Tuinbestrating blijft groeiende markt

Trends en verschuivingen in sierbestrating

Al enkele jaren neemt de bestrating van tuinen toe ten koste van het groen. Particuliere tuinen worden steeds vaker onderhoudsarm gemaakt door bestrating en omheining. Deze trend is vooral gaande onder bewoners van eengezinswoningen tot de leeftijd van 65 jaar [1], zeker als er sprake is van tweeverdieners. De afzetmarkt van tegelfabrikanten, leveranciers en hoveniers is dus aanzienlijk, in de wetenschap dat ongeveer 70 procent van de Nederlandse huizen eengezinswoningen met tuin zijn. En de markt blijft groeien!

Auteur: Jeroen Poldermans

Ontstaan en overdracht van trends

Hoe is de tuinbestratingstrend ontstaan? Jeanet Kullberg (Sociaal Cultureel Planbureau): 'Ideeën over de tuininvulling veranderen generatiegewijs. Ouderen zijn opgegroeid met groene tuinen. Vooral jonge stellen, die vaak minder tijd hebben voor tuinonderhoud, laten zich leiden en inspireren door de bestratingstrends. De explosie in tuinbestrating van de afgelopen jaren vindt daar zijn voedingsbodem. Ideeën voor de tuin doen mensen vaak op bij tv-programma's over tuinen en tuinieren. De zogenaamde tuinexperts hebben een stimulerende rol als het gaat om de tuin als onderdeel van onze lifestyle. Via de media, tuinarchitecten en hoveniers sijpelen de laatste trends de tuinmarkt binnen. Hoe de tuin van de buren eruitziet, speelt ook een belangrijke rol.'
Hoveniers worden geregeld betrokken bij de trendvolging. Ruben Seegers (Seegers Gardens): 'Wij ontwerpen en voeren uit, we geven de trends aan, maar deze moeten wel in het plaatje passen. Het gaat erom dat er synergie ontstaat tussen de stijl van de woning en de beleefbare tuin, de "buitenkamer". Jan-Willem Willems (New Art Groenprojekten): 'Behalve met aanleg en onderhoud houden we ons ook bezig met ontwerp, als trendvolger en trendsetter, soms in samenwerking met een tuinarchitect. Groen moet in onze visie de overhand krijgen boven grijs.'

Meer combineren, minder symmetrie

Minder symmetrie en meer afwisseling van steensoorten, inlegstijlen en patronen, dat is een trend die overgewaaid lijkt uit de Verenigde Staten. Ontwerpers brengen steeds meer variatie aan in verschillende steensoorten, maten, stijlen en kleuren. In het artikel [2] Paver trends today (Lawn & Landscape, maart 2018) merkt tuinarchitect Joe Monello (Monello Landscape) op dat de grootste verandering van de afgelopen jaren in tuinontwerp de grote verscheidenheid aan steensoorten en patronen binnen hetzelfde tuinontwerp is. De dagen van symmetrische, matchende patronen en kleuren lijken voorbij. In het verleden wilden Amerikaanse consumenten een eenvoudige patio voor hun grill en meubels. Tegenwoordig geven ze meer geld uit aan openluchtkeukens en buitenhaarden. Voor buitenkeukens kiezen ze vaker grote blokken natuursteen, afgewisseld met gebakken klinkers en elegant keramiek van grote afmetingen. De reden hiervan is dat gezinnen steeds meer qualitytime met hun kinderen en vrienden thuis willen doorbrengen. Over het algemeen weerspiegelen trends in binnenruimte en buitenruimte elkaar.

DE TINTEN WORDEN GENUANCEERDER

Arie van der Hout is tuinarchitect, werkte enkele jaren voor ingenieursbureaus en begon in 2006 zelfstandig onder de naam Arie Tuinarchitectuur.
De smaak, levensstijl en het wensenlijstje van zijn klanten vormen de basis van harmonieuze creaties, waarbij interieur naadloos overgaat in exterieur. Arie van der Hout: 'Natuursteen maakt steeds meer plaats voor grote keramische tegels. Italianen zijn daar grootmeesters in. Vanwege de diversiteit in patronen en kleuren van keramiek verdwijnt langzamerhand het grijs en antraciet uit de tuinen. De tinten worden genuanceerder; ik zie bijvoorbeeld blauwe en groene muren in ontwerpen opduiken. Ook in de wereld van de betonnen siertegel zijn ontwikkelingen gaande. Beton heeft een nadelige absorberende eigenschap, met algengroei als gevolg. Betonproducenten als Ebema en Metten Stein+Design ontwikkelden beton met een dichtere zandfractie, dat ik toepas in mijn projecten. De opmars van tuinbestrating heeft als belangrijkste reden dat mensen minder tuinonderhoud willen. In het verlengde daarvan zoek ik naast de juiste steensoort ook de juiste soort duurzaam hout, bijvoorbeeld voor vlonders.'
Bezoek Arie online:
www.arietuinarchitectuur.nl

