



FRIS

Visie op vastgoed

Corporate presentatie

FRIS Vastgoed Management - FRIS Investment Care - FRIS Research & Consultancy
FRIS Bedrijfsmakelaars - FRIS Woningmakelaars - FRIS Assurantiën

Voor elke klant optimale ontzorging - vandaag en morgen



Visie op vastgoed

Goed voorbereid op de toekomst

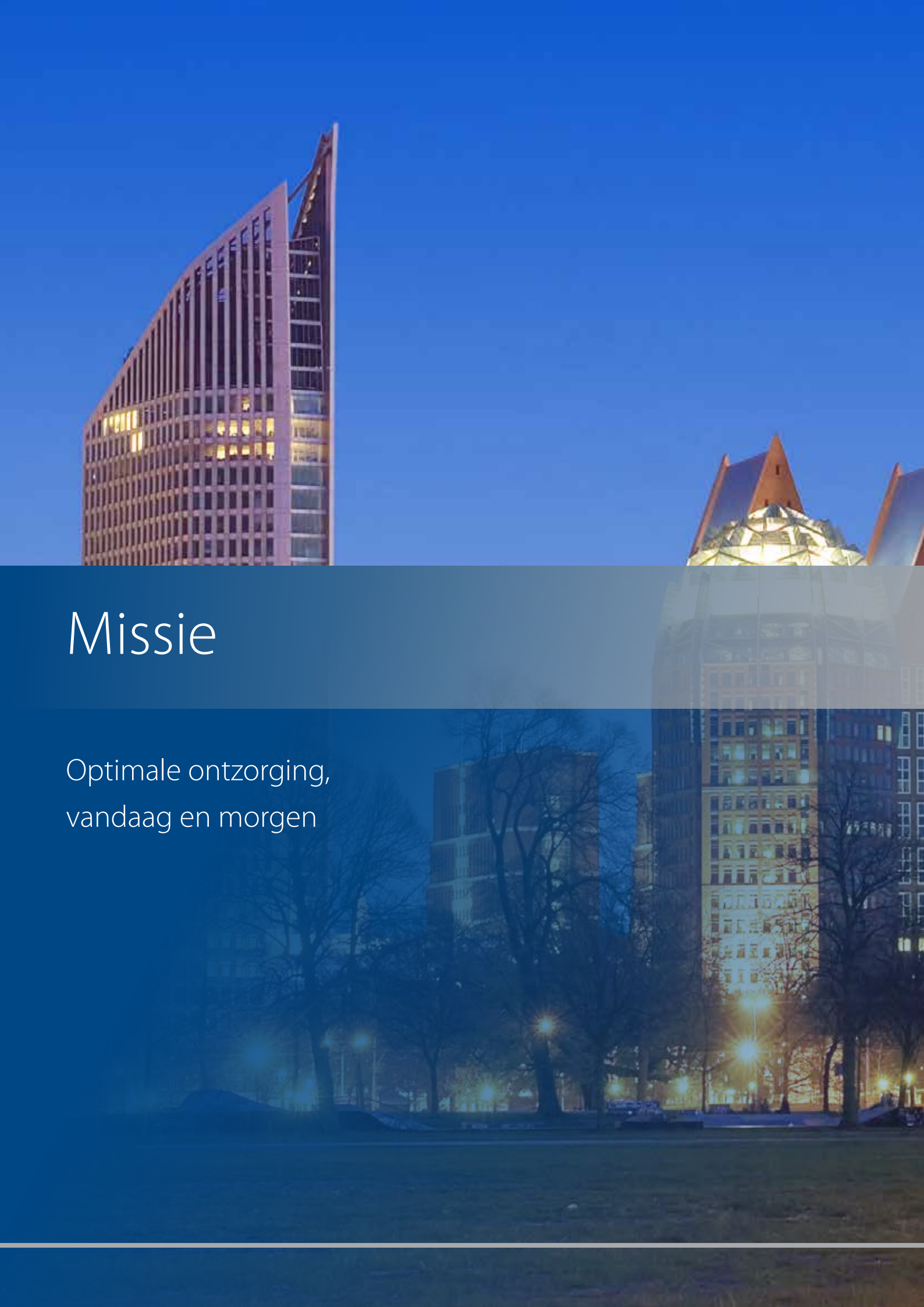
FRIS

flexibel & daadkrachtig

Vastgoedbeslissingen hebben vaak ingrijpende gevolgen, op korte maar zeker ook op lange termijn. Het bijzondere aan FRIS is dat zij door haar multidisciplinaire karakter de gevolgen van vrijwel al deze beslissingen, voor alle fasen waarin het vastgoed zich kan bevinden, inzichtelijk kan maken en daarover gefundeerd kan adviseren. FRIS heeft immers niet alleen kennis over acquisitie en dispositie van onroerend goed, maar ook over financieel, administratief, maatschappelijk, commercieel en technisch beheer; van woningen én van bedrijfsmatig vastgoed. Tevens beschikt de organisatie over ruime expertise op het gebied van assurantiën.

Door de nauwe samenwerking met ontwikkelaars, beleggers, corporaties en gemeenten en het dagelijks contact met de eindgebruiker, is FRIS bij uitstek de firma die partijen bij elkaar kan brengen voor het vraaggestuurd ontwikkelen. Middels social media worden doelgroepen geclusterd en optimaal gefaciliteerd in het bottom up ontwikkelen. Dit gebeurt voor zowel zoekers van koop- en huurwoningen als van commercieel vastgoed.

Door inzet van moderne marketingtools en actuele databases is een slagvaardige organisatie ontstaan die weet wat er speelt in de regio Groot Amsterdam. Op het gebied van beheer van commercieel vastgoed en de beleggingsmakelaardij werken we landelijk en tevens grensoverschrijdend. De compacte omvang van 70 medewerkers maakt dat FRIS persoonlijk contact, een grote mate van flexibiliteit en een daadkrachtige houding kan garanderen.



Missie

Optimale ontzorging,
vandaag en morgen

