



Arjen Hoogeveen



# Nieuwe woonvormen voor rijke mensen

In de serie 'ontwerpen voor de rijken' deze keer een gesprek met Arjen Hoogeveen. Hij heeft in Amstelveen een architectenbureau, dat een tiental vaste medewerkers telt. Het bureau doet veel utiliteitsbouw, zoals kantoren, maar ontwerpt ook villa's voor vermogende mensen.



Arjen Hoogeveen nam op relatief jonge leeftijd het sinds 1976 bestaande architectenbureau van zijn vader over. Dat was in 1995. Inmiddels is hij 39 jaar oud. Het bureau, met zo'n tien vaste medewerkers, doet veel utiliteitsbouw. Voor onder meer Rabo Vastgoed, Delta Lloyd Vastgoed, NS Vastgoed en de Sociale Verzekeringsbank worden kantoren ontwikkeld. Ook heeft het bureau een heel goede reputatie verworven als het gaat om grootschalige restauratieprojecten. Daarvoor kreeg Hoogeveen in 1993 de 'Gouden Berlage Banier', een belangrijke prijs voor restauratiebouw. Die prijs bleek overigens ook een nadeel, omdat de winnaar al snel uitsluitend wordt gezien als restauratiearchitect. Terwijl het bureau ook allerlei andersoortige opdrachten doet, niet alleen utiliteitsbouw maar ook sociale woningbouw. De laatste jaren is daar een nieuwe activiteit bijgekomen: het bouwen van villa's voor vermogende

particulieren. Arjen Hoogeveen: "Het begon met een vastgoedtycoon, voor wie we al werkten. Die heeft in Amsterdam een huis, dat hij volkomen aangepast en in oppervlakte verdubbeld wilde hebben. Die opdracht gaf hij aan ons. Maar ook via een netwerk van vrienden en bekenden zijn opdrachtgevers binnengekomen."

## Bewerkelijk

Hoe kijkt Arjen Hoogeveen tegen dit soort opdrachten aan? "Het is heel intensief werk, dat veel tijd kost. Opdrachten voor villa's zijn heel bewerkelijk, maar ik vind het erg leuk om te doen. Mensen die in hun beroep succesvol zijn, hebben vaak een uitgesproken mening. Je overtuigt ze niet zomaar van je ideeën. Ze zijn fanatiek, op een positieve manier. Als ze iets willen weten, dan komen ze dat ook te weten. ▶

Ik heb een opdrachtgever meege- maakt die twee keer op een dag op en neer naar België reed om zich ervan te overtuigen dat hij de juiste keuze maakte voor de natuursteensoort die

dat absoluut niet erbij passen. Ik heb dan ook mijn poot stijf gehouden en dat heeft hij gerespecteerd. Een punt- dak is het niet geworden. Het is een bijzonder huis, zo'n 800 vierkante me-

grensverleggende ideeën. Als de sfeer van een huis door een eerder ontwerp al goed is, dan is het ook goed het zo te laten. Dan ben je als architect meer bezig met de detaillering, de ruimte-

## “IK DENK DAT VERMOGENDE MENSEN TOE ZIJN AAN IETS NIEUWS.”

in het huis zou worden toegepast. Dat fanatieke kom je vaak tegen bij ver- mogende mensen, omdat ze weten dat keuzes belangrijk zijn. Ik heb er ook wel veel van geleerd, van het con- tact met deze opdrachtgevers. Juist

ter oppervlakte. Er zit geen zwembad in de woning, maar wel een bijzonde- re garage. Die moet namelijk aan zes- tien auto's plaats bieden! We hebben nog even overwogen een tourniquet in de garage te maken. Dat is een

lijke werking. Het grappige is dat ik in de periode dat ik bezig was met het huis van Couturier ook een moderne villa in Aalsmeer ontwierp voor een Nederlander die op grote schaal in klompen handelt. Toen hij een keer het



omdat ze heel veeleisend zijn en heel zakelijk. Maar ik vlak mezelf ook niet uit in het proces. Ik ben wel dienst- baar, maar ik heb natuurlijk duidelijke opvattingen en ideeën over architec- tuur. Ik heb ook wel eens tegen een opdrachtgever gezegd dat hij blij mocht zijn dat ik dit soort opdrachten doe. Het is voor mij een klein per- centage van mijn opdrachtenportefeulle en, zoals ik al zei, bewerkelijk. Ik vind dat een opdrachtgever zich daarvan bewust mag zijn.”

### Garage voor zestien auto's

Soms verloopt het contact met ver- mogende opdrachtgevers wat onge- woon, zegt Hoogeveen. “De vast- goedtycoon heb ik in de ontwerp- en bouwfase zelf nooit gezien. Alles liep via een intermediair. Dat was wel wen- nen. Toch drukte de opdrachtgever duidelijk zijn stempel op het ontwerp. Er was in het begin trouwens een es- sentieel verschil van mening. Hij wilde een puntdak op het huis en ik vond

heel slim en ruimtebesparend opberg- systeem voor auto's, waarbij je de ge- wenste wagen met één druk op de knop rijklaar hebt. Maar dat is er uit- eindelijk niet van gekomen.”

### Interieur

Vaak doet Hoogeveen ook het inte- rieur van een huis dat hij heeft ont- worpen. In andere gevallen nemen ge- specialiseerde en bekende interieur- ontwerpers die taak op zich.

