

# Architectuur NL

INTERVIEW MOPET + KAW  
KIJKT VOORUIT + THUIS BIJ  
FRANZ ZIEGLER + ERASMUS  
PAVILJOEN + DADONG ARTS  
CENTER + STUDIONINEDOTS  
+ MUZIEKPODIUM SPLENDOR +  
COMPOSITIEGEVELS + DUTCH  
DESIGN WEEK + INTERVIEW  
MARTIJN AL + COLLECTIE  
VROONLAND & VAANDRAGER

# Hollandse aanpak

Met Hollands Huis adviseren architecten Angela Holterman en Derko-Jan Dollen particuliere opdrachtgevers bij bouw- en verbouwplannen. Deze kleine, maar groeiende markt vraagt om een andere benadering en bedrijfsvoering dan bureaus tot nu toe gewend waren. Kleinschaligheid, helderheid, persoonlijke betrokkenheid en losse diensten-op-maat die ook nog eens betaalbaar zijn, vormen hierin de sleutelwoorden.

1. Holland Huis probeert elke woning iets eigens te geven, een meerwaarde vanuit wensen, locatie en/of context, zoals deze patio in het souterrain van een waterwoning op IJburg: meer beplanting en meer licht vergroten het leefgenot van de slaapkamer annex werkruimte onder het waterniveau • Foto Katja Effting. 2. Plattegrond van de bestaande begane grond en schets van de nieuwe situatie van een royaal jaren '30 woonhuis in Driebergen, waarvoor Hollands Huis het ontwerp maakte. De diverse aanbouwen aan de tuinzijde en vreemde hoeken in de woning zijn getransformeerd tot een eenduidige, heldere opzet 3. Situatie na de verbouwing van het project in Driebergen • Foto Henny van Belkom. 4. Holterman tijdens een creatieve sessie op het Architectenplein van de Woonbeurs 2012. 'Een leuke ervaring, maar dit jaar hebben we overgeslagen. Contacten op de Woonbeurs zijn vaak eenmalig, terwijl wij een duurzame relatie met opdrachtgevers willen opbouwen.'



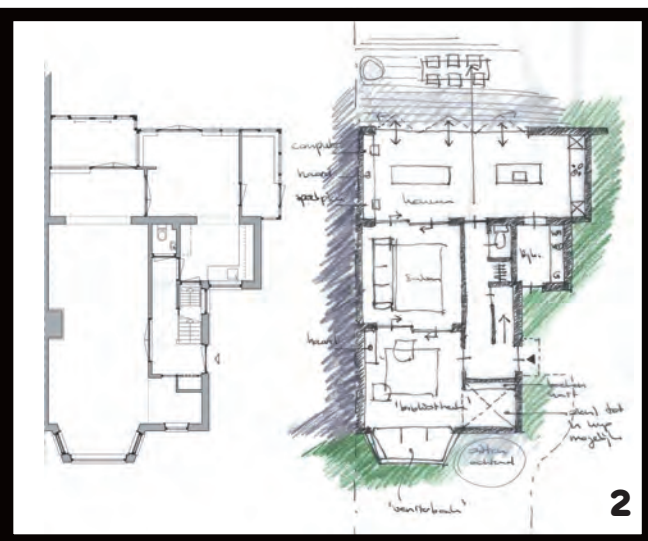
'Hollands huis is geboren uit het besef dat voor veel particulieren de stap naar een architect groot is,' zegt architect Angela Holterman. Samen met partner en collega-architect Derko-Jan Dollen richtte zij begin dit jaar Hollands Huis op, een bureau dat de (collectieve) particuliere opdrachtgever adviseert bij ver- en zelfbouwplannen. 'Mensen denken dat een architect kostbaar is en zijn bang er meteen aan vast te zitten. Daarnaast worden ze afgeschrikt door ambitieuze projecten waarmee bureaus zich op hun website profileren. De kleinere projecten die er ook zijn, zijn minder zichtbaar.'

## Helder

Het duo heeft naast Hollands Huis ieder een eigen architectenbureau. Holterman richt zich met haar bureau Hollands Zicht op onder andere woningbouw en scholen, terwijl Dollen met SOOH vooral in de hoek van technisch civiele werken zit. Dollen: 'Een deel van onze orderportefeuilles bestond uit particuliere bouw. We bemerkten daar een andere informatiebehoefte en een andersoortige dienstverlening waar we op in wilden spelen. Dat vroeg om een andere bedrijfsvoering en een eigen aanpak. Hollands Huis is een toevoeging aan onze eigen bureaus'. In de huidige crisis is (collectieve) particuliere bouw de enige markt waar nog beweging in zit. Volgens Dollen wordt het zelfbouwen alleen maar groter. Door de ontwerp- en bouwadviesdiensten op een aparte website in onderdelen aan te bieden met een heldere beschrijving en daaraan gekoppelde, vaste prijzen, wil Hollands



## ARCHITECT BIJ ZELFBOUW



Huis de afstand tussen particulier en architect verkleinen en de stap zelf te gaan bouwen vergemakkelijken. 'Zo weet de klant wat de mogelijkheden zijn en wat ze van ons kunnen verwachten, zonder aan het hele pakket vast te zitten. De particuliere opdrachtgever is kritisch en wil maatadvies op afroep. Daarnaast is het sociale element erg belangrijk.'

