

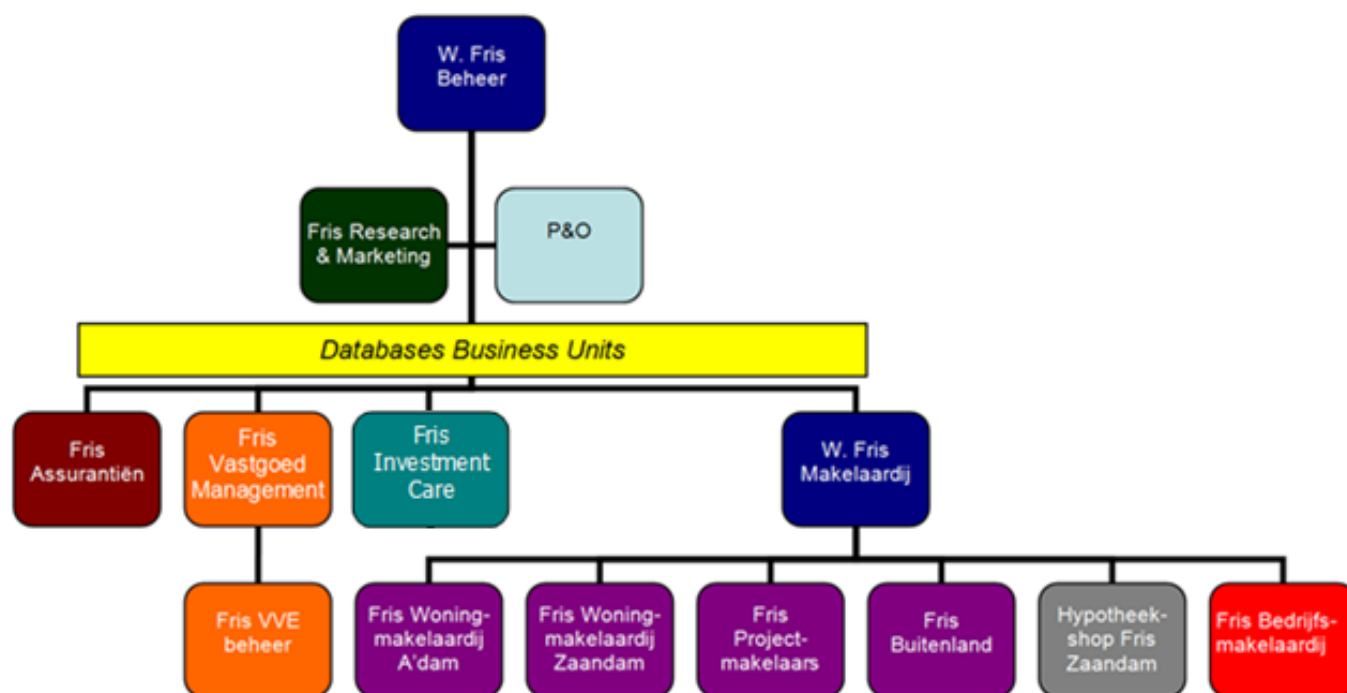
De Fris Groep: veelzijdig en compact

Vastgoedbeslissingen hebben ingrijpende en langdurige gevolgen. Het bijzondere aan de Fris Groep is dat zij door haar multidisciplinaire karakter de gevolgen van vrijwel elke beslissing voor alle fasen waarin vastgoed zich kan bevinden, kan overzien. De Fris Groep heeft immers niet alleen kennis over aan- & verkoop en aan- & verhuur van onroerend goed, maar ook over financieel, administratief, commercieel en technisch beheer: van woningen én van BOG. Tevens heeft de organisatie ruime expertise op het gebied van assurantiën en hypotheeken. Door inzet van moderne marketingtools en actuele databases is bovendien een slagvaardige organisatie ontstaan die weet wat er speelt in de regio Groot Amsterdam. De compacte omvang van 45 medewerkers maakt dat Fris persoonlijk contact, een grote mate van flexibiliteit en een daadkrachtige houding kan garanderen.

De Fris Groep is in 1926 opgericht als assurantiëkantoor, maar over de jaren uitgegroeid tot een organisatie die kennis en kunde heeft van vrijwel alle gebieden die van een vastgoedorganisatie verlangd kunnen worden. Zij adviseert en voert uit op vrijwel alle vlakken:

- Makelaardij én Beheer
- Bedrijfsmatig én Woningen
- Individueel én projectmatig
- Koop én Huur
- Hypotheeken én verzekeringen
- Onderzoek én advies
- Lokaal, nationaal én internationaal.

Door samenwerking tussen onderstaande units kan de Fris Groep adviseren op strategisch en tactisch niveau en uitvoeren op operationeel niveau.





Bedrijfsprofiel Fris Groep

De Fris Groep kenmerkt zich daarbij door:

1. Actieve kennisuitwisseling tussen de *business units*

De Fris Groep is opgebouwd uit acht *businessunits*. Deze units bedienen elk op geheel eigen wijze de verschillende delen van de onroerend goedmarkt. De Fris Groep heeft ruime ervaring in onder meer woning- en bedrijfsmakelaardij, research, vastgoedmanagement, hypotheek en assurantiën. Daarnaast is de organisatie sinds enige tijd ook actief op het gebied van buitenlands onroerend goed. De verschillende business units werken onderling nauw samen en maken intensief gebruik van elkaars kennis (netwerk). Voor u als klant resulteert dat in heldere adviezen en optimale begeleiding bij uw vastgoedbeslissingen.

2. Professionele advisering door separate adviesafdeling

Als extra service richting onze klanten is in 2004 Fris Research opgericht. Deze afdeling geeft antwoord op complexe vastgoedgerelateerde vraagstukken en vormt daarmee hét kenniscentrum van de Fris Groep. Praktijkkennis van meerdere afdelingen wordt gebundeld en aangevuld met cijfermatige onderbouwingen en andere informatiebronnen. Door haar zelf opgebouwde database van alle nieuwbouwprojecten in de Amsterdamse regio en de beschikking die zij heeft over de gegevens van alle bestaande panden die via de NVM verkocht zijn, kan zij zeer gefundeerd adviseren over de waarde(ontwikkeling) van vastgoed in de Amsterdamse regio en daarbuiten. Het resultaat is een professionele rapportage die tot op bestuurlijk niveau kan worden ingezet. De Fris Groep is overigens tegen verplichte winkelnering. Een dergelijk onderzoek verplicht u dus tot niets. Inmiddels heeft Fris Research een breed scala aan adviezen aan externe partijen gegeven. Daarnaast ondersteunt de afdeling andere business units van de Fris Groep met hoogwaardige kennis, adviezen en rapporteringen.

3. Databasemarketing als extra middel

Door de continue gegevensverzameling is Fris buitengewoon goed op de hoogte van de vastgoedontwikkelingen die er spelen. Een goede makelaar zijn is echter meer dan alleen goed geïnformeerd zijn: de panden van je opdrachtgevers dienen ten alle tijden on-top-of-the-mind te zijn bij potentiële kopers en huurders. Fris gelooft daarom ook in het succes van digitale nieuwsbrieven en papieren buurtmailingen. Zij heeft hier de afgelopen jaren sterk op ingezet, wat erin geresulteerd heeft dat zij duizenden mkb-bedrijven en potentiële kopers/huurders van woningen in haar eigen digitale database heeft staan en vele tienduizenden middels buurtmailingen heeft bereikt.

