bieden. In het LIV-centrum in Nijmegen hebben alle LIV-partners een eigen showroom en soms ook een loket. Het gaat onder andere om leveranciers van keukens, badkamers, tegels en woonaccessoires. Klok Groep en Trebbe hebben er zelfs elk twee modelwoningen *op ware grootte* gebouwd, om te laten zien welke mogelijkheden er zijn bij nieuwbouw. Vanuit hetzelfde uitgangspunt heeft Tuinklaar er in 2018 een 350 m2 grote showtuin aangelegd, om de consument te inspireren op het gebied van buitenbeleving.

Het Tuinklaar-team

Na jarenlang in de bouw te hebben gewerkt, keerde Maarten Sepers terug bij de Spaansen Groep, waar hij in zijn jeugd een zaterdagbaantje had. Als bouwkundige heeft Sepers een scherpe blik op het proces van tuinaanleg tijdens een regulier bouwproces. Voor Tuinklaar trekt de Spaansen Groep op met tuinaanleg-partner Van der Bijl & Heerman (VDBH). Knook verklaart de samenwerking: 'VDBH is ook een familiebedrijf met een no-nonsense-mentaliteit. En het zijn echte aanpakkers.'

Uitdagingen

Andries Heerman knikt. Hij vertelt wat VDBH geschikt maakt als partner van Tuinklaar: 'Wij hebben veel ervaring met projectmatige tuinaanleg, zoals bij vakantieparken. Maar door het Tuinklaar-concept hebben we ook veel nieuwe knowhow opgedaan over tuinaanleg in een regulier bouwproces. Elk Tuinklaar-project vergt een goede organisatie en planning. Zo hangt het succes van graszoden af van goede nazorg. We plannen de aanleg van zoden zodanig, dat we tot een paar dagen voor de oplevering nazorg kunnen plegen. Wanneer buitenkranen ontbreken, moeten we daar in de planning

rekening mee houden. Bovendien gaat het bij Tuinklaar-projecten om complexere tuinen aan dan alleen een tegelpadje en een gazon. De organisatie is jaarrond een uitdaging, vooral in de piekperiode.'

Topmentaliteit

Het Tuinklaar-team kan aan de slag zodra de steigers worden afgebroken. Het moet dan wel volledig op de hoogte zijn van de bouwgegevens die van invloed zijn op de tuinaanleg. De kennis en ervaring van bouwkundige Sepers komen hier zeker van pas. 'We lopen eerst allerlei zaken na', vertelt Sepers. 'Bijvoorbeeld of het afschot van de tuinen goed is, of er buitenkranen zijn, of er buitenkabels lopen en of de aansluiting op de straat in orde is. Vervolgens gaan we aan het werk, terwijl er ook nog andere partijen bezig zijn op de projectlocatie. Voortdurend goed communiceren met deze partijen is dus belangrijk. Van de aanlegpartij vergt dit een topmentaliteit. Alle medewerkers denken een stap vooruit, alsof het hun eigen tuin betreft.'

De VDBH-pool die werkzaam is voor Tuinklaar bestaat volgens Heerman dan ook uit echte vakidioten met oog voor finesse, die werken om de klant blij te maken. Daarnaast werkt VDBH graag samen met lokale hoveniersbedrijven aan Tuinklaar-projecten. Heerman: 'Wij verwachten van hen exact dezelfde gedrevenheid en liefde voor het vak.'

Tuinklaar-aanbod

Het grote voordeel van een aangelegde tuin bij oplevering is dat de nieuwe vloeren niet worden besmeurd of beschadigd door modderige schoenen of schurend zand. De tuin kan bovendien meegefinancierd worden in de hypotheek. De koper heeft al vroeg een beeld van de kosten. Tuinklaar adviseert en begeleidt de consument hierbij.

Sepers legt uit welke diensten Tuinklaar nog meer biedt: 'Spaansen en VDBH vormen een team, dat niet alleen gespecialiseerd is in de serie-aanleg van tuinen, maar ook zorgt

voor alle relevante zaken die op dat moment spelen bij de opdrachtgever. Zo heeft het Tuinklaar-team expertise in het uitrollen van alle denkbare visies en groene ambities, waaronder klimaatadaptatie, duurzaamheid, natuurinclusief bouwen en biodiversiteit. Hiermee bedient Tuinklaar de opdrachtgevers op maat.' Daarnaast is er volop ontwerprijheid per tuin. 'Tuinklaar is het aanspreekpunt voor de consument. Specifieke wensen worden besproken en daarna uitgewerkt en gerealiseerd. Feitelijk is de consument dus óók onze opdrachtgever', aldus Sepers.

Tuinklaar biedt alle vormen van groenaanleg, waaronder speciaal samengestelde plantenpakketten voor het benadrukken van de seizoenen, het stimuleren van biodiversiteit of het verbeteren van het watermanagement. Ook grond- en substraatsoorten, watermanagementsystemen, erfafscheidingen, kabels en leidingen, verlichting en bestrating horen tot aanbod.

