

Netherlands

Sotheby's
INTERNATIONAL REALTY

MAGAZINE



MAKELAARS IN HET UITZONDERLIJKE

House of Furniture

Waar interieur en identiteit elkaar ontmoeten

Where interior and identity meet

House of Furniture aan de Frederikstraat in Den Haag is meer dan een interieurwinkel. Het is een plek voor liefhebbers van stijl, luxe en karakter. Laurens de Jong zwaait hier de scepter; een man met een passie voor esthetiek en vooral voor mensen. In zijn visie is interieur geen einddoel, maar een expressie van wie iemand is.

“Een sfeervol interieur is een weerspiegeling van de persoonlijkheid,” zegt De Jong. “Mensen komen thuis in een ruimte die hun identiteit draagt – met materialen, kleuren, vormen en items die echt bij hen passen en die het verhaal vertellen van wie ze zijn. Daar samen uitdrukking aan geven, vind ik het mooiste wat er is.”

PERSOONLIJKE BENADERING

Een persoonlijke benadering vormt het fundament van House of Furniture, dat inmiddels is uitgegroeid tot een begrip in Den Haag en ver daarbuiten. In de zorgvuldig gecureerde collectie komen internationale merken zoals Eichholtz samen met unieke vondsten en maatwerkoplossingen. De Jong en zijn team leveren geen standaardpakketten, maar complete woonervaringen, waarbij zijn klanten volledig

House of Furniture on Frederikstraat in The Hague is more than just an interior design store. It's a place for those who appreciate luxury, style, and character. At its helm is Laurens de Jong, a man with a passion for both aesthetics and people. In his vision, an interior isn't the final goal but an expression of who someone is.

‘A thoughtfully designed home should reflect your personality,’ says De Jong. ‘People want to come home to a space that mirrors their identity—with materials, colours, shapes, and objects that resonate with them and tell the story of who they are. Helping them bring their vision to life is the most rewarding part of my job.’

PERSONAL APPROACH

A personal touch lies at the heart of House of Furniture, which has become a trusted name in The Hague and beyond. The curated collection blends international brands like Eichholtz with unique finds and custom solutions. Instead of a one-size-fits-all approach, De Jong and his team create bespoke interiors and guide their clients through every step of the process – from the first meeting to the final cushion on the couch.

worden ontzorgd, van het eerste gesprek tot aan het laatste kussen op de bank.

TURN-KEY DIENSTVERLENING

“Ik ben niet van het lijstjes afvinken,” vertelt De Jong. “Ik luister, kijk en voel. Waar wordt iemand blij van en welke uitstraling past daarbij? Mijn kracht ligt in het vertalen van die sfeer naar een totaalbeeld. Klanten hoeven alleen hun smaak en wensen te delen en het is vervolgens mijn taak om dat voor hen te vertalen naar een interieur dat helemaal klopt. Van stoffering tot verlichting, van kunstselectie en het uitzoeken van nieuw meubilair tot styling: het is turn-key dienstverlening met een uitgesproken persoonlijke touch. Dat maakt dat ik iedere dag zin heb om samen met mijn team aan het werk te gaan.”

TURNKEY SERVICE

‘I’m not interested in checking items off a list,’ De Jong explains. ‘I listen, look, and feel. What brings someone joy? What aesthetic suits them? My strength is translating that vision into a cohesive whole. I listen to their wants and needs, then turn it into an interior that works for them.’

‘FROM UPHOLSTERY
AND LIGHTING TO ART,
FURNITURE AND STYLING:
WE OFFER A TURNKEY
SERVICE WITH A UNIQUELY
PERSONAL TOUCH,’



‘VAN STOFFERING TOT VERLICHTING, VAN KUNSTSELECTIE
EN HET UITZOEKEN VAN NIEUW MEUBILAIR TOT
STYLING: HET IS TURN-KEY DIENSTVERLENING MET EEN
UITGESPROKEN PERSOONLIJKE TOUCH,’

TOTAALCONCEPT

Het totaalconcept dat De Jong levert kan variëren van het stylen van een stadsvilla tot de complete inrichting van een buitenhuis. Zoals bij Rik Bokelman, die tijdens een wandeling door de stad een blauwe fauteuil in de etalage zag staan en spontaan naar binnen liep. “Ik had eigenlijk helemaal niks nodig,” vertelt Bokelman lachend. “Maar Laurens en ik raakten aan de praat en het contact voelde direct vertrouwd.” Het was het begin van een mooie vriendschap. Toen Bokelman een monumentale woonboerderij kocht in Noord-Brabant, twijfelde hij geen moment. “Ik heb Laurens direct gebeld en gezegd: ‘Ik wil dit

From upholstery and lighting to art, furniture and styling: we offer a turnkey service with a uniquely personal touch. This is what makes me excited to work with my team day in and day out.’

TOTAL CONCEPT

The full-service experience that De Jong delivers can vary from styling a chic city townhouse to furnishing an entire countryside estate. Just ask Rik Bokelman, who spotted a striking blue armchair through the window and was immediately drawn inside. ‘I didn’t even need anything,’ Bokelman says with a laugh. ‘But Laurens and I started talking and it just felt comfortable.’ It was the start of a lasting friendship. When Bokelman bought a historic

huis samen met jou inrichten.'" Bokelman is blij met het resultaat: een warme, klassieke sfeer, mooie kleuren en kunst in een intieme setting.

GOEDE VERTALING

En dat is precies waar De Jong voor staat: een interieur dat volledig aansluit bij de identiteit van de bewoners. "Tijdens de gesprekken leer ik mensen echt kennen en ontstaat er een vertrouwensband. Het mooiste compliment dat ik dan mag ontvangen, is als iemand naar het interieur kijkt en zegt: 'Dit ben ik.' Dan weet ik dat het klopt. Dan is het geen kunstje, maar een goede vertaling van de identiteit naar het interieur. En dat doe ik met tweehonderd procent enthousiasme en heel veel plezier." **(BvdL)**

WWW.HOFFURNITURE.NL



Rik Bokelman



Laurens de Jong

farmhouse in Noord-Brabant, he knew just who to call. 'I immediately rang up Laurens and said: "I need you to decorate this house with me."' Bokelman couldn't be happier with the result: a warm, classic, and intimate atmosphere with beautiful colours and thoughtful art.

TRANSLATION

That is exactly what De Jong strives to do: create interiors that reflect the people who live there. 'Through our conversations, I get to know my clients on a deeper level and create a relationship built on trust. The greatest compliment is when someone looks at their home and says, "This is me." That's when I know I've done a good job. It's all about translating their identity to the space, which I do with pleasure and enthusiasm.' **(BvdL)**

WWW.HOFFURNITURE.NL