4. Persoonlijke benadering en maatwerk dankzij compacte organisatie

De Fris Groep behoort tot de middelgrote vastgoedorganisaties van Amsterdam en is met haar 45 medewerkers uiterst compact en flexibel. Groot genoeg om routine op te bouwen om u als klant optimaal te kunnen adviseren, maar compact genoeg om persoonlijkheid te kunnen garanderen.

5. Solide netwerk in de regio

De Fris Groep bestaat inmiddels meer dan 80 jaar en kan mede daardoor terugvallen op een solide netwerk waar wij u graag gebruik van laten maken. Bovendien is de heer Fris bestuurslid in de Makelaarsvereniging Amsterdam (MVA) en zijn de afzonderlijke afdelingen lid van de Nederlandse Vereniging van Makelaars (NVM) voor de vakgroepen Wonen, BOG en VGM. Daarnaast beschikt de organisatie over het Hypotheekkeurmerk.

Kort samengevat kunt u bij de Fris Groep terecht voor al uw onroerende zaken. Of het nu woningen of zakelijk vastgoed betreft, of het nu gaat om kopen, huren of beheer van zowel zakelijk als particulier vastgoed: wij helpen u graag. Tevens kunnen wij voor u uw hypotheek en of uw verzekeringen verzorgen. Fris is trots dat zij het vertrouwen heeft gekregen van een stevig en solide arsenaal aan opdrachtgevers en cliënten: van particulier tot institutionele opdrachtgever, van woningbouwvereniging tot bancaire instelling en van nationaal en internationaal niveau. Het zou ons erg verheugen u hier aan toe te mogen voegen.



Bedrijfsprofiel Fris Groep

In het vervolg van dit bedrijfsprofiel zullen we achtereenvolgens terugkomen op de bedrijfsunits:

- Fris Bedrijfsmakelaars
- Fris Woningmakelaars
- Fris Vastgoedmanagement
- Fris Investment Care
- Fris Research & Marketing
- Fris Hypotheekshop
- Fris Assurantiën

FRIS BEDRIJFSMAKELAARS

Fris Bedrijfsmakelaars is een zelfstandig opererende businessunit binnen de Fris Groep die zich operationeel primair richt op bemiddeling van bedrijfsmatig vastgoed in de Regio Groot Amsterdam. Op het gebied van advisering en beleggingen werkt zij landelijk en tevens grensoverschrijdend. Het laatste met name in Duitsland.

Om zich op kennis en daadkracht te kunnen onderscheiden van de grote, internationale partijen en andere lokale bedrijfsmakelaars heeft Fris Bedrijfsmakelaardij enkele jaren geleden besloten zich te specialiseren in drie elementen: de IJ-oevers, de creatieve doelgroep en het MKB- segment.

Dit heeft zijn effect niet gemist. Door de verhuur en verkoop van vele bedrijfsruimten op het Oostenburgereiland, het Funen, de Oostelijke Handelskade, het Cruquiusweggebied, IJburg, de NDSM-werf, het Westerdokseiland, de Silodam en de Houthavens kan Fris zich met recht specialist van de IJ-oevers noemen.

Het zoekersbestand van MKB-bedrijven is groot en Fris is een bekende naam onder de creatieve doelgroep. Niet alleen door het plaatsen van vele partijen en haar maandelijkse mails naar zo'n 2000 zoekers, maar ook dankzij haar samenwerking met bijvoorbeeld Bureau Broedplaatsen en de afdeling Economische Zaken van de Gemeente Amsterdam en de ORAM.

In de afgelopen jaren is de beleggingsmakelaardij een specifieke activiteit van de organisatie geworden welke geheel onafhankelijk van de overige activiteiten wordt verricht. Vooral beleggingstransacties in opdracht van buitenlandse bancaire instellingen, beleggingsinstellingen en institutionele beleggers vormen een specifiek kennisveld van de organisatie.

Fris Bedrijfsmakelaars is daarbij werkzaam op een drietal niveaus: strategisch, tactisch en operationeel:

Op strategisch niveau

- o *Scherpe analyse van kansrijke gebieden en gebouwen*

Fris werkt graag pro-actief. Door haar dagelijkse werkzaamheden weet zij als geen ander wat er speelt in de gebieden rondom de IJ-oevers, welke mogelijkheden het bestemmingsplan biedt, welke panden en kavels er vrij komen, wie hier eigenaar van is en hoe de (her)ontwikkeling het best kan aansluiten op de markt. Fris heeft hiervoor de praktijkervaring, de kennis en het juiste netwerk.

- o *Beleggingsadvies, ook op basis van de dagelijkse praktijk*

Dagelijkse praktijkervaring met huurders en kopers wordt gecombineerd met kennis van bestuurlijke beslissingen bij de opdrachtgevers, gemeentelijke ontwikkelingen, bestemmingsplannen en beleggingsmakelaardij. Er wordt daarbij lokaal, nationaal en internationaal geadviseerd. Buiten Nederland is Fris met name actief in Duitsland. Ook het netwerk van GVA kan hiervoor worden ingezet.

Op tactisch niveau

- *Commerciële voorbereiding (her)huisvestingsprocessen;*
- *Opstellen van ruimtelijke/technische programma's van eisen;*
- *Sale-and-lease-backconstructies;*
- *Haalbaarheidsanalyses en marktrapportages*
- *Advisering voorafgaand aan start verkoop / verhuur*

Op operationeel niveau

- *Aanhuur en verhuur / aankoop en verkoop*
- *Taxaties, huurprijsherzieningen en rendementsanalyses*

Kernkwaliteiten

- Specialist op gebied van IJ-oever, creatieve doelgroep en MKB

Fris Bedrijfsmakelaars heeft een sterke focus op een gelimiteerd aantal marktsegmenten. Vanwege de vele successen uit het verleden mag de afdeling zich met recht specialist noemen op het gebied van de Zuidelijke IJ-oever, de creatieve doelgroep en het MKB-segment (tot 5.000 m²) in Amsterdam. Op operationeel niveau richt Fris Bedrijfsmakelaars zich primair op de regio Groot Amsterdam. Het beleggingsnetwerk gaat nationaal en internationaal.

- Bewust gelimiteerde portefeuille: persoonlijke aandacht zonder belangenverstrengeling

Fris Bedrijfsmakelaars kiest bewust voor een gelimiteerde opdrachtportefeuille. Op die manier ontstaat er ruimte voor tijd en persoonlijke aandacht. Bovendien voorkomt het daarmee elke (schijn van) belangenverstrengeling.

- Heldere werkwijze en afspraken

Fris werkt met duidelijk vastgelegde afspraken en protocollen, waarbij terugkoppeling naar opdrachtgevers voorop staat.

- Maandelijks digitaal contact met circa 2000 zoekers

Dagelijks wordt de database met zoekers geactualiseerd. Op dit moment omvat deze zo'n 2000 zoekers. Vaak wordt deze ingezet bij doelgerichte marketingcampagnes om de interesse in bepaalde objecten te vergroten.

