

Verleidingenwaai voor groene tuinen

Hoe ondersteun je bewoners
in nieuwe woningen?

Januari 2026





Inhoud

Kansen voor een groene buitenruimte	4
Een natuurinclusief bouwplan	6
Een succesvolle verleidingsstrategie	8
De klantreis van bouwplan tot groene tuin	10
Contact leggen met groene partners	13
Een waaier van instrumenten	15 t/m 32
☐ Magazine Je Nieuwe Tuin	16
☐ Tuinklaar tegelijk met je huis	17
☐ Bewonersparticipatie	18
☐ Een beheervereniging opzetten	20
☐ Inspiratieboek voor vergroenen van tuin of balkon	22
☐ Groen Geluk tijdens de hele klantreis	23
☐ Richtlijnen voor samenhang tuin en omgeving	24
☐ Brochure met ideeën voor duurzame thematuinen	25
☐ Thematische tuinontwerpen	26
☐ Onlinecursus ‘De Levende Tuin’	27
☐ Tuinenworkshop tijdens de bouw	28
☐ IVN Voedselbosje	29
☐ Struikroven	30
☐ Inheemse Tuiny pakketten	31
☐ Vogelhuisje of insectenhotel cadeau	32
Colofon	33

Kansen voor een groene buitenruimte

Klimaatadaptief bouwen mét de natuur is voor steeds meer projectontwikkelaars, bouwbedrijven, woningcorporaties en beleggers de norm. In veel recente projecten gaat nieuwbouw niet ten koste van biodiversiteit; het voegt er iets aan toe. Een groene woonomgeving is aantrekkelijk voor alle bewoners: mensen, planten én dieren.

KAN themagroep

Het KAN platform is in 2020 met de themagroep 'Bewoners verleiden tot een natuurinclusieve tuin' van start gegaan. In deze groep delen ontwikkelaars, gedragspsychologen, tuinadviseurs en anderen hun kennis en ervaring. Ook vinden er regelmatig excursies en projectbezoeken plaats. De verworven inzichten zijn uitgewerkt in artikelen die gepubliceerd zijn op de website van KAN Bouwen.

KLIK OF SCAN



Onmisbaar areaal

Bij klimaatadaptief bouwen mét de natuur vormen privétuinen met elkaar een onmisbaar areaal. In nieuwbouwwijken gaat het vaak om een derde van het totale areaal. Daar zijn de bewoners aan zet. Als een bouwpartij en een gemeente maximaal inzetten op natuur en water, moet er dus ook een plan zijn om de bewoners te informeren, enthousiast te maken en te helpen bij een groene inrichting van de tuin.

Nieuw aandachtsg gebied

Bewoners en bouwpartijen zijn er niet aan gewend om de inrichting van de tuin bij de ontwikkeling van de woning mee te nemen. In huis wordt alles tot in de puntjes afgewerkt; de tuin doen de bewoners later zelf. In een natuurinclusief bouwplan is dat anders. Dan is de tuin een integraal onderdeel van de ontwikkeling. Soms zelfs het startpunt. Voor bouwpartijen is het een nieuw aandachtspunt en dat vergt een nieuwe aanpak.

Foto: Nanda Sluijsmans/Sluijsmans Stedenbouw en Landschap



Collectieve tuinen in hoogstedelijk gebied

De aandacht voor groen in de buitenruimte hoeft zich niet te beperken tot privétuinen bij grondgebonden woningen. Er zijn veel mooie voorbeelden van collectieve, groene tuinen bij hoogbouw in intensief bebouwde stedelijke gebieden. Bijvoorbeeld bouwblokken waar parkeerplaatsen zijn geclusterd in een parkeergarage waarvan het dak is ingericht tot collectieve binnentuin.

De realisatie van zulke collectieve tuinen vraagt om bijzondere oplossingen qua techniek, architectuur, tuinrichting, financiering en beheer. Samen met bouwpartijen, (landschaps)architecten en gemeenten heeft het KAN platform hierover de factsheet 'Collectieve binnentuinen in hoogstedelijk gebied' uitgebracht.

KLIK OF SCAN



TIP

Verbind het thema 'natuurinclusieve tuin' met gezondheid en dan vooral met gezondheid voor kinderen: buiten spelen, minder astma, betere weerstand,.... Kinderen erbij betrekken is sowieso een slimme strategie.



Nieuwe kansen

Bewoners staan open voor zo'n nieuwe aanpak. Steeds meer mensen kennen de meerwaarde van een groene woonomgeving: de tuin als buitenkamer én als plek waar je de natuur beleeft. Het ontbreekt echter vaak aan kennis, inzicht en capaciteit. Waar begin je? Wat is goed voor mens én dier? Hoe speel je in op klimaatverandering? Woningcorporaties, beleggers, ontwikkelaars en bouwbedrijven kunnen bewoners helpen om de juiste stappen te zetten.

Wat werkt wel en wat werkt niet?

Hoe kunnen we bewoners in de nieuwbouw meenemen in groene ambities, aansluitend op persoonlijke voorkeuren? Hoe kunnen professionals hen praktisch ondersteunen en welke producten en diensten kunnen zij aanbieden? De laatste jaren is veel kennis en ervaring opgebouwd. In deze publicatie delen we die. We geven tips en laten we zien wat het beste werkt.

Een natuurinclusief bouwplan

Een goede verleidingsstrategie begint met een natuurinclusief bouwplan. Dat blijkt tot nu toe uit alle succesvolle projectvoorbeelden. Een stenig project kan door bewoners niet meer worden gered. Andersom: als een project met aandacht voor klimaat en natuur is opgezet, kunnen en willen de bewoners daarop voortborduren.

1

De omgeving

Een natuurinclusief woningbouwproject sluit aan op de eigenschappen van het bodem- en watersysteem en op de natuurwaarden in de omgeving. Bestaande natuurwaarden en bomen moeten blijven. Als de gebiedsontwikkeling daarop voortbordurt, wordt de natuur vermeerderd. Soms is een relatief grote collectieve buitenruimte mogelijk in combinatie met kleinere privétuinen. Dat leidt per saldo meestal tot meer natuurwaarde.

2

Parkeren

Collectief parkeren, liefst aan de rand van het projectgebied, is vaak de start van een natuurinclusief project. Het is ruimte-efficiënt zodat er meer ruimte is voor natuur, water en ontmoeting. Met name in de

directe woonomgeving. Privétuinen en semiopenbare ruimte kunnen soms naadloos in elkaar overgaan. In een appartementengebouw biedt een parkeergarage vaak kansen voor een collectieve daktuin.

3

Zichtbare natuur

Bouwpartijen kunnen van alles doen met (ingebouwde) nestkasten, vleermuisverblijven, insectenhôtels, groene erfscheidingen en een boom in iedere tuin. Parkeervakken en opritten kunnen infiltrerende verharding krijgen en hemelwater kan bovengronds naar wadi's worden afgevoerd. Zulke ingrepen zijn goed voor de natuur én hebben een psychologisch effect. Zichtbare maatregelen stimuleren bewoners mee te doen.



TIP

Toekomstige burens bij elkaar brengen is misschien wel de meest effectieve verleidingsstrategie. Mensen willen prettig wonen en zich vertrouwd voelen, maar kort voor de verhuizing voel je huiver: waar zou ik terechtkomen, naast wie kom ik te wonen? Als die angst wordt weggenomen door gezamenlijk te werken aan natuurinclusieve tuinen, snijdt het mes aan vele kanten. Groen verbindt!





4

Goede grond

Lever privétuinen inrichtingsklaar op en zorg dat de bewoners direct met de plantjes aan de slag kunnen. Voorkom bodemverdichting door gebruik van rijplaten, slimme transportroutes en lichter materieel. Als dichtrijden onvermijdelijk is: maak de grond dan met een freemachine weer los. Voorzie plantvakken bij oplevering van goede tuingrond en zo mogelijk een (liefst inheemse) boom.

5

De koopovereenkomst

In koopovereenkomsten kan een tuinontwerp en/of de realisatie ervan als optie worden meegenomen. Dan kan de bewoner de initiële kosten hypothecair financieren. Soms wordt het lidmaatschap van een beheervereniging in de koopovereenkomst vastgelegd. Dat heeft ook een belangrijke sociale waarde. Denk ook aan afspraken over groene erfscheidingen en maximale verharding. Handhaving is misschien lastig, toch zie je in de praktijk dat het opnemen van zulke voorwaarden effectief kan zijn.

