

# 'Te koop, inclusief prachtig woonhuis'

In de verkoopadvertenties van woningen zag je wel eens de opmerking: 'met onder architectuur aangelegde tuin'. Dat was om de koper een extra argument voor de aankoop te geven. Laatst zag ik een groot bord in de tuin met vette letters 'met prachtige tuin!'. Er stond dus niet 'in prijs verlaagd' of iets dergelijks. Een beter bewijs voor de economische meerwaarde van groen kan ik daarom niet bedenken.

Helaas wordt nog te vaak gedacht in de vorm van 'mooi' en 'niet mooi' als het gaat om groen. Bij daktuinen is dat niet anders. Architecten passen een groendak toe omdat het iets toevoegt aan hun gebouw, of omdat het moet van de opdrachtgever. Uit het veld hoor je dan ook dat één op de twee groendaken niet doorgaat. Het groendak wordt slachtoffer van bezuinigingen, maar even zo vaak ziet men het als een immens risico. Weinigen zien de echte meerwaarde.

De daktuin is vaak stelpost en daardoor sluitpost. De architect laat de detaillering over aan de aannemer, die moet tenslotte ook het risico dragen is de redenatie. Waarom detailleert die architect dan wel alle andere onderdelen van de bouw, waar de aannemer ook het risico voor moet dragen?

De aannemer op zijn beurt legt het risico weer bij de dakdekker. De dakafdichting staat namelijk wel gewoon in het bestek en daar hebben partijen wel verstand van, denken ze.

Architect, aannemer en dakdekker zijn van oudsher bekende partijen voor elkaar. Door die daktuin komen zij in aanraking met andere partijen. Partijen die zij niet kennen.

Hoe communiceer je over iets waar je geen kennis van hebt, met partijen waar je geen kennis van hebt. Tel dat op bij de sterk hiërarchische organisatie van aannemer en onderaannemers en een weinig innovatieve sector en de daktuin wordt het logische slachtoffer.

Als dit denken niet doorbroken wordt, zal het groendak nooit een succes worden, laat staan een overtuiging. Denk eens aan geluidsdemping, verhoging van de opbrengst van zonnecollectoren, verlaging van hittestress, verhoging van arbeidsproductiviteit en snellere genezing. Om over waterberging, -buffering en retentie maar niet te spreken. Laatst sprak ik een adviseur die de aanleg van een tuin op het dak een besparing noemde. Als die voorziening op het maaiveld moet, dan zal extra grond moeten worden aangekocht. De kosten van de aanleg van een intensieve daktuin zijn lager dan de grondprijs, dus meer voor minder, was zijn eenvoudige conclusie!

## Wat kunnen wij nu dan doen?

We moeten een partij worden die gelijk staat aan de anderen. Niet meer een onderaannemer van bouwer of dakdekker waar een risico wordt neergelegd.

Tegelijkertijd moet de prijs/kwaliteit verhouding in de gaten gehouden worden. Groene daken mogen geen goedmakertje worden voor bedrijfsmarges die elders zijn kwijtgeraakt. Certificatie speelt daarbij een belangrijke rol.



Robert Smid is directeur van Du Pré Groenprojecten

Tot slot moeten we als branche de voorsprong houden en niet uit handen geven. We moeten de samenwerking zoeken met die andere partijen en zo een vuist maken.

'Te koop, inclusief prachtig woonhuis', zou dat niet een mooi verkoopplaatje zijn?