- Het juiste netwerk, ook intern

Een makelaar brengt de juiste partijen bij elkaar. Door zich toe te spitsen op de creatieve doelgroep en het MKB-segment in Amsterdam heeft zij zich hierin een uitstekend netwerk verworven. Binnen het MKB en bij de grotere opdrachtgevers. Voor kennisoverschrijdende vragen kan zij terugvallen op de andere disciplines binnen de Fris Groep en een uitgebreid netwerk van externe specialisten.



Fris Bedrijfsmakelaars

Referenties:

De portefeuille van Fris Bedrijfsmakelaars omvat onder meer institutionele beleggers, verzekeringsmaatschappijen, projectontwikkelaars, bouwbedrijven, bancaire instellingen en accountantskantoren. Zoals gezegd heeft zij daarbij een focus op de IJ-oever.

Tot het moment van drukken van het bedrijfsprofiel verhuurde en verkocht Fris Bedrijfsmakelaardij rondom de IJ-oever bedrijfsruimten op o.a. de volgende locaties:

- op het Oostenburgereiland: INIT
- op de Oostelijke Handelskade: 't Funen, Gibraltar, de Loodsen, OHK 10, 'het SBS-gebouw'
- in het Cruquiusweggebied: Van Lohuizenlaan, de Nieuwe Vaart, Cruquiuskwartier
- op IJburg: Blok 5, 48, 52, de Havenmeester
- op de NDSM-werf: de IJ-kantine
- op het Westerdokseiland: Westerkaap
- op de Silodam de meest in het oog springende ruimte: 402
- op de Houthavens: de Bonte Zwaan en Houtpark 16



FRIS WONINGMAKELAARS

Een goed makelaar is meer dan alleen een uithangbord van Funda. De voorfase is immers minstens zo belangrijk als de verkoopfase zelf. Door de uitgebreide marktkennis, het veelvuldig klantencontact en de expertise van de overige business units van Fris, kunnen de woningmakelaars kopers en beleggers in alle trajecten adviseren en bemiddelen: vanaf de planfase tot aan de verkoop van de laatste woning.

Fris Woningmakelaars specialiseert zich steeds nadrukkelijker in de projectmatige verkoop en gelooft daarbij heilig in de drie-eenheid *marktonderzoek, marketing en verkoop*. Een gedegen marktonderzoek gevolgd door een goede marketingcampagne leidt in onze visie vrijwel automatisch tot een vlotte verkoop.

Middels het verspreiden van eigen nieuwsbrieven & buurtmailingen en het gebruik van digitale marketing is bovendien een marketingconcept uitgezet dat door de mond tot mond reclame een leadgenerator is voor projectmatige verkoop én individuele woningen. Door inzet van moderne marketingtools en actuele databases is een slagvaardige organisatie ontstaan die weet wat er speelt in de regio Groot Amsterdam.

Fris Woningmakelaars heeft vestigingen in Amsterdam en in Zaandam. Zij is vanuit deze vestigingen werkzaam op een drietal niveaus: strategisch, tactisch en operationeel:

Op strategisch niveau:

o Gebiedsanalyses

Gecombineerd met de kennis die Fris Research heeft van de gebiedsontwikkelingen, alle nieuwbouwprojecten binnen Amsterdam en de plannen per ontwikkelaar / combinatie; en de kennis en het netwerk van de beleggingsmakelaars, kan Fris Woningmakelaars u een wel doordacht advies geven dat een los project overstijgt. Gebieden worden in kaart gebracht en geanalyseerd op mogelijkheden. Beleggers worden geattendeerd op beleggingsmogelijkheden en desgewenst geadviseerd over hun portefeuille. Daarbij wordt vaak ook gebruik gemaakt van de database van Fris Research waarin alle Amsterdamse nieuwbouwprojecten zijn opgenomen en waarmee een analyse van de gehele Amsterdamse woningmarkt is gemaakt.

o Herontwikkelingsanalyses

70% van de woningen in Nederland wordt via de NVM verkocht. Alle informatie over vraagprijzen, transactiepreizen en looptijden zijn beschikbaar voor de aangesloten makelaars. Naast prijsontwikkelingen per buurt of regio is het tevens mogelijk om u meer inzicht te verschaffen in de mate waarin de huidige woningvoorraad aansluit op de wensen van de huidige bewoners. Gecombineerd met de kennis die Fris Research heeft van de gebiedsontwikkelingen en de plannen per stadsdeel van Amsterdam, kan Fris Woningmakelaars u extra goed bijstaan met adviezen over uw woning of woningblok. Of bijvoorbeeld bij de transformatie van een industrieterrein naar woningbouw.

Op tactisch niveau:

- o Projectmatige verkoop volgens drie-eenheid '*marktonderzoek, marketing, verkoop*'
- o Haalbaarheidsanalyses



Op operationeel niveau:

- o Deskundige hulp bij verkoop, aankoop en taxaties

Kernkwaliteiten:

- o Projectmatige verkoop volgens drie-eenheid '*marktonderzoek, marketing, verkoop*'

Fris Woningmakelaars specialiseert zich steeds nadrukkelijker in de projectmatige verkoop. Daarbij gelooft Fris heilig in de drie-eenheid *marktonderzoek, marketing en verkoop*. Een gedegen marktonderzoek gevolgd door een goede marketingcampagne leidt in onze visie vrijwel automatisch tot een vlotte verkoop. Fris Woningmakelaars probeert daarmee net iets verder te denken dan haar concurrenten. Nét wat verder gaan met de advisering inzake de website, net iets meer doen met de gegevens die beschikbaar komen. De afgelopen jaren heeft Fris gebruikt om haar werkzaamheden voor projectmatige verkopen verder te structureren. Zij heeft daardoor snel toegang tot onder andere een weldoordacht plan van aanpak, de juiste formulieren en contactpersonen voor o.a. de marketing en de gemeente. Voor woonconcepten, naamstelling en promotie van het gebouw wordt samengewerkt met bekende marketingbureaus, mits de opdrachtgever deze nog niet ingeschakeld heeft.

- o Advisering vanaf de planfase tot aan de verkoop van de laatste woning

Ook in het voortraject van nieuwbouwontwikkelingen wordt Fris Woningmakelaars steeds vaker betrokken. Alvorens tot een conclusie met betrekking tot de haalbaarheid van het plan wordt onder meer een analyse gemaakt van de locatie, de doelgroep, de (markt)ontwikkelingen en de sterke en zwakke punten van het geboden concept. Een en andere wordt uitgebreid cijfermatig onderbouwd en vergeleken met referentieprojecten. Doordat de woningmakelaars ook gebruik kunnen maken van de kennis en het netwerk van de andere business units kan over een veelvoud aan facetten worden geadviseerd. Adviezen voor de woningen worden gecombineerd met adviezen voor de bedrijfsplint. Adviezen bij de keuze voor huur of koop kunnen door zowel makelaars als vastgoedbeheerders worden bekeken en ook met de betaalbaarheid/maandlasten kan rekening gehouden worden door een samenwerking met de hypotheekshop. Voor u als klant resulteert dat in heldere adviezen en optimale begeleiding bij uw vastgoedbeslissingen.

- o Sterke regionale verankering

Bewoners zijn steeds mobieler. De organisatie heeft met drie vestigingen in Amsterdam en Zaandam een sterke regionale focus en een breed netwerk.