HOVENIER EN HANDELAAR

Het is een nieuwe trend in de bestratingswereld dat hoveniers steeds vaker als handelaar opereren in de tegelmarkt. Marcel Verdickt (Michel Oprey & Beisterveld): 'In de loop van de jaren hebben wij in ons klantenbestand een aantal hoveniers erbij gekregen die dit combineren. Daarnaast zien we een toenemende vraag naar informatie vanuit de hoveniersgroep, waardoor wij steeds vaker worden gecontacteerd door hoveniers. Wij stellen die directe communicatie bijzonder op prijs, omdat we dan meestal de garantie hebben dat de technische en specifieke informatie goed terechtkomt. Uiteindelijk is het in ieders voordeel dat natuursteen op basis van de juiste info wordt gekozen en vervolgens op correcte wijze wordt geplaatst. Alleen dan kunnen wij een particulier een jarenlang onbekommerd gebruik garanderen.'

Meest verkochte steensoort

Meestal wordt de steenkeuze bepaald door het bestedingspatroon en de wensen van de klant, maar zeker ook door de voorkeur en adviserende rol van de ontwerper of hovenier (in veel gevallen dezelfde persoon). In het hogere segment kiest men vaker voor keramiek en natuursteen, in het meer prijsbewuste segment wint de betonnen siertegel de strijd. Hans van den Berg (Hans van den Berg Groenvoorziening): 'In het lagere segment kiest de klant nog altijd voor de betonnen tegel.' Ruben Seegers (Seegers Gardens): 'Wij verkopen het meest keramisch tegelwerk dat op een duurzame manier wordt verwerkt.' Jan-Willem Willems (New Art Groenprojekten): 'Keramiek hoort in de badkamer, niet in de tuin. Wij verkopen de gebakken klinker nog altijd het meest. Als het de klant echter puur om de prijs te doen is, lijkt de keuze voor beton voor de hand liggend.' Vesseur Tuinen verkoopt het meest gebakken steen en beton. Marcel Verdickt (Michel Oprey & Beisterveld): 'Voor terrassen zien wij nog steeds veel graniet- en basaltsoorten toegepast worden. Vanzelfsprekend worden er naast graniet en basalt nog vele andere types gebruikt. Voor elk tuinproject is het belangrijk om na te gaan hoe de materialen precies zullen worden toegepast en gebruikt. Minstens zo belangrijk is het verwachtingspatroon van de uiteindelijke klant. Materiaal en verwachtingspatroon moeten altijd in evenwicht zijn. Kennis van producteigenschappen is hierbij natuurlijk essentieel.'

Afname natuursteen

Tegelleveranciers en hoveniers zien een daling in de vraag naar natuursteen. Marcel Verdickt: 'Het klopt inderdaad dat het aandeel natuursteen als terrastegel de laatste jaren is afgenomen. Naast de opkomst van keramische terrastegels moet een deel van de verklaring worden gezocht in het gebrek aan gedegen kennis van natuursteen. Zo bestaan er nog steeds misvattingen over plaatsing en onderhoud van natuursteen. Mits vakkundig volgens de regels van de kunst geplaatst, biedt een terras van natuursteen nochtans een bijzonder tijdloos en smaakvol resultaat, waarbij de consument met beperkt onderhoud zijn leven lang kan

STABICARE

Bij een deskundig advies over bestrating hoort ook een plan van aanpak met betrekking tot afwatering. Primaire aandachtspunten zijn rekening houden met voldoende afschot naar de afvoerpunten en het plaatsen van afvoergoten en putjes. De opmars van de waterafstotende keramische tegel gaat gepaard met het succes van drainagemortel. Door het lichte gewicht en de uitstekende drainerende werking wordt StabiCare momenteel beschouwd als het ideale voegsel voor keramische tegels.

genieten van al de schoonheid die de natuur biedt. Het zijn vaak de handelaren in terrastegels die het makkelijker vinden om keramiek te promoten dan om natuursteen naar voren te schuiven als waardevol terrasmateriaal. Wij begrijpen maar al te goed dat deze handelaren omzet en marge wensen te genereren, maar we zouden toch liever wat meer passie en interesse voor natuursteen willen zien. Wij zien overigens een duidelijke stijging van de volumes natuursteen in bestratingsmaterialen. Ook siergrind en siersplitsoorten zitten duidelijk in de lift. Je zou haast vergeten dat dit gewoon producten direct uit de natuur zijn.'