optimale ontzorging

FRIS is sinds 1923 uitgegroeid tot één van de grootste zelfstandige beheerders voor vastgoed in Nederland. We zijn de ontzorgende partner en het aanspreekpunt voor nationale en internationale partijen bij het beheren, bemiddelen en (her)ontwikkelen van hun objecten, inclusief het faciliteren van het optimaal mogelijke rendement. Als full service vastgoed dienstverlener zijn wij actief vanaf initiatief tot en met implementatie en uitvoering van vastgoedprojecten. Door onze brede organisatie overzien wij de hele vastgoedcyclus.

FRIS is een begrip voor tienduizenden particulieren en bedrijven dankzij onze totale dienstverlening als makelaar, beheerder, verzekeringstussenpersoon. Excellent opereren, respectvolle klantenservice en marketinginnovaties vormen de succesfactoren van de werkwijze, groei en cultuur bij FRIS. We garanderen dat elke klant een optimale service en ontzorging beleeft.

FRIS zorgt dat mensen en organisaties die optimaal willen leven, genieten en presteren daarvoor de juiste ruimte vinden en ondersteuning krijgen. FRIS gelooft bij de bemiddeling in, en het beheer van woon- en werkruimten in persoonlijke service, maatwerk en ontzorgende processen. Daarom bieden we als Real People een totaalpakket aan diensten en oplossingen.

Voor FRIS is het sneller kunnen leren dan de concurrentie een onderscheidende kracht. We anticiperen op de wensen van mensen, organisaties en stakeholders. We dragen co-creërend bij aan duurzame ontwikkelingen in de markt en de maatschappij. FRIS Research en Consultancy staat centraal bij deze strategische vertrekpunten. Dit kenniscentrum monitort de markt, de doelgroepen, signaleert trends en strategische ontwikkelingen, verbindt en inspireert partners.

We willen namelijk meer dan tevreden klanten en relaties. Niet alleen vandaag, maar ook morgen. We zijn gefocust op het creëren van FRIS-ambassadeurs uit cliënten en relaties.