VERDIEPING

De onschatbare waarde van een groene buitenruimte

De waarde van een natuurinclusieve woonomgeving staat buiten kijf. Dat geldt voor de openbare ruimte en voor privétuinen, balkons en dakterrassen. Het is belangrijk om die voordelen in de communicatie met bewoners te blijven herhalen.

Gezondheid

Er is een overtuigend verband tussen groen en gezondheid. Het is wetenschappelijk bewezen. Groen bevordert sociaal contact, werkt stressverlagend, voorkomt aandoeningen en versnelt herstel na ziekte.

Verkoeling

Een tuin met planten, bomen en struiken neemt de kans op zomerse hittestress voor een belangrijk deel weg. Ten opzichte van stenen en tegels kan het wel vijf graden schelen.

Natuurpositief

Met natuurinclusieve tuinen draagt woningbouw bij aan biodiversiteit. Een groene tuin biedt ruimte aan meer soorten planten, insecten en kleine zoogdieren dan onbebouwd terrein.

Waterbeheersing

In een groene tuin kan regenwater infiltreren. Dan wordt grondwater aangevuld en droogt de bodem minder uit. De kans op wateroverlast en riooloverstort wordt kleiner.

Minder kosten

Groen is goedkoper dan tegels. Dat geldt vooral bij planten die meerdere jaren blijven staan en de kans krijgen om lekker te groeien. Dan doen de zon en de regen het meeste werk. Op termijn levert een huis met een groene tuin meer op.



Een succesvolle verleidingsstrategie

Als het bouwplan natuurinclusief is, kunnen bewoners daarop voortborduren. Dan gaat het werken. Met informatie, overtuiging en praktische hulp kun je bewoners bij natuurinclusie betrekken en hen verleiden mee te doen. Wat is de kern van een succesvolle strategie?



1

Zoveel mensen, zoveel wensen

Een verleidingsstrategie kan pas succesvol zijn, als je weet wie je voor je hebt. Iedere doelgroep heeft andere wensen en kansen. Kopers en huurders, gezinnen met kinderen, jongeren, ouderen, tweeverdieners zonder tijd om te tuinieren, natuurliefhebbers,... Het succes van communicatie hangt bovendien sterk af van het moment waarop een bewoner wordt aangesproken: je moet er genoeg tijd, fut en aandacht voor hebben.

2

Willen, kunnen, doen

Bij de keuzes die mensen maken, spelen motivatie (willen), capaciteit (kunnen) en gelegenheid (doen) een rol. Sommige mensen willen en kunnen wel, maar komen toch niet in actie. Misschien door een gebrek aan zelfvertrouwen, eerdere negatieve ervaringen of onterechte vooroordelen. Anderen willen wel en hebben ook de gelegenheid, maar kunnen het niet vanwege gebrek aan kennis of kracht. Een goede verleidingsstrategie speelt op alle factoren in.

3

Inzet van anderen

Organisaties als IVN Natuur-educatie, Stichting Steenbreek en lokale natuurverenigingen kunnen bewoners overtuigen en adviseren. Zij zijn deskundig en werken vanuit een onafhankelijke positie. Dat werkt beter dan wanneer een ontwikkelaar of woningcorporatie het verhaal vertelt. Ook zie je vaak dat als de eerste buurtgenoten met een groene tuin bezig zijn, de rest volgt. Zo werkt het nu eenmaal. De les is: gebruik sociale netwerken, burenhulp en onafhankelijke deskundigen. Hun inzet maakt iedere verleidingsstrategie sterker.





4

Zelf doen, helpt

Zelf doen, helpt. Dat blijkt uit alle ervaringen waar bewoners actief worden betrokken. Een tuinworkshop waar bewoners onder leiding van een professional, vaak samen met aanstaande buurtgenoten, aan de slag gaan, is een krachtig verleidingsinstrument. Je komt tot kennis en inzicht, je ontdekt wat je kunt (en waar je grenzen liggen), je kunt vragen stellen, je ziet dat je niet de enige bent en het inspireert. Onderwijl leer je je nieuwe burens kennen.

5

Zeven blijft kleven

Zoals de muren van Jericho na de zevende omloop instortten, komt er pas iets in beweging als bewoners de boodschap van een groene tuin meerdere keren hebben meegekregen. Dat leert de ervaring van succesvolle projecten. Benut daarom zoveel mogelijk momenten om bewoners te activeren: in projectfolders, tijdens informatieavonden en in nieuwsbrieven, bij het tekenen van een contract, in gesprekken met de verkoopbegeleider, kort voor oplevering en enige tijd na de verhuizing. Zeven blijft kleven.

VERDIEPING

Groene tuinen en slimme marketing'

Marketinggoeroe Robert Cialdini beschrijft zeven principes die de basis kunnen vormen van een ijzersterke campagne. We hebben deze principes vertaald naar de marketing van groene tuinen*.

Schaarste

Als ergens weinig van is, of iets is tijdelijk, willen mensen dat hebben. Stel bijvoorbeeld een beperkt aantal gratis tuinadviezen in het vooruitzicht.

Wederkerigheid

Wie iets van een ander krijgt, is geneigd iets terug te willen doen. Geef daarom iets cadeau, bijvoorbeeld een inspiratieboek, gratis plantjes, een boom bij oplevering, een gratis tuinontwerp of (een lot voor) een ingerichte voorbeeldtuin.

Sociaal bewijs

Mensen laten zich makkelijker overtuigen door buurtgenoten of andere mensen uit de eigen sociale groep. Haal daarom informatie op bij de doelgroep en gebruik die vervolgens in communicatie.

Autoriteit

Mensen laten zich ook overtuigen door iemand met kennis en/of aanzien. Maak dus gebruik van organisaties als IVN Natuureducatie, Groei & Bloei, Steenbreek en lokale natuur- en tuinverenigingen. Werk ook samen met lokale hoveniers en tuinontwerpers (mits zij natuurinclusief te werk gaan).

Commitment en consistentie

Mensen houden van consistentie. Vraag daarom naar eerdere tuinnervaringen en bouw daarop voort. Zorg voor natuur in de buurt en vraag bewoners daarbij in hun tuin aan te sluiten. Leg intenties vast in een simpel convenant.

Sympathie, ons soort mensen

Mensen zeggen eerder 'ja' tegen iemand die men aardig of leuk vindt. Zet daarom in op partnermarketing: buurtgenoten als ambassadeur voor een groene tuin.

Eenheid en verbinding

Mensen zeggen eerder 'ja' tegen iemand die een gevoel van saamhorigheid oproept. Versterk daarom het buurtgevoel: 'Samen maken we de wijk groener en gezelliger'. Benoem gezamenlijke belangen, zoals het belang van groen voor jonge kinderen. Help mee bij buurt evenementen zoals een vogeltelling, een stekjesruilmarkt of een boomplantdag.



De klantreis van bouwplan tot groene tuin

De route naar een nieuwe woning met een natuurlijk ingerichte tuin, is een proces in stappen. De mogelijkheden van de nieuwe bewoners en de behoefte aan hulp, kennis en inspiratie verschillen per stap. Het is belangrijk om bij deze klantreis aan te sluiten.

1

Fase van planontwikkeling en bouw

Veel maatregelen voor een groene privétuin zijn alleen mogelijk (en betaalbaar) als daarvoor bij de start de juiste voorwaarden zijn gecreëerd. Vaak al bij de planontwikkeling, ook al zijn de bewoners dan nog niet concreet in beeld.

- Maak een natuurinclusief en klimaatadaptief plan waarin de natuurwaarden van de omgeving worden doorgezet in het project. Dan wordt de natuur vermeerderd. Geef daarom ook ecologen bij de start van het proces een sturende rol. In de afgelopen jaren is op dat vlak veel kennis en ervaring opgedaan.
- Cluster parkeerplaatsen, liefst aan de rand van het projectgebied. Dat is in vrijwel ieder natuurinclusief project een voorwaarde. Gebruik waterdoorlatende verharding voor paden en parkeervakken.
- Kies indien mogelijk voor kleinere privétuinen, ten gunste van een grotere gemeenschappelijke tuin. Vaak levert dat per saldo meer natuurwaarde op. In een gemeenschappelijke tuin is vaak ook ruimte voor een kas(je), een stukje voedselbos of opslag van gezamenlijk (groot) tuingereedschap.
- Bouw verblijfsplaatsen in voor stadsvogels en vleermuizen. Het is een eenvoudige maatregel met veel uitstraling. Er is veel kennis beschikbaar en er zijn speciale materialen te koop.
- Leg in de koop- of huurovereenkomst afspraken vast over een maximaal percentage verharding en een maximale maatvoering van erfscheidingen. Ook al is het lastig te handhaven, veel mensen ervaren 'afpraak=afpraak'.
- Als er een gemeenschappelijke tuin is, begeleid dan de oprichting van een bewonersvereniging waarin het beheer van de gezamenlijke (groen) voorzieningen is geregeld. Leg de afspraken daarover in koopovereenkomsten vast.