Prijs van natuursteen

Heeft de daling in de vraag naar natuursteen niet simpelweg te maken met de prijs? Verdickt: 'In tegenstelling tot wat vaak wordt gedacht, biedt natuursteen voor heel wat materialen erg interessante prijzen. Een aantal Chinese granietsoorten, bijvoorbeeld, zijn leverbaar in tegels van 3 cm dik tegen erg interessante prijzen. Wij denken hierbij aan Tibet Dark Grey- of Tibet Asian White-tegels. Ook Vietnamese hardsteenproducten zijn hoe langer hoe meer in trek, mede vanwege de betaalbaarheid.'

Familiebedrijf MBI werd opgericht in 1945 en is uitgegroeid tot Nederlands grootste producent van ongewapend beton voor tuin, infra en bouw, met vier productie- en verkooplocaties en twee buitenlandse verkoopkantoren. MBI staat bekend als innovator in de betonindustrie en als uitvinder van betonstenen met een hoogwaardige toplaag van kleurechte, natuurlijke materialen. Deze sierstenen zijn uitgegroeid tot een aparte steencategorie met eigen, unieke voordelen, zoals grotere formaten, betere kleurechtheid dan traditionele betonsteen en betere functionele eigenschappen dan natuursteen. MBI heeft via deze methode een reeks hybride steensoorten ontwikkeld en op de markt gebracht.

Trends in steen en kleur

Alhoewel de vraag naar natuursteen relatief afneemt, is kwalitatief hoogwaardig steen in het hogere segment op dit moment een trend. Harde zandsteen, zoals Kandla Multicolor en Kandla Grey, is hiervan een goed voorbeeld. Ook graniet en hardsteen doen het onder de natuurstenen erg goed. Sierbeton maakt ook een evolutie door. De betonnen tegel met een toplaag van keramiek, natuursteen of patronen stijgt in populariteit; dit is de hybride tegel waarvan in Nederland MBI (zie verderop) de marktleider is.

De basiskleuren zwart, grijs en antraciet in de tuin hebben hun piek gehad. De kleur komt weer terug op de tuintegel. Er is momenteel zelfs een renaissance waarneembaar in de kleurbeleving bij tuinbestrating. Meer kleur en meer patronen in tuinbestrating zijn de trend.

Pieter Dragt (Buiter Beton): 'Lichtere kleuren, met name zandkleuren, duiken steeds vaker op in het aanbod van onze toeleveranciers. In hoeverre deze trend zal doordruppelen naar de consument, verschilt per regio.'

Heel nadrukkelijk is de opmars van de grote keramische tegel, grote formaten die vanuit de woning worden doorgelegd, van binnen naar buiten. Hoe is de opmars van de grote keramische tegel te verklaren?

Grote keramische tuintegels

In 2010 lukte het de Italianen als eerste om een keramische tegel dikker te maken. Hiermee was deze geschikt voor toepassing in de buitenruimte. De keramische tuintegel is kogelhard, krasvast, vorst- en hittebestendig, kleurvast en neemt door zijn beperkte poreusheid (< 0,2%) geen vuil op zoals vet, olie, wijn en algen. Importeur Trivium Ceramics zag direct de potentie en was in 2010 dan ook het allereerste bedrijf in de Benelux dat de grote keramische buitentegel introduceerde. Dit jaar brachten zij de keramische tegel van 120 x

GeoCeramica verbindt de voordelen van beton met de **elegantie van een keramische tegel**

120 x 2 cm op de markt. Drie tegelsoorten zijn verkrijgbaar in deze afmetingen: Emperor Brooklyn, Emperor Manhattan en Emperor Metropolitan.

Van de groeve naar de klant

Niels in 't Veen (Trivium Ceramics): 'Trivium Ceramics hanteert één productielijn. Wij leveren rechtstreeks van de bron (de groeve of fabriek) naar de klant. Zo brengen wij de kennis en noviteiten direct bij de bron en besparen wij op opslagruimte en tussentransport, waardoor wij efficiënter, sneller en kostenbesparend kunnen werken. Bovendien betekent deze extra efficiëntie minder vrachtwagenritten en dus minder belasting van het milieu.' Trivium Ceramics fungeert als intermediair tussen de tuinarchitect en hovenier enerzijds en de mogelijkheden bij de bron anderzijds. Niels in 't Veen: 'Ik wil dat hoveniers zich meer gaan onderscheiden; daarbij wil ik ze helpen door onze inspiratie en kennis in te zetten. Wij reizen heel de wereld over tussen beurzen, fabrieken en groeves en komen zo continu in contact met nieuwe maten, nieuwe afwerkingen en innovaties, die wij vervolgens weer delen met onze selecte klantengroep. Een voorbeeld van zo´n trend is het gebruik van grotere tegels. Daarmee lopen wij, en dus ook onze klanten, ver voorop in de markt.' Meer informatie op www.triviumceramics.com