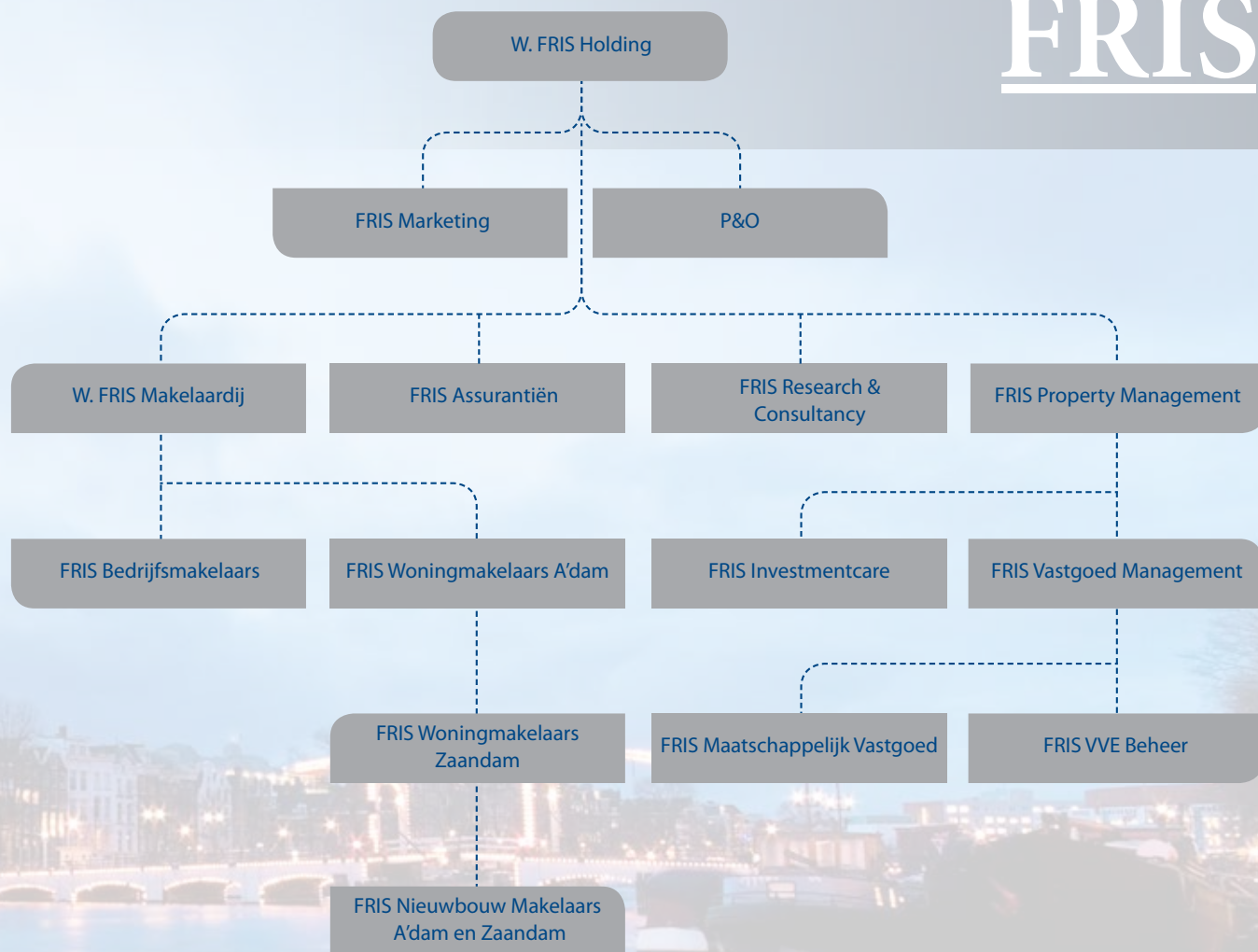
Onze nuchtere, ondernemende cultuur is gebaseerd op een dienstverlenende familietraditie. FRIS is in de wortels een familiebedrijf en kent een solide, marktgerichte organisatie-structuur met zeven divisies. De ruim 70 medewerkers - Real People - weten dat persoonlijke aandacht, heldere communicatie en een klantgerichte interne structuur de solide basis vormen voor het werkplezier, de klanttevredenheid, maar ook voor het succes en de ontwikkeling van FRIS.

FRIS kiest voor actieve groei. FRIS wil meer klanten ontzorgen, de solide top-5-positie in de Nederlandse vastgoedbeheermarkt nader uitbouwen, (h)erkend worden als een toonaangevende deskundige partij en als full service dienstverlener dé proactieve betrouwbare lokale partner zijn voor nationale en internationale relaties. FRIS wil daarbij positieve, maatschappelijk verantwoorde en duurzame bijdragen leveren aan de omgeving en de branche. We willen van en met onze relaties leren en beter worden. Onder het motto: leven, genieten, presteren.