Fase van marketing en bewonersbegeleiding

De nieuwe bewoners zijn nieuwsgierig naar hun toekomstige woonomgeving. Zij laten zich graag inspireren om die naar hun zin in te richten. De moeilijkheid is echter dat de woningen alleen nog op papier bestaan. Dat vergt veel voorstellingsvermogen. Maar het voordeel is, dat alles nog kan en dat de bewoners tijd hebben om zich te oriënteren.

- De koop- of verhuurbegeleider speelt in deze fase een belangrijke rol. Leg tijdens informatieavonden uit hoe in het bouwplan aan klimaat en natuur is gedacht. Geef ook aan waardoor een groene tuin het woongenot vergroot. Neem in de verkoopdocumentatie een folder op over groene tuinen.
- Gebruik veel beeldmateriaal. Vaak kan een onafhankelijke derde of een bewoner uit een ander project het verhaal overtuigend vertellen.
- Vraag de bewoners naar hun wensen en eisen ten aanzien van de tuin. Wat zijn ze gewend, wat verwachten ze en wat is nodig om die wens in vervulling te laten gaan? Soms is een (kleine) enquête daarvoor handig. Hoeveel tijd heb je om te tuinieren? Wil je een natuurtuin, een voedsel-tuin, een tuin om te spelen of een tuin vol bloemen? Voor veel mensen is het een eyeopener dat een tuin überhaupt verschillende functies kan hebben.
- Bied hulp aan om een tuinontwerp te maken. Dat kan op allerlei manieren. Bijvoorbeeld via een tuincoach, een onlinecursus of een persoonlijk tuinadvies. Ook een workshop waar bewoners zelf met een tuinontwerp aan de slag gaan, kan goed werken. Zelf doen is vaak heel succesvol. Het is ook mogelijk om enkele (voorbeeld)ontwerpen te maken waar bewoners vervolgens op kunnen voortborduren.
- Lever de buitenruimte op met goede en losse tuingrond en/of een gefreesde top laag, eventueel met voorbereide plantgaten voor bomen. Bied een kant-en-klaar tuinontwerp en eventuele aanleg aan als optie. Bewoners kunnen (een deel van) de kosten dan meenemen in de hypotheek.
- Organiseer een excursie naar projecten met groene en/of gemeenschappelijke tuinen in de buurt. Vraag bewoners van die projecten om uitleg te geven en hun ervaringen te delen. Zien=geloven.
- Zorg dat het onderwerp 'groene tuin' continu onder de aandacht blijft. Benoem het bijvoorbeeld ook bij contracttekening en tijdens een start-bouwbijeenkomst. Geef een boek cadeau met inspiratie voor een groene tuin of deel het magazine 'Je Nieuwe Tuin' uit (zie hierna). Gebruik sociale media en de website van het project om regelmatig berichten over groene tuinen te plaatsen.

Fase van oplevering

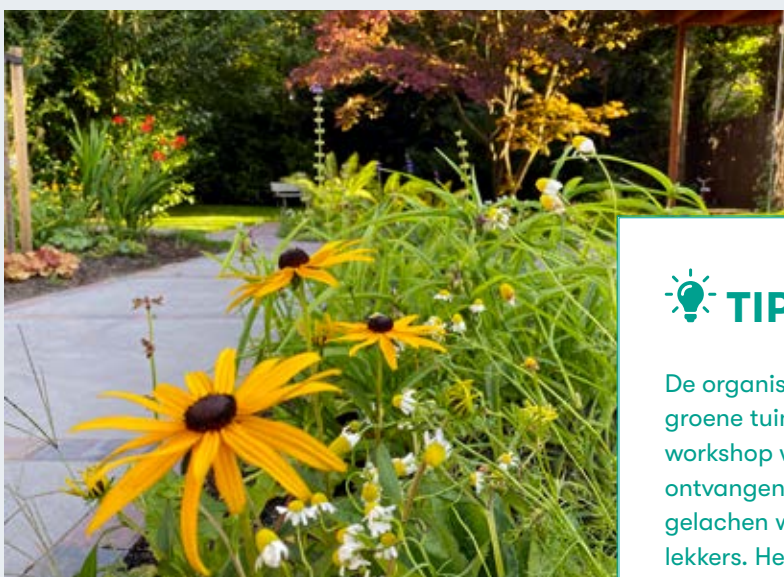
De oplevering met de aanstaande verhuizing is voor bewoners stressvol. En als de menselijke accu leeg is, vallen we terug op ons reptielenbrein. Houd er daarom rekening mee dat er in deze fase niet veel aandacht is voor een groene tuininrichting. Houd het concreet en praktisch.

- Lever de tuin op met goede tuinaarde. Dan kunnen bewoners snel met de eerste plantjes aan de slag. Vermijd daarbij tuingrond met afgegraven turf in verband met het milieueffect elders.
- Attendeer bewoners op onlinecursussen. Overweeg om de kosten voor deelname te vergoeden.
- Bied een (gratis) persoonlijk tuinadvies aan.
- Als er een bewonersvereniging is waarin het beheer van de gezamenlijke (groen)voorzieningen is geregeld, betaalt zich dat nu uit: de aanstaande burens kennen elkaar al waardoor een deel van de verhuisstress is weggenomen.

Na oplevering en verhuizing

Na enige tijd, mede afhankelijk van het seizoen, is de tuin écht aan de beurt. Ontwikkelaars, corporaties en bouwbedrijven kunnen praktisch helpen en bemiddelen bij contacten met groene partners.

- Stimuleer bewoners om aan de slag te gaan. Geef een boom (levensboom) cadeau, een insectenhotel, een vogelhuisje en/of een cheque voor een biologisch groenaanbod. Veel tuincentra en kwekerijen bieden speciale 'tuinpakketten' of 'borderpakketten' aan. IVN Natuureducatie biedt Tuiny pakketten aan met diverse inheemse planten.
- Organiseer een (vervolg)workshop waarin bewoners hun eerste ervaringen delen. Geef een goed onderhoudsadvies. Een corporatie of particuliere verhuurder kan ook financieel helpen.
- Leg contacten met lokale partners die de bewoners ook op langere termijn kunnen bijstaan. Bijvoorbeeld de tuinrangers van IVN en Steenbreek.
- Organiseer een speeddate met hoveniers. Sluit een deal met tuincentra of kwekerijen.
- Ondersteun de organisatie van tuinevenementen zoals een plantdag, een stekjesruilmarkt of een waterdag. Er zijn veel instellingen en ondernemers die dat met de bewoners kunnen en willen organiseren zoals de gemeente, het waterschap, de plaatselijke vereniging van IVN Natuureducatie of Groei & Bloei of een kwekerij in de buurt.
- Als er binnen een project een beheervereniging is, kan die veel van deze acties coördineren. Zo'n vereniging kan bovendien inkoopvoordelen bedingen bij hoveniersbedrijven of andere aanbieders.



TIP

De organisatie van een gezellige bijeenkomst over groene tuinen, bijvoorbeeld een excursie of een workshop werkt als een trein. Je wordt gastvrij ontvangen, ontmoet nieuwe burens, er kan gelachen worden en je wordt getrakteerd op iets lekkers. Het is helemaal mooi als er complimenten worden uitgedeeld!

Contact leggen met groene partners

Bouwpartijen kunnen hun verleidingsstrategie versterken door samen te werken met gespecialiseerde bedrijven en organisaties. Zij kunnen bewoners overtuigen en in praktische zin helpen bij een natuurrijke inrichting van de tuin.

Hoveniersbedrijven, tuincentra en kwekerijen

Lokale ondernemers bieden op alle mogelijke manieren producten en diensten aan. Deze partijen kunnen en willen ook helpen bij (de organisatie van) bewonersbijeenkomsten. Let wel op dat niet voor iedere aanbieder het concept van een natuurinclusieve en klimaatadaptieve tuin vanzelfsprekend is.

Lokale initiatieven

In tientallen gemeenten zijn lokale initiatiefnemers actief om bewoners te helpen hun tuin of dakterras klimaatbestendig én natuurlijk in te richten. Enkele voorbeelden zijn Rainproof Amsterdam, Rotterdams Weerwoord, Klimaatmaat Delft en Duurzaam Den Haag.

