



"Elk vraagstuk kunnen we aan. Want dat is wat je van een goede makelaar mag verwachten", aldus Edwin Rosenbrand (l)

FRISIA MAKELAARS

DAADKRACHTIG & DESKUNDIG

De aankoop of verkoop van je huis is spannend. De huizenmarkt is vluchtig, daarom moet er snel gehandeld worden. Het is verstandig om dat over te laten aan een makelaarskantoor dat daar alles van af weet.

Het statige pand van Frisia Makelaars aan de Javastraat, gevestigd in de Ambassadewijk, wekt misschien de suggestie dat dit een makelaarskantoor is die zich alleen voor het hogere segment kopers inzet. Stap je als klant het kantoor binnen, dan tref je juist een toegankelijk, dynamisch team dat in betrokken contact staat met hun klanten en de lijntjes kort houdt. Edwin Rosenbrand, makelaar bij Frisia Makelaars: "We zijn een groot kantoor met 40 werknemers en 95 jaar jong. Wij kunnen daardoor een full service concept bieden voor een brede doelgroep. Heb je financiële vragen? Wil je weten hoe iets juridisch of bouwkundig zit? Is er iets onduidelijk op het gebied van erfpacht of wil je een winkel met woonruimte kopen, waar weer aanvullende expertise bij komt kijken? Elk vraagstuk kunnen we aan. Want dat is wat je van een goede makelaar mag verwachten."

Pak je winst

Een groot netwerk, een ruim huizenbestand in bestaande bouw, intensief klantcontact en expertise op het gebied van winkelpanden, nieuwbouwprojecten, koopwoningen en zelfs kantoren: de markt waarop Frisia Makelaars zich toelegt is breed. En de investering in een makelaar van Frisia Makelaars is er één die zich na afloop terugbetaalt. "Mijn collega's en ik voeren dagelijks onderhandelingen voor onze opdrachtgevers. Doe je dat als koper zelf terwijl je helemaal verliefd bent op een huis, dan merkt de tegenpartij dat meteen en dat kan behoorlijk in de prijs schelen. Ook bij de verkoop van een huis houden we alle verbeterpunten tegen het licht voor onze klanten. Bij Frisia Makelaars draaien we al zo lang in de wereld van de huizenmarkt mee: we weten waar we het over hebben," aldus Rosenbrand.

Goede match

Innovatief blijven op het gebied van makelaardij, ook dat is wat Frisia Makelaars wil. Daarom zijn alle woningen die in de verkoop zijn zo gefotografeerd dat je per etage 360 graden in de rondte kunt kijken. Handig voor degenen die



een hele duidelijke impressie willen, maar een woning niet direct kunnen bezichtigen. Dat jij als koper echt een match hebt met een huis, daar zetten ze zich voor in, is vaak een persoonlijke ervaring.

Rosenbrand: "Zelf woonde ik ooit in het oude centrum van Voorburg. Hartstikke mooi, maar minder praktisch toen er kinderen kwamen. Ik riep altijd dat ik nooit in een Vinex-wijk zou wonen. Nu heb ik het erg naar mijn zin in Leidschenveen. Soms moet iemand je een spiegel voorhouden. Welke woonwensen heb je nu echt, en wat levert het meest wooncomfort op?" Benieuwd hoe andere mensen de service van Frisia Makelaars hebben ervaren? Lees de reviews op de website. Rosenbrand licht toe waarom Frisia Makelaars zo transparant, eerlijk en openhartig is: "Als aankomende klant baseer je je het liefst op de mening van andere klanten. Maar de mogelijkheid om een review te plaatsen is er in de eerste plaats om onszelf scherp te houden. We blijven kritisch naar onszelf kijken. Zo blijven we scherp, én goed in ons vak."

Frisia Makelaars

Javastraat 1a, Den Haag
T 070 342 01 01
www.frisiamakelaars.nl