- o NVM-gecertificeerd en structurele kennisuitwisseling met andere kenniscentra Fris Groep

De makelaars van Fris zijn volgens de NVM- en MVA- normen opgeleid en beschikken daardoor over alle relevante vakkennis. Bovendien vindt er permanent kennisuitwisseling plaats met andere *business units* van de Fris Groep. Recente ontwikkelingen worden gezamenlijk doorgenomen, visies worden gedeeld en prognoses worden continue geactualiseerd.

- o Proactief met betrekking tot verkoop en (digitale) marketing

De huidige marktsituatie vraagt om een pro actieve houding. Onder andere middels het verspreiden van eigen nieuwsbrieven & buurtmailingen en het gebruik van digitale marketing is een marketingconcept uitgezet dat door de mond tot mond reclame een leadgenerator is voor projectmatige verkoop én individuele woningen.

Referenties:

Nieuwbouwverkoop in Amsterdam:



Miles Building Zuidas

De Zuidas maakt zich op voor de volgende stap in haar zeer ambitieuze plannen: het creëren van een hoogwaardig woongebied met 9000 woningen en een zeer exclusief voorzieningenniveau. Miles Building neemt daarin een voortrekkersrol en speelt prima in op waar de Zuidas voor staat. Het is een architectonisch hoogstandje, heeft een duurzaam karakter, beschikt over mooie uitzichten, grote buitenruimten en een eigen ondergrondse parkeergelegenheid. Bovendien is het gelegen aan het water en zullen de units in de commerciële plint het woongenot extra vergroten.

Fris is al drie jaar betrokken bij het voortraject en adviseerde o.a. inzake het optimaliseren van de indeling en de woonbeleving binnen de appartementen; de grootte van de buitenruimten; de indeling van de gezamenlijke ruimten; de benadering van de doelgroep en het te hanteren prijsniveau. De verkoop is deze zomer gestart. Voor meer informatie: zie www.milesbuilding.nl.

Afgelopen twee jaar was Fris woningmakelaars tevens verkopend makelaar van o.a. Tidore (50 koopappartementen in de Indische buurt), Nieuw Grunder (66 woningen die te huur en te koop worden aangeboden in Zuidoost) en Zuideinde (38 woningen in Amsterdam Noord).

Nieuwbouwverkoop in regio Amsterdam:



Cinema Paradiso (Hoofddorp)

126 appartementen gelegen aan het Raadhuisplein (toekomstige Cultuurplein) in het stadshart van Hoofddorp. De onderste woonlaag ligt al meer dan 16 m boven straatniveau: hoger dan bijna alle gebouwen in de omgeving. Elke woning beschikt dus over een fantastisch uitzicht. De hoogst gelegen woningen van het complex reiken zelfs veertig meter boven het plein uit. De V.O.N.-prijzen van de woningen van 61 tot 80 m² variëren van € 149.000,- tot € 220.000,-.

Fris is nauw betrokken geweest bij het voortraject (het marktonderzoek, de marketing en het structureren van de verkoop) en voert op dit moment de verkoopgesprekken uit. Voor meer informatie: zie www.cinema-paradiso.nl.

Ook in de regio was de nieuwbouwportefeuille de afgelopen twee jaar zeer divers. Dit loopt uiteen van grootschalige projecten als Murano (141 koopappartementen in Zaandam) tot de verkoop van Oranjeboom (een project met een vijftiental woningen in Zaandam).

Uitpodingen in Amsterdam:



Buiten de verkoop van nieuwbouwprojecten is Fris tevens verkopend makelaar van verscheidene uitpompprojecten in Amsterdam. Zo popt zij o.a. appartementen uit in de Spaarndammerbuurt, de Chassébuurt, de Hoofdweg, de Tugelaweg, Kinkerstraat/Borgerstraat. De uitpompportefeuille omvat zo'n 800 woningen.

Voor meer informatie: zie www.fris-makelaars.nl.



FRIS VASTGOED MANAGEMENT

Minder rigide dan de grootste beheerders, maar groot genoeg om u schaal- & efficiencyvoordelen en maatwerk te bieden. Fris Vastgoed Management is immers flexibel genoeg om haar diensten (en protocollen) op het gebied van financieel, administratief, commercieel en technisch beheer aan te passen op de specifieke wensen van de klant. De afdeling beheert in de Amsterdamse regio circa 4.000 wooneenheden.

Door haar lidmaatschap van de vakgroep Vastgoedmanagement van de NVM, waar door middel van cursussen en seminars de kennis van de VGM-medewerkers continue gemonitord wordt, zijn opdrachtgevers ervan verzekerd dat er kwalitatief hoogwaardig beheer wordt gevoerd tegen marktconforme condities.

Fris Vastgoedmanagement adviseert op strategisch en tactisch niveau én is actief op operationeel vlak: commercieel, technisch en administratief. Als gevolg van haar voortdurende marketingactiviteiten heeft zij een wachtlijst van kandidaten voor huurwoningen waaruit opdrachtgevers kunnen putten.

Op strategisch niveau:

- Kennis en ervaring in alle facetten van portfoliomanagement

Dagelijkse praktijkervaring met huurders wordt gecombineerd met kennis van bestuurlijke beslissingen bij de opdrachtgevers, de kennis van gemeentelijke ontwikkelingen en de kennis van beleggingsmakelaardij. Fris Vastgoedmanagement heeft ervaring met beide kanten van het portfoliomanagement. Zowel bij het vaststellen van het vastgoedbeleggingsbeleid en het vastgoedbeleggingsplan als bij de *vertaling* van dit beleid in een concreet *uitvoeringsplan*, kan zij u van dienst zijn. Dit gebeurt in samenspraak met de andere business units van Fris.

Praktijkkennis van vastgoedmanagement en de panden wordt daarbij gecombineerd met de kennis en het netwerk van de beleggingsmakelaardij. Belangenverstrengeling wordt daarbij uiteraard vermeden door enkel te onderhandelen voor de partij die reeds klant was. Bij woningen gebeurt dit via Fris Vastgoedmanagement; bij bedrijfsmatig onroerend goed via Fris Investment Care en Fris Bedrijfsmakelaars.

Op tactisch niveau:

- Beleidsmatig advies en jaarlijkse vastgoedmanagement rapportages
- Haalbaarheidsanalyses en adviezen huur versus koop
- Advisering met betrekking tot de marketingactiviteiten

Op operationeel niveau:

Zoals eerder aangegeven is Fris Vastgoedmanagement actief op commercieel, technisch en administratief vlak en op VVE-beheer.