Een tuinontwerper of tuincoach

Een particuliere tuinontwerper of tuincoach kan de wensen van bewoners en de mogelijkheden qua grondsoort en bezonning vertalen in een advies op maat.

De Tuinen van Appeltern

Bij het Gelderse Appeltern is een inspiratiepark van bijna 23 hectare met ruim 200 voorbeeldtuinen ingericht. Adviseurs staan er klaar om vragen te beantwoorden. Ook is er een (betaalde) schetsservice. De drie boekjes *Tuinstart*, *Tuingemak* en *Tuingeluk* geven laagdrempelige en praktische informatie voor de beginnende tuinder.

KLIK OF SCAN



Atelier Groenblauw

Het atelier Groenblauw ontwikkelt websites en apps en brengt diverse publicaties uit.

KLIK OF SCAN



Stichting Steenbreek

Steenbreek organiseert onder andere workshops, kennisdagen en activiteiten zoals de Nationale Groendag. Verder geeft Steenbreek verschillende handzame en inspirerende publicaties uit.

KLIK OF SCAN





IVN Natuureducatie

IVN helpt projectontwikkelaars, woningcorporaties en gemeenten om nieuwbouw-projectennatuur-inclusief te maken.



Vereniging Groei & Bloei

Groei & Bloei met afdelingen in heel Nederland organiseert voor leden lezingen, workshops, excursies en korte reizen naar mooie tuinen.



Milieu Centraal

Via de landingspagina 'Tuin' komen mensen uit bij tal van webpagina's zoals: voordelen van groen, vergroenen, natuurlijk tuinonderhoud, dieren in je tuin, water opvangen in je tuin, planten en bomen kiezen etc. Op de site staan ook diverse stappenplannen (voor tuinaanleg, groene daken, wateropvang en nestkasten). Verder bevat de site een Groenesubsidiewijzer.



KNNV, vereniging voor veldbiologie

KNNV organiseert natuurexcursies, inventarisaties, lezingen en cursussen. Bewoners kunnen persoonlijk advies krijgen, onder andere via de KNNV Tuinambassadeurs.



Vogelbescherming Nederland

De tuinvogelconsulenten van Vogelbescherming helpen met persoonlijk advies op maat. In heel Nederland zijn deze deskundige vrijwilligers actief.



Stichting Deeltuinen

Via de stichting Deeltuinen komen mensen met een tuin, maar zonder groene vingers in contact met mensen zonder tuin, mét groene vingers. Alle denkbare tuinen komen in aanmerking.



Een waaier van instrumenten

Op de volgende pagina's delen we praktische (gerealiseerde) voorbeelden en ervaringen. Het is een waaier van instrumenten die je als bouwpartij in de verschillende stadia van planrealisatie kunt inzetten.

Groeidocument

Deze waaier van instrumenten is niet volledig. Dat kan ook niet want iedere ontwikkelaar, bouwer of woningcorporatie bedenkt voortdurend nieuwe instrumenten voor specifieke situaties. We zien deze publicatie daarom als groeidocument. Heb jij een instrument ontwikkeld dat goed werkt en dat in deze verleidingenwaaier ontbreekt? Geef het aan ons door en wij nemen wij het op in een volgende editie. Dan kunnen andere bouwpartijen leren van jouw ervaringen. Je reactie is welkom bij info@kanbouwen.nl.



TIP

Benut meerdere contactmomenten en zet verschillende instrumenten in. Iedere bewoner is immers anders en de behoefte aan informatie en hulp verschuift met de voortgang van een woningbouwproject. Kies daarom meerdere, liefst sterk verschillende instrumenten en zet die in de loop van het proces in.



Je Nieuwe Tuin is een eenmalige uitgave van Platform KAN en Stichting Steenbreek. Het is een advertentievrij magazine gericht op bewoners van een nieuwe woning die hun tuin groen (gaan) inrichten. Het magazine biedt inspiratie en geeft onafhankelijke informatie.

Magazine

Je Nieuwe Tuin

Hoe ziet het eruit?

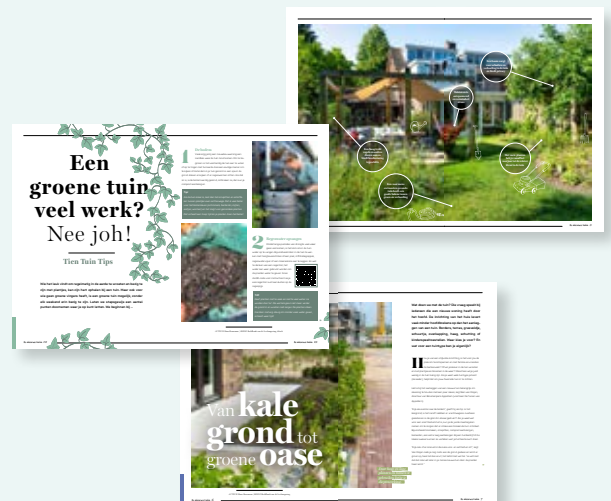
Je Nieuwe Tuin is een glossy van 48 pagina's met verhalen, interviews, overzichten, tips, columns en veel foto's. Het magazine draagt bij aan kennisvergroting en inspiratie. Lezers worden zich meer bewust waarom het belangrijk is voor een groene inrichting te kiezen en hoe ze dat kunnen aanpakken.

Wanneer in te zetten?

Bij informatiebijeenkomsten, bij het tekenen van een koop- of huurovereenkomst of ter gelegenheid van de sleuteloverhandiging. Aanbieders (bouwpartijen) kunnen het magazine personaliseren door hun logo op de achterzijde te zetten.

Wat is het effect?

Bewoners die plannen maken voor de inrichting van hun nieuwe tuin, vinden in het magazine een schat aan informatie. Bijvoorbeeld over typen tuin, keuze van planten, de tuin in de diverse seizoenen, dieren in de tuin, gezondheid en tuintrends. *Je Nieuwe Tuin* biedt ook inzicht in de kosten van aanleg. Het laat bijvoorbeeld zien waardoor een groene tuin goedkoper is dan een tuin met veel verharding. QR-codes verwijzen de lezer naar verdiepende informatie. Hiermee draagt het magazine bij aan kennisvergroting, inspiratie en bewustwording.



Wat zijn de kosten?

De ontwikkeling van *Je Nieuwe Tuin* is betaald door Platform KAN en gerealiseerd door Stichting Steenbreek. Geïnteresseerde partijen kunnen het magazine tegen drukkosten in de gevraagde oplage krijgen om aan bewoners van nieuwbouwwoningen te overhandigen. Toevoegen van het logo in een geprinte editie kost 250 euro. Het digitale bestand is gratis.

KLIK OF SCAN



Tuinklaar tegelijk met je huis

Met Tuinklaar wordt een woning opgeleverd inclusief een ingerichte tuin. Het ontwerp is een integraal deel van de klantreis en de kosten voor aanleg zitten in de VON-prijs. Het concept is ontwikkeld door Spaans en wordt onder meer toegepast in het project Zuiderweide in Dronten (Trebbe).

Hoe ziet het eruit?

Iedere woning wordt standaard opgeleverd met een zogenoemde 'comforttuin': een tuin vergelijkbaar met de basiskeuken en -badkamer zoals die standaard in de woning zitten. Voor een afgesproken budget (binnen de VON-prijs) wordt de tuin ingericht met looppaden, groene erfscheidingen, terrassen, gazons en beplanting. Daarbovenop biedt Spaans meerprijsopties aan om de tuin helemaal naar eigen wens in te richten. Per project worden voor de verschillende woningtypes voorbeeldtuinen met een prijsindicatie gemaakt. Bewoners laten zich hierdoor inspireren. Gedurende de klantreis wordt de inrichting van de tuin met de bewoners stap voor stap gemaakt. Het is een terugkerend thema in projectdocumentatie, op kopersavonden, bij een startbouwevenement en in individuele klantgesprekken. Nadat het ontwerp is bepaald, wordt de tuin professioneel aangelegd. Bij oplevering is de tuin klaar.



Wanneer in te zetten?

Het ontwerp en de inrichting van de tuin maken deel uit van de gehele klantreis. Een belangrijk punt is, dat de kosten in de VON-prijs zitten. De keuze voor een Tuinklaar-concept moet daarom al bij de opzet van het project worden meegenomen.

Wat is het effect?