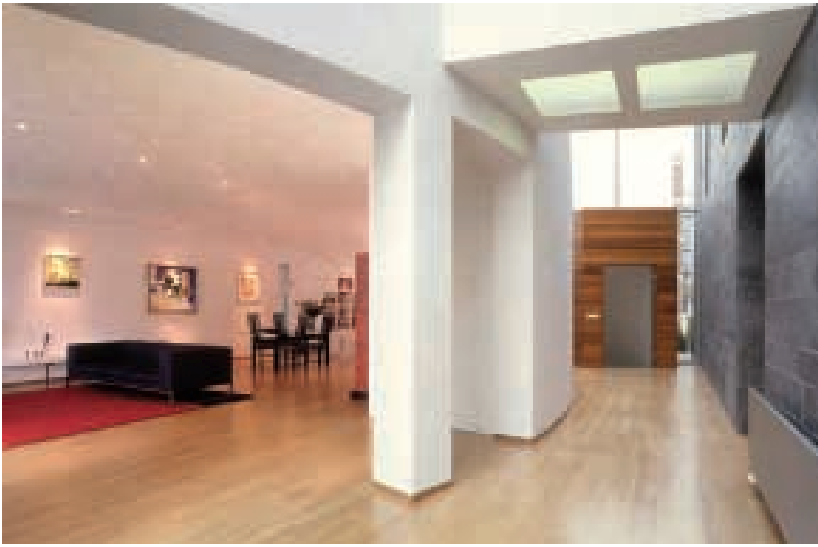
Hoogeveen: “Je ziet dat opdrachtge- vers zich er soms erg bewust van zijn wat in de bladen staat.” De villa's die Hoogeveen ontwerpt, zijn modern. Op één na. In dat geval ging het om een vergaande verbouwing van een Am- sterdamse School-woning. “Dat deed ik voor Paul Couturier, die in de ICT zijn fortuin maakte. Hij staat als ver- mogende Nederlander ook in de top- 500 van het blad Quote. Ik heb veel geleerd van de verbouwing van dat huis. Ontwerpen hoeft niet altijd ge- paard te gaan met ontdekkingen, met

ontwerp van dat huis zag, zei Coutu- rier: dat vind ik niks. Maar inmiddels vindt hij de woning van de 'klompen- boer' heel mooi. Hij koopt nu ook boe- ken over architectuur.”

### Reclamejongens

Hoogeveen ontwierp onder andere huizen voor mensen uit de reclame- wereld. “In zijn algemeenheid kun je zeggen dat 'reclamejongens' stapels boeken meenemen en heel veel ver- trouwen hebben in de ontwerper. Maar ze veranderen ook vaak van in- zicht tijdens het ontwerpproces. Ze verwachten van de architect eenzelf- de flexibiliteit als zij zelf hebben. Men- sen uit de handel zijn vaak wat strak- ker.” Volgens Hoogeveen kun je grof- weg stellen dat de ene helft van de opdrachtgevers het bouwen van een huis als de bekroning van een carriè- re ziet. Die mensen willen een villa he- lemaal naar eigen zin.

Hoogeveen: “De andere helft denkt vooral aan de waarde van het huis. Zij



## “MIJN DROOM IS EEN KEER EEN HEEL LUXUEUS EN GROOT APPARTEMENTENGEBOUW TE ONTWERPEN.”

zijn zich er sterk van bewust dat door bepaalde bouwkundige toepassingen de waarde van het huis vermeerderd.”

### Nieuwe vormen

De laatste tijd ontwikkelt Hoogeveen andersoortige projecten voor vermogende particulieren. “Ik denk dat vermogende mensen toe zijn aan iets nieuws. Sommigen willen inderdaad een vrijstaande villa, maar er leven ook andere verlangens onder rijke mensen. Ik ken iemand in Amsterdam die een voormalige kerk tot een gigantisch en prachtig huis heeft laten verbouwen. Die wil nooit meer terug naar een ‘gewone’ villa. Dat soort mensen wil geen ‘standaard’ meer. Die opdrachtgevers willen nieuwe dingen, nieuwe woonvormen, maar wel luxueus. Die groep is vrij groot. Soms

zijn rijke mensen behoudend, maar soms zetten ze de toon. Ik kan me voorstellen dat je een oude fabriek verbouwt tot tien wooneenheden met woningen van 1000 vierkante meter en een zwembad op de bovenste verdieping. Dat bestaat nog veel te weinig in Nederland. Ik ben nu bij een paar projecten betrokken, waarbij we dat soort dingen gaan proberen.”

### Droomhuis

Heeft Hoogeveen nog een droomhuis dat hij wil ontwerpen? “De particuliere opdrachtgevers die bij mij komen, willen hoe dan ook iets moois. Dus ik kan veel realiseren van wat ik in gedachten heb. Soms zijn bestemmingsplannen lastig, omdat er van alles niet mag. En er zijn in Nederland ook niet veel landgoederen waar je

‘alles’ kunt doen. Ik ben nu voor een aannemer een huis aan het bouwen. Die heeft gezegd: het maakt niet uit wat je doet, maar ik wil een tophuis hebben. De villa die ik heb ontworpen, wijkt af van het bestemmingsplan, maar inmiddels heeft een enthousiaste welstandscommissie het ontwerp goedgekeurd. Mijn droom is een keer een heel luxueus en groot appartementengebouw te ontwerpen, waarbij ik min of meer de vrije hand heb. Veel vrijheid bij het ontwerpen is een bijzondere ervaring. Dat is geen pleidooi voor het negeren van regels, maar het is voor een architect heel fijn in vrijheid te werken en dat gevoel van vrijheid te vertalen in de ruimtelijke werking van een gebouw. Binnenkort ga ik trouwens mijn eigen ‘droomvilla’ bouwen, op een groot stuk grond in Amstelveen dat ik van een voormalige rozenkweker heb gekocht.” ■