- Commercieel beheer
- Technisch beheer
- Administratief beheer
- VVE-beheer



Kernkwaliteiten:

o *Scherpe klant- en marktfocus*

De klant centraal laten staan gaat bij de beheeractiviteiten van Fris Vastgoed Management verder dan alleen kijken naar wat er volgens de beheerovereenkomst zou moeten geschieden. Het gehele proces wordt bekeken. Ervaringen uit het verleden leren ons dat Fris daarbij een bijzondere flexibele houding heeft. We werken volgens protocollen, maar zijn zeker bereid deze aan te passen per opdrachtgever. Fris zet daarbij beide klanten centraal: de opdrachtgevers door de flexibiliteit in werkprocessen; de huurder onder meer door het persoonlijke contact. Huurders zijn vaak aangenaam verrast wanneer onze beheerders bij het horen van de naam direct de relevante gegevens van de huurder en de locatie paraat hebben.

o *Goede marktkennis*

Een optimale klantenbenadering betekent dat je naast je klanten ook je markt moet kennen: de concurrentie en - eigenlijk nog belangrijker - de mogelijkheden. Fris zet alle nieuwbouwprojecten in Amsterdam en omgeving op een rijtje, heeft analyses gemaakt van de jaarverslagen van de grootste betrokken partijen in de Amsterdamse vastgoedmarkt, kent de weg in de gemeentelijke beleidsonderzoeken en kan uiteraard terugvallen op jarenlange praktijkervaring en kennis vanuit de markt zelf.

o *Ondernemend en gericht op langetermijn*

Fris is geen club van vlotte jongens die snel een opdracht binnen halen en dan achterover gaan hangen. Zij is bereid te investeren in een langdurige relatie en een langdurig rendement. Belangrijke operationele doelen zijn daarbij onder andere het waarborgen van de kwaliteit van de portefeuille; het beheersen van het direct rendement; en het waarborgen van effectiviteit van marketing- en verhuuractiviteiten. Hoewel het goed is dit vast te leggen middels protocollen vinden wij dat je daarnaast ook ondernemend moet blijven zijn. Wij doen dit middels ons eigen huurderstevredenheid onderzoek, onze adviezen met betrekking tot mogelijkheden tot individuele huurverhogingen, adviezen van ons splitsingteam en informatie van onze research afdeling.

o *Geen belangen in de branche van leveranciers*

Fris draagt zorg voor adequate afhandeling van storingsen, 7 dagen per week, 24 uur per dag. Fris adviseert de opdrachtgever tevens omtrent de technische staat van de objecten inclusief installaties en adviseert welke leverancier of onderhoudsbedrijf het ontstane mankement spoedig en vakkundig kan repareren (en stuurt deze aan). Om de optimale advisering van haar opdrachtgevers te waarborgen is Fris volledig onafhankelijk, heeft geen belangen in de branche van leveranciers en onderhoudsbedrijven, en geen samenwerkingsovereenkomsten. Samen met u kunnen wij bovendien bepalen of klustering van inkoop voor u kan leiden tot schaalvoordelen.

o *Advisering voor alle fasen en facetten van vastgoed door integratie van functies*

Net als de woningmakelaars bij de koopprojecten, worden ook de vastgoedmanagers steeds vaker in het voortraject van nieuwbouw- / herontwikkelingsprojecten betrokken. Alvorens tot een conclusie met betrekking tot de haalbaarheid van het plan wordt onder meer een analyse gemaakt van de locatie, de doelgroep, de (markt)ontwikkelingen en de sterke en zwakke punten van het geboden concept. Een en andere wordt uitgebreid cijfermatig onderbouwd en vergeleken met referentieprojecten. De verschillende business units werken daarbij onderling nauw samen en maken intensief gebruik van elkaars kennis (netwerk). Adviezen voor de woningen worden gecombineerd met adviezen voor de bedrijfsplint. Adviezen bij de keuze voor huur of koop kunnen door zowel makelaars als vastgoedbeheerders worden bekeken en ook met de betaalbaarheid/maandlasten kan rekening gehouden worden door een samenwerking met de hypotheekshop. Voor u als klant resulteert dat in heldere adviezen en optimale begeleiding bij uw vastgoedbeslissingen.

Referenties:

Nieuwbouwverhuur Amsterdam:



Het Zuidkwartier (Oud-Zuid)

82 huurappartementen, gelegen op één van de meest gewilde plekken van Amsterdam: in Oud-Zuid naast het fraai gerestaureerde Olympisch stadion. Alle appartementen kennen een hoogwaardig afwerkingniveau, beschikken over een privé parkeerplaats in de ondergrondse parkeergarage en hebben uitzicht op de binnentuin die onder architectuur is ontworpen. De huurprijzen lopen uiteen van circa € 975 tot circa € 3.600 per maand. Fris deed hier de collegiale eerste verhuur en was (mede)verantwoordelijk voor de marketing, de organisatie van de open dagen. Ook na de eerste verhuur blijft Fris Vastgoed Management verantwoordelijk voor het commerciële en technische beheer.

Voor meer informatie, zie: www.zuidkwartier.nl

Nieuwbouwverhuur regio Amsterdam:



Floriande (Hoofddorp)

Floriande is met bijna 7000 woningen en ruim 18.000 inwoners de grootste nieuwbouwlocatie van de gemeente Haarlemmermeer. Het centrum wordt gevormd door een winkelcomplex, waarboven 120 appartementen gelegen zijn. Fris verzorgt vanaf dag één het commerciële en technische beheer van deze woningen en de bijbehorende parkeerplaatsen, als enige betrokken makelaar. De huurprijzen lopen uiteen van circa € 525 tot circa € 1.100 per maand.

Voor meer informatie, zie: www.leveninfloriande.nl

Nieuwbouwbeheer in Amsterdam:



Gemini (Osdorp)

196 woningen aan de Jan van Zutphenstraat in Amsterdam-Osdorp. Alle met een geweldig uitzicht door de toepassing van plafondhoge ramen en haar ligging boven het water. De huurprijzen variëren van circa € 650 tot circa € 1350 per maand, incl. parkeerplaats in de ondergelegen parkeergarage. In november 2007 is er gestart met de verhuur van de eerste appartementen. Fris verricht alle verhuurwerkzaamheden na de eerste verhuur. Dit betreft zowel het commerciële als technische beheer.

Voor meer informatie: zie www.hureningemini.nl

Commercieel, technisch en administratief beheer bestaande bouw

Maar ook in de lopende verhuur van bestaande woningen is Fris Vastgoed Management meer dan actief. Zo beheert zij o.a. in Amsterdam, Amstelveen, Diemen, Den Haag, Haarlem en Hoofddorp zo'n 4.000 eenheden. Dit varieert van grote eengezinswoningen tot kleine studio's en van rustig gelegen vrijstaande panden tot appartementen aan de Kalverstraat. De woningen behoren toe aan zowel institutionele beleggers als particuliere beleggers.

Naast commercieel, technisch en administratief beheer is Fris Vastgoed Management ook actief in VVE-beheer.

Fris Investment Care

Fris gelooft niet in een standaard aanpak. Elke opdrachtgever heeft haar specifieke wensen en Fris Investment Care is flexibel genoeg om haar diensten en protocollen daar op aan te passen. Wat voor iedereen gelijk blijft is de goede telefonische bereikbaarheid en de snelle afwikkeling van eventuele technische problemen. Andere protocollen zijn flexibel en geheel aanpasbaar aan uw wensen.

Fris Investment Care voert administratief, technisch, bouwkundig en commercieel beheer van bedrijfsmatig onroerend goed en vennootschappen. De portefeuille van Fris omvat hoofdzakelijk kantoorgebouwen en is in geheel Nederland actief; van Groningen tot Maastricht en van Den Haag tot Arnhem. Ook in grensgebieden als Venlo worden behoorlijk volumineuze objecten beheerd. Zowel voor Nederlandse als buitenlandse opdrachtgevers.

Fris beheert circa 800.000 m2 aan bedrijfsmatig onroerend goed en is daarbij actief op strategisch, tactisch en operationeel niveau:

Op strategisch niveau:

o Portfoliomanagement

Op strategisch niveau is Fris Investment Care met name actief op het gebied van portfoliomanagement. Dit omvat grofweg twee elementen:

- o Het vastgoedbeleggingsbeleid en vastgoedbeleggingsplan ;
- o De *vertaling* van dit beleid in een concreet *uitvoeringsplan*.