### Diensten-op-maat

Bij Hollands Huis kunnen particulieren terecht voor aankoopadvies, creatieve sessies, architectonisch en bouwkundig advies.

Bij een *aankoopadvies* kijkt Hollands Huis op locatie of tijdens een bureauconsult naar de verbouwings- en inrichtingsmogelijkheden van een aan te kopen huis. Ook helpt het zoeken naar geschikte, vrije kavels. De prijs van een dergelijk aankoopadvies varieert van € 75 tot € 195, afhankelijk van de adviestijd en het maken van tekeningen en rapportages.

Een extra service zijn de *creatieve sessies*. Plannen en ideeën van de opdrachtgever worden voor € 175 geïnventariseerd, waarna ruimtelijke mogelijkheden en varianten, technische haalbaarheid en valkuilen onmiddellijk met schetsen in beeld worden gebracht. 'Zo'n brainstorm-schetsessie is altijd op basis van no cure, no pay. Is de klant niet tevreden, dan betaalt hij niets, maar krijgt de schetsen niet mee.'

Het *ontwerpadvies* is opgedeeld in de verschillende fases die het ontwerpen van een huis doorloopt: kennismaking, startoverleg, schetsontwerp, architectonisch ontwerp, technisch ontwerp en bouwuitvoering. Met

uitzondering van de kennismaking, worden de kosten voor de werkzaamheden berekend aan de hand van het bruto te bouwen vloeroppervlak. Elke fase heeft een eigen vierkante meterprijs, oplopend van € 12,50 tot € 55,50. Holterman: 'De opdrachtgever mag zelf bepalen tot en met welke fase hij ontwerpdiensten wilt afnemen. Voor een optimaal resultaat adviseren wij alle fasen te doorlopen.'

*Bouwadvies* omvat de begeleiding van het bouwproces vanaf het eerste initiatief tot en met de oplevering van een te (ver)bouwen woonhuis. 'Wij nemen de opdrachtgever bouwzorgen uit handen door een quickscan, programma van eisen en een bouwkostenraming te maken. Desgewenst kunnen we ook de vergunningaanvraag, de aanbesteding en de hele bouwbegeleiding verzorgen.'

### Marketing

Behalve professionele kennis van de ontwerp- en bouwpraktijk, hebben Holterman en Dollen persoonlijke ervaring met zelf bouwen. Hun waterwoning op IJburg hebben ze zelf ontworpen én gebouwd. 'We weten precies waar je tijdens de bouw mee te maken krijgt, welke tegenvallers je kan tegenkomen en hoe daar creatief mee om te gaan.' Een filmpje over hun bouwavontuur is op de website van Hollands Huis te bekijken.

Naast de website, maakt Hollands Huis veel gebruik van Facebook en Twitter om potentiële opdrachtgevers te bereiken. 'We brengen niet alleen nieuws over onszelf, maar ook over het

BTW-tarief, open dagen en beschikbare kavels. Verder doen we mee aan de Woonbeurs, architectenmarkten, kavelwinkels en zijn we te vinden in kavelpublicaties van de gemeente. En afgelopen zomer stond onze waterwoning in VT Wonen.'

In plaats van afwachten, neemt Holland Huis ook zelf het voortouw, bijvoorbeeld om een CPO te vormen. 'In Deventer hebben we concrete plannen om een CPO-project van de grond te krijgen. Via een speciale website en de gemeentelijke sociale media hopen we dat het gaat rondzingen en mensen zich gaan inschrijven.'

### Geen iconen

Ondanks hun opleiding in Delft en Eindhoven, voelen Holterman en Dollen zich ook thuis bij VT-Wonen-achtige projecten. Holterman die naast Delft nog een interieuropleiding volgde, startte in 2006 met een compagnon het veelbelovende HENKarchitecten. 'Onze ambities waren groot, maar niet gelijkwaardig. Na vijf jaar zijn we ieder onze weg gegaan. Ik werk graag aan projecten waar exterieur en interieur samen komen. De betrokkenheid tot het laatste detail bij particuliere opdrachtgevers sluit daar goed bij aan.'

Ook voor Dollen telt het sociale aspect en de betrokkenheid: 'Ik bouw graag iets voor een gebruiker of eigenaar die aan tafel zit. Bovendien is de tijd veranderd. De architect zal nog beter moeten luisteren en zich vooral bij particuliere projecten dienend moeten kunnen opstellen. Iconenarchitectuur is nog maar voor een kleine groep weggelegd.'