Duurzaamheid

Met Tuinklaar kunnen opdrachtgevers de uitrol van hun groene ambities borgen, maar denken ze ook van tevoren na over CO₂-besparing



Het LIV-centrum van binnen

'Tuinklaar streeft ernaar om de consument zoveel mogelijk comfort te bieden'

en duurzaamheid tijdens het bouwproces. Heerman illustreert waarom aanleg volgens het Tuinklaar-concept duurzaam is: 'Door de projectmatige tuinaanleg vermindert de CO₂-uitstoot aanzienlijk ten opzichte van traditionele nieuwbouwoplevering, waarbij consumenten achteraf ieder voor zich een tuin laten aanleggen. Het scheelt overbodige aan- en afvoer van machines die normaliter worden ingezet. Ook worden er geen materialen verspild. Met Tuinklaar worden materialen efficiënt getransporteerd en wordt het grondverzet gecombineerd. Door minder rijbewegingen is er minder schade aan de openbare infrastructuur en minder verdichting van de ondergrond.'

Rondleiding

Sepers leidt uw redacteur rond door het LIV-centrum, om een indruk te geven van de

'Huis én tuin turnkey gebouwd, dat is pas comfort'

inbedding van het Tuinklaar-concept in de totaaloplossing van de opdrachtgever. 'Klanten die terechtkomen bij LIV zijn soms op zoek naar een huis, maar meestal hebben ze al een huis gekocht', zegt Sepers. 'Hun huis is dan onderdeel van een project van een van de twee bij LIV aangesloten projectontwikkelaars, of van een project van een combinatie van deze beide projectontwikkelaars.'

LIV-proces van a tot z

Een wooncoach is in het LIV-centrum het vaste aanspreekpunt voor de klant. Deze leidt de klant rond door het gebouw langs alle showrooms. In het LIV-centrum zijn ook een makeklaar en een hypotheekverstrekker werkzaam. Het gebouw biedt ruimte voor gesprekken met de klant waarbij zij aanwezig zijn, naast de wooncoach. Vervolgens krijgt de klant een rondleiding door de modelwoningen van de projectontwikkelaar. Sepers toont een erker, een achteruitbouw en een verschuifbare wand in een van de twee modelwoningen.

Sepers vermeldt dat de consument van tegenwoordig kritisch is. 'Ze kunnen alles online opzoeken. Het voordeel van het LIV-centrum is dat alles zichtbaar wordt gemaakt. Op een eenvoudige manier krijgt de klant direct een idee van wat er allemaal mogelijk is. In het echt zien is wezenlijk anders dan op een tekening.' De andere showrooms zijn ook belevenisvol

ingericht. Zo is er de showtuin van Tuinklaar, met veel verschillende soorten sierbestrating, tegels, halfverharding en andere materialen. 'Bestrating kun je niet vanaf een foto kiezen', stelt Sepers. 'Die moet je zien en voelen. Onze filosofie is: mensen kopen van mensen.' De showtuin geeft enkele voorbeeldoorkijkjes van een achtertuin, met een blik op het terras en een paadje naar de berging.

Na de rondleiding zorgt de wooncoach ervoor dat de benodigde afspraken bij de loketten worden gemaakt. Bij Tuinklaar krijgt de consument advies over het mee financieren van de tuin en over het tuinontwerp. Speciaal voor het Tuinklaar-concept is daarvoor de tuinconfigurator ontwikkeld. Sepers legt uit wat dit is: 'De tuinconfigurator bevat voorbeeldontwerpen van de Luxe en de Topline. Hiermee krijgen klanten alvast een indruk van wat er allemaal mogelijk is, maar ook van de kosten. Met de tuinconfigurator kunnen ze vervolgens een tuin op maat ontwerpen. De exacte tuinafmetingen zijn al ingeladen.'

Daad bij het woord

Inmiddels zijn er vijftien Tuinklaar-projecten afgerond. Dit jaar worden er circa 400 Tuinklaar-tuinen aangelegd. Om de groei van het concept te bespoedigen, wil het Tuinklaar-team niet alleen vooraf in gesprek gaan met ontwikkelaars en aannemers, maar ook met gemeenten. Want alles is mogelijk, maar er hangt een prijskaartje aan.

'We willen gemeenten, aannemers en projectontwikkelaars tonen dat projectmatige tuinaanleg, integraal binnen de reguliere nieuwbouw, de huizenwaarde doet stijgen. Nog afgezien van de duurzaamheidsambities die ze met Tuinklaar kunnen realiseren.' Knook concludeert: 'Iedereen heeft vandaag de dag zijn mond vol van duurzaamheid, maar met Tuinklaar werk je écht duurzaam.'



Maarten Sepers: 'Met de tuinconfigurator kunnen klanten een tuin op maat ontwerpen; de exacte tuinafmetingen zijn ingeladen.'