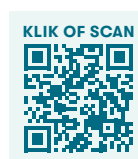
De bewoner, de ontwikkelaar én de aannemer worden door deze aanpak gedwongen vanaf de start van het project na te denken over een groene inrichting van de



tuin. Bewoners moeten vroegtijdig budget reserveren. Ook de makelaar en de financier zitten vanaf het begin op die koers. De aannemer kan het nodige grondwerk al tijdens de bouw verrichten. Dat beperkt de overlast als mensen er eenmaal wonen. Bij oplevering ziet de buurt er direct groen en schoon uit. In het project Zuiderweide reageren bewoners positief. Zij ervaren het als een cadeau dat er zoveel voor hen is geregeld. Bovendien stimuleert een tuin die in de basis klaar is, de bewoners om daarop door te gaan.

Wat zijn de kosten?

De kosten zijn sterk afhankelijk van de grootte van de tuin en de individuele wensen van bewoners. Voorbeeldtuinen in het project Zuiderweide (fase 2) zijn begroot op zes tot dertienduizend euro voor tuinen van 80 tot ruim 200 vierkante meter. De kosten worden in de VON-prijs opgenomen en de bewoners kunnen ze in de hypothecaire lening meenemen.



Bewonersparticipatie

Als bewoners vanaf de start van een woningbouwproject actief betrokken worden bij de inrichting van (collectieve) tuinen, draagt dat bij aan een gevoel van eigenaarschap en een toekomstbestendige groene inrichting. Een voorbeeld van bewonersparticipatie is ‘Groen & Ontmoeten in Maanwijk’.

Hoe ziet het eruit?

‘Groen & Ontmoeten in Maanwijk’ is een participatietraject voor en met toekomstige bewoners van natuurinclusieve wijk Maanwijk in Leusden. Het is begeleid door ontwikkelaar Heijmans en het lokale natuur- en duurzaamheidscentrum De Groene Belevens. In dit traject zijn toekomstige bewoners actief betrokken bij de inrichting van de groene buitenruimte. Deelnemers kregen via inspiratiesessies input om samen met ontwerpers ideeën te ontwikkelen en een conceptplan te maken.

Wanneer in te zetten?

Een effectief participatietraject wordt ingezet tijdens de plan- en ontwerpfase van een nieuwe woonwijk of straat. Het traject loopt bij voorkeur door tot na de oplevering. Op deze manier zijn (toekomstige) bewoners van begin af aan betrokken bij het vormgeven van hun gemeenschappelijke en/of private buitenruimtes. Ook na de oplevering worden zij ondersteund bij het beheer.





Wat is het effect?

Samen ontwerpen vergroot betrokkenheid en draagt bij aan een gevoel van eigenaarschap. Bewoners krijgen een sterkere band met de gemeenschappelijke en/of private groene buitenruimtes. Daarbij is samenwerking met een lokaal natuur- en duurzaamheidscentrum van belang om informatie en ondersteuning te kunnen blijven bieden, ook op langere termijn, als de ontwikkelaar niet meer in beeld is. Dat vergroot de duurzame inbedding van het groen.

Wat zijn de kosten?

De kosten van een participatieprogramma hangen af van de grootte van een nieuwe wijk, het aantal deelnemende bewoners, de inzet vanuit de ontwikkelaar en een lokaal natuur- en duurzaamheidscentrum. In Maanwijk is ervoor gekozen om de deelname voor bewoners kosteloos en daardoor laagdrempelig te maken.

Meer informatie

De Vereniging Gemeenten voor Duurzame Ontwikkelingen (GDO) heeft een overzicht van lokale natuur- en duurzaamheidscentra die samen met ontwikkelaars een participatietraject kunnen vormgeven.

Meer informatie:



Meer informatie over Maanwijk:



en over De Groene Belevenis:



Een beheervereniging opzetten

Een beheervereniging van bewoners borgt het collectieve belang van een groene buitenruimte. Voorbeelden zijn onder andere te zien in Leusden (Maanwijk), Zeist (Kerckebosch) en Cruquius - Haarlemmermeer (Wickevoort). Buurtgenoten leren elkaar kennen en de groene buitenruimte is daarbij een katalysator.

Hoe ziet het eruit?

De opzet van een beheervereniging moet al bij de opzet van een project worden overwogen. Dan kan verplicht lidmaatschap in koopovereenkomsten en kettingbedingen worden geborgd. Dat geldt ook voor de taken en verantwoordelijkheden van de vereniging. In Wickevoort gaat het bijvoorbeeld onder meer om een pakkettenhub, een gereedschapscontainer, een sportcontainer en een buurtapp. De vereniging handhaaft regels voor tuinverharding en groene afscheidingen die AM heeft bepaald. Verder is er iemand (0,4 fte) in dienst om activiteiten te organiseren die bijdragen aan verbinding. In Kerckebosch is binnen enkele deelprojecten de openbare ruimte mandelig uitgegeven aan bewoners. Hier zijn kleine verenigingen verantwoordelijk voor het volledige beheer van de openbare ruimte: groen, verharding, riolering, straatverlichting en meubilair. In Maanwijk richt de vereniging zich op beheer van groen, een gezamenlijke gereedschapschuur, speeltoestellen en picknickbanken en op de organisatie van activiteiten.

Wanneer in te zetten?

De opzet van een vereniging moet bij de startfase van een project worden meegenomen. Bij de koop van een woning is lidmaatschap van de vereniging verplicht. Via een kettingbeding zijn ook volgende kopers hieraan gebonden.

Wat is het effect?

Lidmaatschap van de vereniging maakt bewoners medeverantwoordelijk voor beheer van de (groene) buitenruimte en de collectieve voorzieningen. Dat leidt tot een hogere natuurwaarde en een sterkere sociale cohesie. De ervaring leert dat de natuur een uitstekende katalysator is voor community building. Groen verbindt.

Wat zijn de kosten?

In Kerckebosch is de oprichting van de beheervereniging door de wijkontwikkelingsmaatschappij ondersteund. Elke nieuwe bewoner kreeg een jaar gratis lidmaatschap van het Utrechts Landschap cadeau. In Wickevoort is de contributie €12,50 per maand, geïndexeerd. Bij de koop-



woningen moet de contributie tot 2030 als voorschot worden betaald. Om drempels te voorkomen, betaalt ontwikkelaar AM daarvan de helft. Het geeft de vereniging de tijd om haar toegevoegde waarde te bewijzen.

Overige aandachtspunten

- De oprichting van een beheervereniging kan niet op zichzelf staan. Bewoners moeten worden meegenomen in de natuurinclusieve opzet van het project zodat zij beseffen waar bepaalde afspraken toe dienen. AM heeft in dat verband voor Wickevoort het *Inspiratieboekje over vergroenen van de tuin en/ of het balkon* gemaakt (zie elders in deze verleidingenwaaier).
- Samenwerking met de afdeling Beheer van de gemeente is belangrijk. Gemeenten hanteren eigen maatstaven die niet altijd overeenkomen met die van een beheervereniging.
- De schaalgrootte van een vereniging moet aansluiten bij de stedenbouwkundige structuur van een project. Enkele tiental-

len huishoudens is ideaal. De beheerverenigingen in Kerkebosch hebben 20 tot 30 leden (huishoudens). De beheervereniging in Wickevoort heeft in de eindfase 860 leden (namelijk alle huishoudens in het project). Daar wordt een onderstructuur gemaakt met 50 tot 60 leden per deelplan.

- Via een beheervereniging zijn inkoopvoordelen bij hoveniersbedrijven en andere leveranciers mogelijk. Dat is een bijkomend voordeel.

In een folder of brochure kan een bouwpartij de natuurwaarde van een project toelichten en bewoners stimuleren om daar bij de inrichting van hun privétuin op voort te borduren. Een mooi voorbeeld is een inspiratieboekje dat AM heeft gemaakt bij Landgoed Wickevoort in Hoofddorp.

Inspiratieboek voor vergroenen van tuin of balkon

Hoe ziet het eruit?

Het *Inspiratieboekje over vergroenen van de tuin en/of het balkon* is speciaal voor de bewoners van Landgoed Wickevoort gemaakt. In het boekje (60 p) geeft AM algemene informatie over de ecologie van Wickevoort met een overzicht van de verschillende groene bouwstenen van het landgoed. Daarnaast laat het boekje zien hoe bewoners daar met de inrichting van hun tuin en/of balkon bij aan kunnen sluiten. Het boekje toont een voorbeeldtuin met daarin alle mogelijkheden voor vergroening van tuin, terras of balkon. Bewoners worden stap voor stap meegenomen aan de hand van 'bouwstenen' bodem, verharding, water, planten, objecten, balkon en dieren.