Aan de hand van de middelen die door het investeringsmanagement beschikbaar worden gesteld, wordt in samenspraak met de klant de gewenste portefeuillesamenstelling vastgesteld en een concreet uitvoeringsplan bepaald, met onder andere:

- o Criteria voor het beheer en de samenstelling van de vastgoedportefeuille;
- o Acquisitieplan met de criteria voor aankoop;
- o Dispositieplan met de criteria voor verkoop.

Op tactisch niveau:

o Assetmanagement

Fris Investment Care kan u op meerdere manieren ondersteunen bij het optimaliseren van de exploitatie en de waardeontwikkeling van één of meerdere complexen uit uw vastgoedportefeuille:

- o *Vertaling van het portefeuillebeleid naar complexbeleid*;
- o *Relatiebeheer* met klanten en huurders.

Op operationeel niveau:

Het dagelijks beheer heeft bijzonder hoge prioriteit omdat alle extra deskundigheid op het vlak van asset management pas echt tot zijn recht komt als het property management uitstekend georganiseerd is. Hier ligt van oudsher dan ook de kracht van het vastgoedmanagement. Het propertymanagement levert een aanzienlijke bijdrage aan het exploitatierendement en de benodigde reguliere informatie voor het

management. Daarnaast vormt *advisering* een steeds vaker voorkomende taak voor propertymanagers. We adviseren en voeren uit op het gebied van:

- o Commercieel beheer
- o Technisch beheer
- o Administratief beheer

Kernkwaliteiten:

- o **Heldere communicatie**
Goed bereikbaar zijn en ontstane technische mankementen vakkundig en kortdurend (laten) verhelpen zijn de enige manieren om de overlast te beperken. De klant wordt 24 uur per dag, 7 dagen in de week persoonlijk te woord gestaan. Ook een heldere communicatie naar u als opdrachtgever is cruciaal. Persoonlijk contact; een snelle respons door een strakke organisatie en automatisering en het met regelmaat verzorgen van gedetailleerde rapportages staan daarin centraal.
- o **Service op maat**
FRIS INVESTMENT CARE gelooft niet in een standaard aanpak. Elke opdrachtgever heeft haar specifieke wensen en FRIS INVESTMENT CARE is flexibel genoeg haar diensten en protocollen op aan te passen. Met een hoogopgeleid team van specialisten op diverse vakgebieden werken we voor een gelimiteerde groep van opdrachtgevers. De organisatie heeft een kritische omvang nodig om goed te kunnen functioneren, maar ook een kritisch plafond waarboven naar onze mening de organisatie gaat inboeten aan kwaliteit. Hier houdt FRIS INVESTMENT CARE terdege rekening mee.
- o **Actief en dynamisch vastgoedbeheer**
Om waardevermeerdering en een bovengemiddeld rendement op commercieel vastgoed haalbaar te maken is actief en dynamisch beheer noodzakelijk. Door het doorlopend monitoren van de kernonderdelen, het voeren van preventief en verantwoord technisch onderhoud, het inzetten van haar uitgebreide netwerk van toeleveranciers en zoekers streeft FRIS INVESTMENT CARE ernaar om uw huurinkomsten te maximaliseren en rendement te optimaliseren.
- o **Ruime ervaring met buitenlandse opdrachtgevers**
FRIS INVESTMENT CARE heeft de afgelopen jaren een specifieke deskundigheid opgebouwd in het verrichten van vastgoedmanagementactiviteiten voor buitenlandse opdrachtgevers. Grote opdrachtgevers zijn ondermeer Rabobank International, Frankfurt Branch te Duitsland, SchmidtBank/IC Fonds te Duitsland, Societe Generale te Frankrijk, Folksam te Zweden. NOR te Noorwegen, Kasab te Zweden, Qualitair te Engeland, Akron te Oostenrijk, BFG Immobiliën te Duitsland, Terrum te Zweden.
- o **Intensieve samenwerking met andere business units Fris Groep**
Voor de totstandkoming van adviezen werkt FRIS INVESTMENT CARE nauw samen met andere business units van de Fris Groep. Zo vindt er continue kennisuitwisseling plaats met onder meer Fris Bedrijfsmakelaardij en Fris Research.

Referenties:

Fris Investment Care beheert onder andere voor ASR (voorheen Fortis), IC-fonds, Stadgenoot, Aberdeen, Züblin en Alecta.



FRIS RESEARCH & MARKETING

Fris Research & Marketing is het platform dat ervoor zorgt dat zowel opdrachtgevers als medewerkers van Fris over een kennisvoorsprong en professionele marketingondersteuning kunnen beschikken. Fris gelooft heilig in de drie-eenheid: marktonderzoek - marketing - verkoop(verhuur). Door haar continue dataverzameling en -interpretatie kan Fris Research & Marketing ook in het voortraject een gedegen rol spelen. Zij adviseert o.a. bij marktanalyses, bij commerciële haalbaarheidsanalyses van projecten, bij doelgroepbepaling en bij marketing.

Dit 'kenniscentrum' voor zowel particuliere als zakelijke klanten biedt de mogelijkheid optimaal gebruik te maken van de gebundelde kennis die de Fris Groep reeds bezit (door marktervaring en een eigen database) en waar zij toegang tot heeft (via bijvoorbeeld de NVM, MVA en haar netwerk). De afdeling werkt hiervoor intensief samen met de bedrijfs- en woningmakelaars, de technische en administratieve verhuurafdeling en de taxateurs. Dit garandeert op de praktijk gerichte adviezen. Om haar kennisgebied te verbreden is Fris Research tevens een samenwerking gestart met Bureau Middelkoop.

Fris is daarbij in alle gevallen overigens tegenstander van verplichte winkelnering. Het onderzoek is dus los te zien van eventuele vervolg(makelaars)activiteiten. Het biedt u echter wel de zekerheid dat wij 100% achter de conclusies staan. Wij kunnen in een later stadium gevraagd worden om de uitgebrachte adviezen uit te voeren en/of complexen voor het geadviseerde bedrag te verkopen / verhuren. Dit is uiteraard ook de wens van Fris, maar niet de verplichting. Wél is het de reden waarom Fris Research voor dit type onderzoeken geen winst oogmerk heeft en deze adviezen dus relatief goedkoop kan bieden.

De laatste jaren zijn vastgoedmarktanalyses uitgevoerd voor ontwikkelaars, beleggers en woningcorporaties.

Strategisch:

- o (Vrijwel) Alle Nieuwbouw in Beeld:

Fris werkt continu aan het inzichtelijk maken van de nieuwbouwmarkt van Amsterdam. Middels haar eigen database, de database van de NVM en deze van de MVA is zij permanent up-to-date. (Vrijwel) alle nieuwbouwprojecten die de afgelopen jaren zijn opgeleverd en waarvan informatie publiekelijk beschikbaar is (over prijzen, vierkante meters, opleverdatum en opdrachtgever), worden geanalyseerd en weergegeven op een plattegrond van Amsterdam.