Upgrade betontegel

Mirjam Rosman van MBI: 'We zien tuinen steeds meer het verlengstuk van de woonkamer worden. Zeker bij nieuw opgeleverde woningen is dat het geval. De exclusiviteit in betegeling die mensen zoeken, heeft geleid tot een upgrade van de betontegel en daarmee tot de ontwikkeling van nieuwe siersteensoorten als GeoSteen, GeoCeramica en GeoProArte. De vraag naar natuursteen neemt af vanwege onderhoudsgevoeligheid, maar mensen vinden de uitstraling wel mooi. GeoSteen heeft een betonnen drager met een toplaag van diverse natuurlijke mineralen, waarmee de robuustheid van beton wordt

Een spray van een water-gedragen tweecomponenten-epoxyhars zorgt voor een optische zandvoeg, **die uithardt tot een ondoordringbare laag voor onkruid**

gecombineerd met de uitstraling van natuursteen. GeoCeramica verbindt de voordelen van beton met de elegantie van een keramische tegel. Het voordeel van keramiek is dat de designs natuursteen evenaren. Nieuw in sierbeton is momenteel GeoProArte. Hierbij wordt een digitaal motief op de toplaag aangebracht. Om de levensduur en hardheid daarvan te bestendigen, bestaat de toplaag uit meerdere lagen, waaronder een door MBI ontwikkelde uv-coating. Deze productlijn komt binnenkort op de markt. Particulieren kunnen kiezen uit een aanbod aan standaardmotieven. In de toekomst willen we de klant de mogelijkheid bieden een eigen ontwerp aan te dragen. De tuin als tweede huiskamer met een optimale balans tussen groen, grijs en woning, dat is de visie van de steenmeesters van MBI.'
Meer informatie op www.mbi.nl

Langdurig onkruidvrij

De upgrade van sierbestrating heeft ook geleid tot een upgrade van voegmaterialen. Sisco van Rijn ontwikkelde in eigen huis Van Rijn-voegmortel voor een duurzame oplossing. Zijn methode is uniek in de Benelux.

Sisco van Rijn: 'Met 350 bar waterdruk wordt de sierbestrating intensief gereinigd, waardoor de originele kleikleuren herleven en onkruid uit de voegen verdwijnt. De bestrating wordt daarna droog ingeveegd met een vuurgedroogd zand met RAL-kleur naar keuze, gemengd met een bindmiddel. Een spray van een watergedragen tweecomponenten-epoxyhars zorgt voor een optische zandvoeg, die uithardt tot een ondoordringbare laag voor onkruid. Het product is waterdoorlatend; een verhoogde kans op wateroverlast is er daarom niet.'
De werking van het product heeft zich bewezen en zijn klanten zijn tevreden. De vraag komt voornamelijk vanuit de exclusieve woningmarkt en van bedrijven met een uiterst verzorgde buitenruimte en grote hoeveelheden sierbestrating. Niet alleen de onkruidwering is hier belangrijk; men streeft ook naar een algehele luxe uitstraling.

'De toepassing is kostbaar, maar het resultaat verbluffend. Binnenkort voegen we een binnenplaats van 1000 m^2 klinkers bij een oud klooster. Hier worden trouwerijen en bedrijfsfeesten georganiseerd en draagt een verzorgde buitenruimte bij aan de beleving. Mijn opdrachtgevers zijn enthousiast over het eindresultaat. In tegenstelling tot doe-het-zelfproducten van bekende merken durf ik het aan om hierop garantie te verlenen.'
Van Rijn-voegmortel is niet als product af te nemen voor eigen gebruik. Prijsinformatie is opvraagbaar.
Meer informatie op www.vanrijntuinoplossingen.nl.

BRONNEN:
(1) Publicatie: Tussen groen en grijs, een verkenning van tuinen en tuinieren in Nederland – Jeanet Kullberg (SCP)
(2) Paver trends today – Lawn & Landscapes, maart 2018

Be social
Scan of ga naar:
www.vakbladdehovenier.nl/artikel.asp?id=7-7594