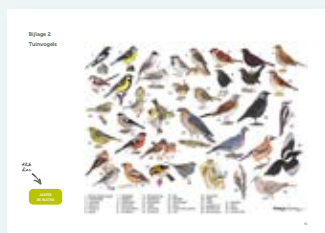
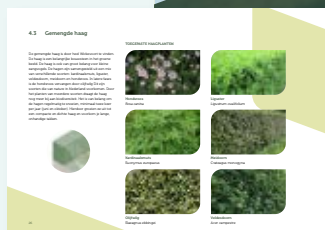
Wanneer in te zetten?

Het Inspiratieboekje moet ruim vóór de oplevering aan de bewoners worden uitgereikt. Dan hebben bewoners nog tijd om zich

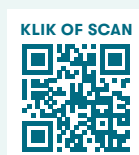
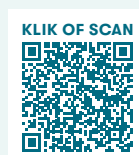
op de tuininrichting te oriënteren en zijn er nog geen keuzes vastgelegd.

Wat is het effect?

Het boekje laat de bijzondere natuurwaarde van het landgoed en het project zien en motiveert



bewoners om daar bij de inrichting van hun privétuin op aan te sluiten. Dat is belangrijk, omdat veel mensen (nog) onvoldoende weten waarom een groene tuin belangrijk is. Het begint met weten. Daarna biedt het boekje een handelingsperspectief met veel concrete informatie en verwijzingen. Omdat het boekje op dit specifieke project is geënt heeft het voor de bewoners veel attentiewaarde.



Groen Geluk tijdens de hele klantreis

Tuinarchitectenbureau Groen Geluk ontzorgt ontwikkelaars van natuurinclusieve woningbouwprojecten. Van content voor verkoopbrochures en nieuwsbrieven tot en met een onlinecursus voor bewoners, inclusief begeleiding.

Hoe ziet het eruit?

Groen Geluk gaat met projectontwikkelaars in gesprek. Hoe ziet de projectopzet eruit? Voor welke doelgroep zijn de woningen bedoeld? Hoe ziet de klantreis eruit? In samenspraak met de ontwikkelaar en eventuele andere partners (zoals een corporatie) worden de communicatiemomenten benoemd waarop met de nieuwe bewoners over de inrichting van de tuin wordt gesproken. Groen Geluk levert daarna een pakket van diensten waaronder:

- Content voor verkoopbrochures en nieuwsbrieven.
- Ontwerp van voorbeeldtuinen.
- Een onlinecursus met stap-voor-stap begeleiding, voorbeelden en praktische opdrachten.
- Workshops voor bewoners.

Wanneer in te zetten?

Vanaf de start van de verkoopfase tot na sluiting van de optielijsten. Dan kan de tuin direct in de communicatie een rol spelen. Ontwikkelaars kunnen de onlinecursus en de begeleiding als waardevol cadeau aanbieden bij de koop van een woning. Het is een middel om bewoners gedurende de hele klantreis actief te betrekken bij de natuurinclusieve inrichting van hun tuin.

Wat is het effect?

Groen Geluk ontzorgt ontwikkelaars en bij bewoners staat een natuurinclusieve inrichting van de tuin gedurende de hele klantreis op de agenda. In de onlinecursus worden bewoners stap-voor-stap begeleid met voorbeelden en praktische opdrachten. Zij leren daarmee de tuin te ontwerpen die past bij hun leven, stijl en woning. Bewoners voelen zich hiermee gehoord en betrokken. Er zijn minder vragen achteraf en tuinen worden groener, duurzamer en meer toekomstbestendig.



Wat zijn de kosten?

De kosten hangen af van de projectopzet en worden in een offerte vooraf gespecificeerd.

Overige aandachtspunten

De projectbegeleiding door Groen Geluk en de onlinecursus zijn gericht op projecten met grondgebonden woningen. Een afgeleide dienstverlening is de cursus 'Balkon vol Groen Geluk' die voor projecten met appartementen is ontwikkeld.

Meer informatie

Wil je weten hoe Groen Geluk voor jouw project kan werken? Stuur een mail naar esther@groengeluk.nl

Richtlijnen voor samenhang tuin en omgeving



Woningbouw in een kwetsbaar gebied vraagt om een landschappelijk ontwerp vanuit een totaalvisie. Met duidelijke richtlijnen kunnen bewoners bij de inrichting van hun privétuin hierbij aansluiting vinden. Door samenhang wordt de waarde van de natuur vermeerderd.

Achtergrond

Een voorbeeld van zo'n kwetsbaar gebied is de Duivenvoordecorridor bij Voorschoten. Hier heeft Blauwhoed het project Buitenplaats De Coulissen gerealiseerd. Het project bestaat uit tien vrijstaande villawoningen. Andrew van Egmond (landschapsarchitect) heeft voor het plangebied een coulisselandschap ontworpen met strategische zichtlijnen en een doordachte positionering van de huizen.

Inspiratie

Aan de bewoners is een inspiratieboekje gegeven. In negen pagina's is hierin uitgelegd waarom de tuin een integraal onderdeel van het landschap vormt; in woord, maar vooral ook in beeld. Het boekje gaat primair over de ruimtelijke inrichting van de tuin en niet over plantkeuzes en tuinonderhoud. De lezer krijgt vijf nuttige ontwerpprincipes aangeleerd: voorkom hoeken, maak grote gebaren, zoek de lange lijn op, breng groen tot aan de gevel, benut zichtlijnen op het landschap.

Wanneer in te zetten?

Voor oplevering en voordat bewoners plannen maken voor de indeling van de tuin.

Wat is het effect?

Het inspiratieboekje helpt bewoners vanuit een totaalvisie fundamentele keuzes te maken. Het maakt de bewoners meer bewust van het landschappelijk ontwerp en de totaalvisie van het project. Ze accepteren en waarderen die visie. Het boekje laat vervolgens zien hoe zij er een vervolg aan kunnen geven. Het helpt de bewoners op weg bij het maken van een tuininrichting en bij een opdracht aan een hovenier of tuinarchitect.

Meer informatie

Andrew van Egmond,
De Coulissen Leidschendam,
Groenpakketten (2020)



Heijmans heeft samen met NL Tuinlabel de brochure *Duurzame Tuinen* gemaakt. Hierin zijn vijf thematuinen uitgewerkt. De ontwerpen zijn gecertificeerd duurzaam. Ze bieden inspiratie maar kunnen ook concreet worden gerealiseerd.

Brochure met ideeën voor duurzame thematuinen



Hoe ziet het eruit?

De brochure is bedoeld voor grondgebonden rijwoningen met een achtertuin van gemiddeld 50 m². Voor deze situatie, die vaak voorkomt, zijn vijf thema's uitgewerkt:

- Natuurvriendelijke leef tuin
- Kleurrijke vlinder- en bijentuin
- Eetbare pluktuin
- Gerecyclede watertuin
- Groene onderhoudsvriendelijke kindertuin

De thematuinen zijn door Heijmans samen met NL Tuinlabel uitgewerkt. In de brochure zijn de ontwerpen toegelicht met een sfeerimpressie en een plattegrond. Ook staat er welke verharding, bouwkundige elementen, groen- en overige voorzieningen zijn bedacht. Alle tuinplannen hebben een NL Tuinlabel A: de hoogste te behalen score.

Wanneer in te zetten?

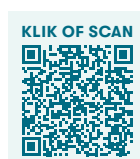
De brochure *Duurzame Tuinen* moet ruim vóór de oplevering worden uitgereikt. Dan kan de brochure bewoners helpen om fundamentele keuzes te maken over de functie van de tuin en om de eerste stap te zetten van functie naar vorm.

Wat is het effect?

De vijf tuinplannen dienen ter inspiratie maar kunnen ook gebruikt worden als onderlegger voor concrete realisatie. Dat is belangrijk, juist ook voor bewoners die uit zichzelf niet of nauwelijks over de inrichting van hun tuin nadenken. De brochure geeft ideeën over ontwerpfactoren zoals de stand van de zon, looplijnen, het type verharding voor een terras en dergelijke. Doel is dat bewoners hierdoor meer aandacht geven aan een klimaatbestendige inrichting.

Overige aandachtspunten

De brochure past in een breder palet van instrumenten. Heijmans heeft de brochure bijvoorbeeld ingezet bij het project Op Stijl in Amersfoort-Vathorst. Rond dit project zijn twee inspiratieavonden georganiseerd. Tijdens de tweede bijeenkomst gingen bewoners aan de slag met een vlekkenplan voor de tuin. Bij die gelegenheid is de brochure uitgereikt.