- o Beleggerhuurmarkt Amsterdam:

Door het ontwikkelen van een eigen database, gebruikmaking van reeds beschikbare databases en met name kennis van de regio, kan Fris u meer inzicht verschaffen in een markt die tot voor kort niet bepaald transparant was: de beleggerhuurmarkt. Fris heeft daarbij de beschikking tot de (markt)kennis en databases van collega's van beheer, woningmakelaardij, bedrijfsmakelaardij, de hypotheekshop en assurantiën; marktkennis en databases van de NVM en MVA. Ook de particuliere beleggermarkt wordt op dit moment inzichtelijk gemaakt. Er wordt gekeken naar de doelgroep en haar wensen, de betrokken partijen en hun plannen, het aanbod en de vraag, en de manieren waarop partijen zich proberen te onderscheiden. Tevens wordt, desgewenst, kritisch gekeken naar de mogelijkheden die het ingezette beleid van de opdrachtgever biedt.

Tactisch:

o Waardebepalingen:

Onderzoek naar de beleggings-, verhuur- en verkoopwaarden van nieuwe of bestaande woon-, winkel-, kantoor-, bedrijfsruimteprojecten en parkeerplaatsen. Ook hierbij wordt gekeken naar de locatie; concept / tekeningen; doelgroep; en de marktaspecten alvorens een conclusie wordt getrokken. Desgewenst worden daarbij ook enkele referentieprojecten uitgebreid geanalyseerd. Dit gebeurt op landelijke schaal.

o Haalbaarheidsstudies:

Onderzoek naar de haalbaarheid van nieuwe woon-, winkel-, kantoor en bedrijfsruimteprojecten. Hierbij wordt gekeken naar de locatie; het verwachtingspatroon van potentiële kopers / huurders van deze locatie; de sterke en zwakke punten van het geboden concept (in combinatie met de plattegronden); en de marktaspecten. Vaak worden daarbij enkele referentieprojecten bezocht en uitgebreid geanalyseerd, enkele experts geïnterviewd en wordt een en ander cijfermatig onderbouwd. Dit gebeurde onder andere voor een viertal gebouwen op de Zuidas, momenteel voor een vernieuwingsproject in Slotervaart.

o Herontwikkeling / Herbestemming:

Vaak is de enige mogelijkheid voor nieuwbouw het herontwikkelen van bestaande bouw of het toekennen van een nieuwe bestemming aan een bestaand terrein. Dit kan zijn omzetting van kantoren naar woningen, het omzetten van bedrijventerreinen naar een gemixte functie en/of het beter gebruik maken van de ruimte rondom het gebouw (zoals parkeerterreinen). Fris adviseert met grote regelmaat partijen over het type bebouwing dat het meest geschikt zou zijn voor die omgeving, hoe het zich kan onderscheiden van de andere nieuwbouw die in de omgeving (mogelijk) plaats vindt en welke wensen de klanten voor de herontwikkeling hebben. We adviseerden onder andere voor plannen in Amsterdam-Noord, Amsterdam-Slotervaart en Diemen.

o Huidige woningvoorraad versus gewenste woningvoorraad

Door het koppelen van de gegevens van het Wegener-lifestyle onderzoek en de gegevens over de woningvoorraad in een bepaalde regio, is het mogelijk meer inzicht te verkrijgen in de mate waarin de huidige woningvoorraad aansluit op de wensen van de huidige bewoners.

Referenties:

- **Amsterdam:**
 - Zuidas: oa. Blok 4, 7, 8, 10, 11, 13, 14a, 15, Eurocenter
 - Oost: oa. Czaar Peterbuurt
 - Noord: oa. woonmogelijkheden aan Noordelijke IJ-oever, Overhoeks
 - Nieuw-West: Oranjekwartier, SuHa, ACTA, Ruimzicht, Lucas Andreas Ziekenhuis
 - Zuidoost: oa. Nellestein en Holendrecht
 - Centrum: oa. Mata Hari
- **Regio Amsterdam:**
 - Transformatiemogelijkheden Bergwijkpark Diemen
 - Kantoormarkt Schiphol-Rijk & Amstelveen
 - Woningmarkt Hoofddorp, Amstelveen, Zaandam en Schellingwoude
 - IKTC, Murano & de Tsaar (Zaandam)
- **Overig Nederland:**
 - Winkelmarkt Eindhoven cq Beleggingsadvies Rond de Admirant
 - Woningmarkt Groningen
 - Transformatie Groene Hart
- **Overig:**
 - Studentenhuisvesting Europa
 - Woningmarkt Spanje

Kernkwaliteiten:

- Het denken vanuit de praktijk, maar onderbouwen met (harde) cijfers;
- De beschikking over de meest actuele marktinformatie, zowel van haarzelf als van landelijke bronnen;
- Het werken in multidisciplinaire teams. Fris heeft daarbij de beschikking tot de (markt)kennis en databases van collega's van beheer, woningmakelaardij, bedrijfsmakelaardij en assurantiën
- De zeer brede kijk. Door haar samenwerking met Bureau Middelkoop heeft zij kennis van alle fases die een woning of (niet-) commerciële ruimte doormaakt, kan zij theorie en praktijk koppelen en kan zij gedurende alle fasen adviseren.
- De zekerheid 100% achter de conclusies te staan. Fris kan in een later stadium namelijk gevraagd worden om de uitgebrachte adviezen uit te voeren en/of complexen voor het geadviseerde bedrag te verkopen / verhuren.
- Het vrijblijvende karakter: het onderzoek staat immers los van eventuele vervolg(makelaars)activiteiten. Hoewel zij uiteraard hoopt dat de kwaliteit van het onderzoek u ook overtuigt van de kwaliteit van de Fris Groep in zijn geheel, verplicht zij u tot niets.
- De relatief lage kosten. Fris heeft geen winstoogmerk voor haar onderzoeksafdeling en kan de adviezen dus relatief goedkoop bieden.



FRIS HYPOTHEEKSHOP

Als *extra service* richting haar klanten beschikt de Fris Groep tevens over een vestiging van de Hypotheekshop. De Hypotheekshop is marktleider in Nederland op het gebied van hypotheekbemiddeling en aan geen enkele bank of financiële instelling gebonden. De vestiging beschikt bovendien over gediplomeerde en gecertificeerde hypotheekadviseurs die volledig op de hoogte zijn van de mogelijkheden binnen de huidige financiële- en verzekeringsmarkten. Vanuit Zaandam bedient Fris zowel de Amsterdamse als de Zaanse woningmarkt. Zij is met name werkzaam op tactisch en operationeel niveau.

Op tactisch niveau:

- **Projectadvisering**
Naast een duidelijke toegevoegde waarde in de advisering rondom de bestaande woningmarkt, biedt de hypotheekshop met name een aanvullende waarde bij de projectmatige bemiddeling en verkoopadvisering bij nieuwbouwprojecten. Dit zelfs op twee manieren daar de nieuwbouwwoning gefinancierd dient te worden, maar veelal tevens omdat er behoefte is aan een overbruggingsfinanciering. Daarnaast vormt De Hypotheekshop een belangrijke schakel in de verbinding tussen de projectmatige nieuwbouwverkoop en het verkopen van de bestaande woning van de koper van een nieuwbouwwoning.