Thematische tuinontwerpen

Een serie basisontwerpen voor een groene tuin geeft de bewoners concreet zicht op wat mogelijk is en wat de kosten zijn. Voor een project in 't Harde heeft VanWonen Vastgoedontwikkeling zulke ontwerpen laten maken.



Hoe ziet het eruit?

In opdracht van VanWonen heeft een hoveniersbedrijf vijf thematische ontwerpen gemaakt. De ontwerpen passen bij de tuinen die in het specifieke project veel voorkomen: achtertuinen met een oppervlakte van 75 tot 280 vierkante meter. Er zijn ontwerpen rond vijf thema's gemaakt: 'eetbaar', 'natuurinclusief', 'educatief', 'onderhoudsarm' en 'infiltratie'. De ontwerpen zijn in 3D getekend. Aan de ontwerpen is een begroting gekoppeld van gemiddeld 120 euro per vierkante meter.

Wanneer in te zetten?

De vijf ontwerpen zijn gepresenteerd in nieuwsbrieven die de aanstaande bewoners tijdens de bouw hebben ontvangen. Dat is dus ruim voor de oplevering. Dat is ook belangrijk, want dan kunnen de bewoners vroegtijdig de juiste beslissingen nemen over bijvoorbeeld de plaats van de toegangspoort of de plaats en grootte van het terras.

Wat is het effect?

De tuinontwerpen laten zien dat een tuin verschillende functies kan hebben en dat je van daaruit tot een

ontwerp kunt komen dat jou aanspreekt. De ontwerpen bieden vervolgens concrete handvatten met een kostenindicatie. Het maakt bewoners bewust van de kosten van tuininrichting. Zo is het voor veel mensen een eyeopener dat groen vaak goedkoper is dan verharding. Met deze kennis kunnen bewoners goed geïnformeerd zelf aan de slag gaan en/of opdracht geven aan een hoveniersbedrijf.

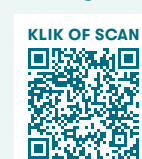
Wat zijn de kosten?

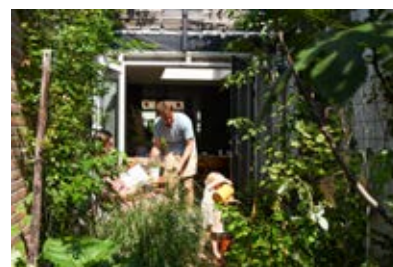
Het maken van de vijf thematische ontwerpen kostte eenmalig enkele duizenden euro's.

Informatie:



Plattegronden:





Onlinecursus 'De Levende Tuin'

IVN Natuureducatie biedt de onlinecursus 'De Levende Tuin' aan, speciaal voor beginnende tuiniers en buitenliefhebbers. In zes modules leren deelnemers in eigen tempo hoe zij hun tuin natuurlijker en dier-vriendelijker kunnen maken.

Hoe ziet het eruit?

De cursus bevat onlinelessen, doe-opdrachten en inspirerende video's en artikelen. De cursus bestaat uit zes modules die mensen zelfstandig kunnen volgen. Duurzame tuinexpert Anne Wieggers neemt deelnemers stap voor stap mee. Het is een laag-drempelige manier om actief en bewust met de tuin aan de slag te gaan.

Wanneer in te zetten?

De cursus is flexibel in te zetten, op ieder gewenst moment. Bijvoorbeeld in de aanloop naar oplevering van een woning met tuin. Bouwpartijen kunnen deelname aan de cursus aanbieden aan (toekomstige) bewoners.

Wat is het effect?

Na de cursus 'De Levende Tuin' van IVN Natuureducatie:

- Weet je hoe je dieren aantrekt naar je tuin of balkon.
- Heb je een plan voor het inrichten van je groene buitenruimte.
- Ben je op de hoogte van de bodemkwaliteit in je tuin.
- Weet je welke inheemse planten, bomen en bloemen daarbij passen.

Wat zijn de kosten?

Deelname aan de cursus kost €24,95 inclusief BTW (€20,62 exclusief BTW) per deelnemer.

KLIK OF SCAN



Tuinenworkshop tijdens de bouw

Een bijeenkomst waarin bewoners met elkaar praten over een groene tuininrichting is informatief, leuk en sociaal. Je krijgt inzicht in de mogelijkheden van een groene tuin en leert je toekomstige burens kennen.



Hoe ziet het eruit?

Bij nieuwbouwprojecten kan een bouwpartij de toekomstige bewoners uitnodigen voor een inspiratiesessie of een tuinenworkshop. In zo'n bijeenkomst kan informatie over de natuurwaarde van het project worden gedeeld. Specifieke onderwerpen kunnen worden uitgediept, zoals de inrichting van een collectieve daktuin of de groene inrichting van (zeer) kleine achtertuinen.

Toekomstige burens gaan, onder leiding van een professional samen aan de slag. Burens maken dan bijvoorbeeld ook afspraken over een (groene) erfscheiding. Onder andere VanWonen Vastgoedontwikkeling, AM en Heijmans hebben ervaring met zulke bijeenkomsten.

Wanneer in te zetten?

De bijeenkomsten worden in de bouwfase, ruim vóór de oplevering

georganiseerd. Zo heeft Heijmans bij het project Op Stijl in Amersfoort Vathorst twee tuinsessies georganiseerd in samenwerking met Amersfoort Rainproof. AM heeft bij het project De Wijck in Zwijndrecht inspirerende én gezellige participatiebijeenkomsten georganiseerd. In dit project worden bewoners samen eigenaar van de buitenruimte. Door hen vanaf het begin mee te laten denken, ontstaan trots, eigenaarschap en een gevoel van thuiskomen.

Wat is het effect?

De bijeenkomsten bieden bewoners kennis, inzicht én handelingsperspectief. Omdat de informatie projectgebonden is, wordt het concreet en kunnen bewoners er ook echt mee verder. Bewoners kunnen vragen stellen over hun specifieke tuin. De bijeenkomsten dienen ook een sociaal doel. Doordat aanstaande buurtgenoten met elkaar aan de slag gaan, leren ze elkaar kennen. Al vóór de sleuteloverdracht is er cohesie.

Wat zijn de kosten?

Bouwpartijen kunnen de kosten beperken door samenwerking met hoveniersbedrijven. Zo organiseert VanWonen workshops in samenwerking met de Donker Groep of met lokale partners of een tuinarchitect. Zij bieden de workshops kosteloos aan. Daarbij is het wel belangrijk om erop te letten dat de gegeven informatie onafhankelijk is.



IVN Voedselbosje

IVN Natuureducatie geeft ondersteuning bij aanleg van een zogenoemd voedselbosje. Bewoners in buurten en nieuwbouwprojecten kunnen zo'n voedselbosje samen aanleggen en beheren.

Hoe ziet het eruit?

Een voedselbosje is een compact eetbaar bosje van 30 m², vol met struiken, bomen en planten zoals braam, amandel en citroenmelisse. Alle planten in het voedselbosje zijn eetbaar. Sommige planten sterven in de winter af om in het voorjaar weer uit te lopen. In nieuwbouwprojecten met een collectieve buitenruimte kan een voedselbosje een mooi onderdeel zijn.

Wanneer in te zetten?

Een voedselbosje kan op ieder moment wordt geïnitieerd. Bijvoorbeeld op plantdagen of buurtdagen. Het kan ook passen in de aanloop naar oplevering van een project. Als bewoners zelf met het aanplanten aan de slag gaan, is dat enige tijd na oplevering van de woningen haalbaar. De herfst is het beste plantseizoen.

Wat is het effect?

Een voedselbosje nodigt buurtbewoners – en vooral kinderen – uit om samen te leren over voedsel, natuur en duurzaamheid. Bewoners helpen bij het aanplanten, onderhouden en oogsten. Zo ontstaat een groene ontmoetingsplek waar leren, proeven en zorgen voor de natuur samenkomen.

Wat zijn de kosten?

Circa €14.500,- (prijspeil 2024-25)

KLIK OF SCAN



Struikroven

Stichting Struikroven legt de verbinding tussen sloop of renovatie van woonwijken en vergroening van voor- en achtertuinen.

Hoe ziet het eruit?

Elk jaar gaan er honderden voetbalvelden aan bestaande planten en struiken verloren, omdat ze moeten wijken voor sloop of renovatie van woonwijken. De Stichting Struikroven redt het bestaande groen en geeft het elders in de omgeving een nieuwe bestemming. Dit gebeurt samen met bewoners uit de buurt in opdracht van woningcorporaties, projectontwikkelaars of gemeenten. Het groen krijgt een tweede leven in tuinen van omwonenden, op plekken in de openbare ruimte of in een lokale logeertuin. Het past daarmee in een strategie voor binnenstedelijk, natuurinclusief én circulair bouwen.



Wanneer in te zetten?

Projectontwikkelaars, gemeenten en woningcorporaties zetten Struikroven in als circulaire, sociale en groene start van hun gebiedsontwikkeling. Een struikroofactie is effectief als het wordt ingezet vlak voor de sloop of renovatie van een bestaand project en wordt gekoppeld aan nieuwbouw in de buurt.

Wat is het effect?

Een struikroofactie is een gezellig en verbindend evenement, waarbij bewoners gratis planten en struiken mogen 'roven' uit de te slopen tuinen om deze in hun eigen tuin een tweede leven te geven. Het dient daarmee meerdere doelen:

- Het is een krachtig middel om bewoners te verleiden tot het vergroenen van hun tuin.
- Het vergroot de betrokkenheid

bij het project.

- Het stimuleert hergebruik van groen. Dat is goed voor biodiversiteit, klimaat én de buurt.

Wat zijn de kosten?

Stichting Struikroven zet acties op in opdracht van woningcorporaties, projectontwikkelaars of gemeenten. De stichting ontzorgt deze partijen door inzet van expertise en ervaring op het gebied van buurtwerk, projectmanagement, buurtvergroening, communicatie, samenwerken, SDG's en duurzaamheid. De kosten voor deze dienstverlening worden vooraf in een offerte gespecificeerd.

KLIK OF SCAN



IVN Natuureducatie biedt Tuiny producten aan die bijdragen aan een groenere leefomgeving. Het zijn kant-en-klaar pakketten met veel verschillende inheemse planten, bodemverbeteraar en een instructie. Bouwpartijen kunnen deze pakketten aanbieden aan hun bewoners.

Inheemse Tuiny pakketten

Hoe ziet het eruit?

De pakketten zijn verkrijgbaar in verschillende varianten: Tuiny Bloeipakket, Tuiny Forest, Tuiny Poel, Tuiny Gevel of Tuiny Haag. Elk pakket biedt inheemse soorten, duidelijke instructies voor aanleggen en/of planten en een stukje natuureducatie.

Wanneer in te zetten?

Zodra de bewoners van een nieuwe woning met hun tuin aan de slag willen en kunnen gaan. Vaak is dat pas enige tijd na oplevering van de woning en de tuin. Tuiny Haag en Tuiny Forest worden in het najaar geleverd. Dat is ook de beste periode om te planten.

Wat is het effect?

De IVN Tuiny producten bieden een makkelijke manier om bij te dragen aan natuurontwikkeling en biodiversiteit. IVN werkt bij vergroening zoveel mogelijk met inheems materiaal, dat zonder gif gekweekt is. Inheemse soorten zijn gewend aan onze omstandigheden en passen zich beter aan.

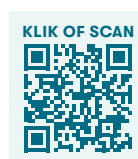


Wat zijn de kosten?

De kosten zijn afhankelijk van de productkeuze.

Wat is het resultaat?

De Tuiny producten werken op basis van een beproefde Japanse methode voor snelle herbebossing. Door bomen en heesters dicht bij elkaar te planten groeit alles extra snel. Ook gaat de kwaliteit van de bodem rap omhoog. Op die manier ontstaat binnen twee jaar een kleine wildernis in de tuin. Snel resultaat voor de natuur en de bewoners!



Vogelhuisje of insectenhotel cadeau

Bewoners in nieuwe woningen krijgen een vogelhuisje of een insectenhotel cadeau. Het is een incentive die bewoners stimuleert om bij de inrichting van hun tuin rekening te houden met de natuur. Veel bouwpartijen hebben daar ervaring mee, onder wie PUYCK Ontwikkeling.

Hoe ziet het eruit?

PUYCK laat bewoners kiezen uit een insectenhotel of een vogelhuisje. Beide zijn lokaal vervaardigd door mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt. Op een begeleidend A4-tje staat uitgelegd op welke manier het bijdraagt aan biodiversiteit en waarom dat belangrijk is. Ook is toegelicht waar en hoe het insectenhotel of vogelhuisje het best kan worden geplaatst.

Wanneer in te zetten?

Enige tijd na oplevering, als de grootste drukte van de verhuizing achter de rug is. Het insectenhotel of vogelhuisje wordt dan persoonlijk door de betrokken ontwikkelaar overhandigd. Positieve bijkomstigheid: het is tegelijk een extra contactmoment



waarbij ook andere vragen of opmerkingen van de bewoners besproken kunnen worden.

Wat is het effect?

Bewoners reageren altijd positief. Het is daarbij wel belangrijk dat mensen de keuze hebben. De meeste mensen willen wel vogeltjes, maar sommigen zijn bang voor wespen. De boodschap blijft gelijk, namelijk hoe belangrijk het is om de tuin met aandacht voor groen en natuur in te richten, bijvoorbeeld met minder verharding. Door de koppeling aan een incentive, komt

deze boodschap beter over. Wie iets cadeau krijgt wil daar immers op voortborduren.

Wat zijn de kosten?

Ongeveer 20 euro per woning.

Overige aandachtspunten

Een incentive is helpt, maar het is belangrijk dat het niet bij dit ene moment blijft. Incentives moeten deel uitmaken van een breder palet. Daarom besteedt PUYCK ook op andere momenten aandacht aan het belang van een groene tuin. Bijvoorbeeld in verkoopbrochures en nieuwsbrieven.





Colofon

Tekst en redactie

Henk Bouwmeester

Met dank aan de input van

Esther den Braven (Groen Geluk), Roel van Dijk (Stichting Steenbreek), Niels Götz (5plus1), Marieke de Groot (Trebbe), Robert Huisman (ERA Contour), Laura Jennissen (PUYCK Ontwikkeling), Geer Karman (AM), Marjan Kootwijk (Ymere), Gertie Korevaar (VHG), Janet Loeve (Gebroeders Blokland), Lisette Niesink-Pots (Stichting Struikroven), Lauran van Poppel (PUYCK Ontwikkeling), Marcel de Ruiter (VanWonen Ontwikkeling), Nanet Schaap (AM), Maarten Sepers (Spaansen Tuinklaar), Douwe Snoek (Snoek Puur Groen), Mariken Straat (NMCX Centrum voor Duurzaamheid), Stijn Tolhuijsen (Heijmans), Elke van de Wiel (IVN Natuur-educatie), Louise van de Worp (Van Wijnen Ontwikkeling)

Idee en eindredactie

Claudia Bouwens (KAN platform, NEPROM)

Beeldredactie

Anton Coops, Contentpoint

Fotografie

AM & Landlab, Blauwhoed & Andrew van Egmond, Groen Geluk/Esther den Braven, Heijmans, IVN, Nanda Sluijsmans/Sluijsmans Stedenbouw en Landschap, Spaansen, Stichting Steenbreek & Beeldbank van de Leefomgeving, Stichting Struikroven, Unsplash, VanWonen Vastgoedontwikkeling

Vormgeving

Studio Menno van der Veen

Uitgave

KAN platform, januari 2026

kanbouwen.nl



Een derde deel van de oppervlakte van een gemiddelde woonwijk bestaat uit privétuin. Bij natuurinclusief bouwen is dat een onmisbaar areaal. In dat domein zijn de bewoners aan zet. Een natuurinclusief bouwplan kan daarom niet zonder een plan om hen te informeren, enthousiast te maken en te helpen bij een groene inrichting.

De vraag is hoe je dat slim aanpakt. Je wilt voorkomen dat tuinen na oplevering worden betegeld en omheind met schuttingen. Wat kun je als bouwpartij doen om bewoners effectief mee te nemen in groene ambities? Wat is daarvoor een slimme strategie? Welke praktische instrumenten kun je gebruiken?

Bij het KAN platform delen ontwikkelaars, gedragspsychologen en tuinadviseurs hun kennis en ervaring. In deze publicatie delen we die. Op basis van wetenschappelijk onderzoek en praktische ervaring beschrijven we het geheim van een succesvolle verleidingsstrategie. Vervolgens presenteren we een waaier van instrumenten die bouwpartijen in de verschillende stadia van planrealisatie kunnen inzetten.