Op operationeel niveau:

- **Hypotheekadviezen en *hypothecaire planningen***
In principe mag iedereen zich na het behalen van de cursus *Hypotheekadvies* officieel hypotheekadviseur noemen. Fris gaat hierin nog een stap verder. Naast de opleiding tot hypotheekadviseur beschikt onze adviseur tevens over een afgeronde opleiding tot *hypothecair planner*. Hierdoor kunnen we onze klanten niet alleen *breder* adviseren, maar zijn wij tevens in staat om een uitgebreid *financieel plan* op te stellen. Bovendien kan Fris haar klant tijdens de *financial planning* adviseren over de best passende verzekeringsproducten. Daarbij creëren Fris Hypotheekshop en Fris Assurantiën samen een totaalpakket dat perfect aansluit op de persoonlijke wensen.

Kernkwaliteiten:

- **Grote mate van *zekerheid* door verbintenis aan formule**
De directe relatie aan een winkelformule en een NVM-kantoor garanderen u een hoge mate van *zekerheid*. Deze organisaties verbinden immers hun goede naam aan de Fris Hypotheekshop. Zo wordt er door beide brancheorganisaties constant toezicht gehouden op de kwaliteit van de diensten van de Hypotheekshop en kunt u bij onverhoopte conflicten zich altijd beroepen op de klachtencommissie.
- **Zeer scherpe prijzen door *collectieve* inkopen**
De centrale organisatie van de Hypotheekshop maakt *collectief* afspraken met banken en financiële instelling. Zo'n collectieve aanpak maakt het mogelijk om tegen zeer scherpe prijzen hypotheeklen in te kopen en interessante kortingen af te dwingen. Deze korting vertaalt zich direct in een lagere hypotheekrente en gunstige voorwaarden voor de klant.
- **Fris Hypotheekshop als onderdeel *kenniscentrum* Fris Groep**
De Hypotheekshop kan niet alleen terugvallen op de kennis van andere business units, maar vormt tevens een belangrijke schakel in de (projectmatige) verkoop van woningen. Bij adviezen die worden verstrekt door de woningmakelaars wordt daardoor meteen gekeken naar de maandlasten en betaalbaarheid van de woningen.

FRIS ASSURANTIËN

Fris Assurantiën is feitelijk de bakermat van de gehele Fris Groep. De afdeling is opgericht in 1923, heeft haar wortels in Zaandam en is later uitgegroeid tot de Fris Groep.

De portefeuille van Fris Assurantiën omvat momenteel bijna 3.500 particuliere en zakelijke klanten. In de afgelopen jaren heeft de afdeling zich verder toegelegd op de *business-to-businessmarkt*.

Fris Assurantiën is met name werkzaam op tactisch en operationeel niveau.

Op tactisch niveau:

o **Financial planning**

Een steeds belangrijker onderdeel van de activiteiten van Fris Assurantiën wordt gevormd door financial planning op business-to-business niveau. De activiteiten van Fris Assurantiën bieden daarbij een welkome aanvulling op de primaire en secundaire arbeidsvoorwaarden die het bedrijfsleven biedt aan haar werknemers. In overleg met u kunnen zij, gezamenlijk met de andere business units van de Fris Groep, een maatgesneden pakket aan tertiaire arbeidsvoorwaarden bieden dat uniek genoemd kan worden. In de loop der jaren heeft de afdeling zich sterk gespecialiseerd op het MKB en Zelfstandigen Zonder Personeel.

Daarbij worden niet uitsluitend gebouwgebonden verzekeringsproducten aangeboden, maar tevens personeelsgebonden producten van de organisaties die in deze gebouwen gehuisvest zijn. Overigens worden deze producten ook onafhankelijk van elkaar aangeboden.

Op operationeel niveau:

Oorspronkelijk heeft Fris Assurantiën zich vrijwel uitsluitend geprofileerd op de consumentenmarkt. In de inmiddels ruim 85 jaar van haar bestaan, heeft dit er toe geleid dat Fris over een actieve cliëntenkring beschikt van ruim 3.500 personen.



Kernkwaliteiten:

1. Eén totaalpakket met één vast aanspreekpunt

Vastgoedbeslissingen zijn vaak complex en tijdrovend. Veel mensen vinden het daarom prettig al deze zaken bij één organisatie onder te brengen. Helaas is dat in veel gevallen niet mogelijk. Fris Assurantiën kan u hier wel mee van dienst zijn en kan desgewenst één totaalpakket met u samenstellen, waarbij Fris eventueel ook zorgt voor een scherp hypotheekadvies en de begeleiding bij de aan- of verkoop van uw woning. Kortom: één totaalpakket en één aanspreekpunt.

2. NVA- gecertificeerd: strenge opleidingseisen en gedegen klachtencommissie

Fris Assurantiën is lid van de Nederlandse Vereniging voor Assurantieadviseurs- en makelaars. De leden van deze vereniging moeten voldoen aan hoge kwaliteitseisen. In dat kader beschikt Fris niet alleen over de vereiste diploma's en praktijkervaring, maar ook over een keurmerk van het KIFID. Dit klachteninstituut behartigt de belangen van alle cliënten die verbonden zijn aan één van haar gecertificeerde kantoren.

3. Fris als tussenpersoon: breed aanbod, sterkere onderhandelingspositie en goed *risicoprofiel*

Een tussenpersoon geniet grote voordelen boven andere aanbieders van verzekeringsproducten. Zo is het aanbod bij een tussenpersoon aanzienlijk groter dan van bijvoorbeeld een bank. Bij de schadeafwikkeling speelt een tussenpersoon bovendien vaak een doorslaggevende rol: bij twijfel kan Fris ertoe bijdragen dat de verzekeraar in *uw* voordeel handelt. Bovendien kan Fris als neutrale tussenpersoon een realistische en neutrale risicoanalyse voor u opstellen. Daarmee bent u niet alleen verzekarend *van* maar ook *met* het beste verzekeringsproduct.



Contact met Fris Groep

Wenst u meer informatie?

Graag zijn wij bereid om in een persoonlijk gesprek ons bijzondere bedrijf aan u toe te lichten aan de hand van actuele voorbeelden. Fris is u graag van dienst!

Fris Bedrijfsmakelaars
Haaksbergweg 75, A'dam
Tel. 020-3017720
info@FrisBM.nl

Fris Investment Care
Haaksbergweg 75, A'dam
Tel. 020-6913043
info@FrisIC.nl

Fris Woningmakelaars A'dam
Buitenveldertselaan 42, A'dam
Tel. 020-3017700
amsterdam@FrisWonen.nl

Fris Woningmakelaars Zaandam
Westzijde 83, Zaandam
Tel. 075-6555090
zaandam@FrisWonen.nl

Fris Research & Marketing
Haaksbergweg 75, A'dam
Tel. 020-3017711
info@FrisResearch.nl

Fris Vastgoed Management
Haaksbergweg 75, A'dam
Tel. 020-3017730
info@FrisVGM.nl

Fris Assurantiën
Westzijde 83, Zaandam
Tel. 075-6555070
info@FrisAssurantien.nl

Fris Hypotheekshop Zaandam
Westzijde 83, Zaandam
Tel. 075-6555080
zaandam587@Hypotheekshop.nl

Fris Buitenland
Haaksbergweg 75, A'dam
Tel. 020-3017710
buitenland@fris-makelaars.nl

Voor meer informatie over Fris & haar werkmaatschappijen verwijzen wij u graag naar: www.fris-groep.nl