De organisatie

De klant altijd centraal



FRIS stelt de klant centraal en volgt de maatschappelijke ontwikkelingen op de voet. Dit is herkenbaar in een solide, marktgerichte organisatiestructuur, die zich kenmerkt door wendbaarheid om adequaat en tijdig op de vragen van de markt in te kunnen spelen en - bovenal - altijd dichtbij de klant staat.



FRIS Vastgoed Management voert in de Amsterdamse regio voor zowel institutionele als particuliere beleggers het technisch, commercieel en administratief beheer van zo'n 5.500 wooneenheden. Als gevolg van haar voortdurende marketingactiviteiten heeft zij een wachtlijst van kandidaten voor huurwoningen waaruit opdrachtgevers kunnen putten. Aan de hand van social media wordt bovendien continu gewerkt aan het samenbrengen van gelijkgestemde woningzoekers. Aan de hand van hun wensen en de product - marktkennis van FRIS Vastgoed Management worden projecten 'bottom up' ontwikkeld. Kortom: FRIS Vastgoed Management kan u ondersteunen bij de ontwikkeling, de verhuur en het beheer van de huurwoningen. Ook voor het VvE-beheer bent u bij FRIS aan het juiste adres.

FRIS Vastgoed Management

We zetten beide klanten centraal:
opdrachtgever en huurder

FRIS Vastgoed Management kenmerkt zich daarbij door:

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. FRIS neemt daarbij een bijzonder flexibele houding aan. We werken volgens protocollen, maar zijn zeker bereid deze desgewenst aan te passen per opdrachtgever. FRIS Vastgoed Management zet daarbij beide klanten centraal: de opdrachtgevers door de flexibiliteit in werkprocessen; de huurder onder meer door het persoonlijke contact. Onze storingsdienst is 7 dagen per week, 24 uur per dag bereikbaar. Het uitvoeren van deeldiensten, bijvoorbeeld alleen de eerste verhuur, is bespreekbaar.

Actieve benadering van projectmatige verhuurprojecten: in voorfase & tijdens verhuur

Ook bij verhuurtrajecten werkt FRIS volgens de drie-eenheid marktonderzoek-marketing-verhuur. Een goed product, gericht op de juiste doelgroep, met de juiste prijsstelling en de juiste benadering richting de klant kent een optimale afzet. Alle mogelijkheden die traditionele, online en sociale media te bieden hebben, worden daartoe benut. Daarnaast blijven we steeds alert op de gevolgen van wijzigingen in het woningwaarderingssysteem. Zo is de kans groot dat uw nieuwbouwwoning van 40 m² – mits in het schaarstegebied – nu geliberaliseerd verhuurd mag worden. Hetzelfde is zelfs haalbaar bij appartementen in de bestaande bouw en wel door het treffen van isolerende voorzieningen welke minimaal een energielabel B mogelijk maken. We kunnen u desgewenst voorzien van een maatwerkadvies.



- frisvgm.nl
- twitter.com/frisvgm
- facebook.com/frisvgm
- facebook.com/huurwoningenamsterdam

Kennis van de klant en van meerdere disciplines

De vastgoedmanagers van FRIS worden steeds vaker in het voortraject van nieuwbouw- en herontwikkelingsprojecten betrokken. Alvorens conclusies te trekken ten aanzien van 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. FRIS Vastgoed Management werkt daarbij intensief samen met de andere bedrijfsunits van FRIS. Adviezen voor de woningen worden gecombineerd met adviezen voor de bedrijfsplint. Adviezen bij de keuze voor huur of koop worden door zowel makelaars als vastgoedbeheerders bekeken. Voor u als klant resulteert dat in heldere adviezen en optimale begeleiding bij uw vastgoedbeslissingen. U weet daardoor zeker dat ook de kennis die door het dagelijkse contact met de huurders en kopers is opgebouwd in uw ontwikkeling kan worden meegenomen.

- Zeer actieve benadering van projectmatige verhuurprojecten, in voorfase en tijdens verhuur
- Werkzaam op strategisch, tactisch en operationeel niveau
- Administratief, commercieel, technisch en VVE beheer
- Intensief maatwerk voor opdrachtgevers



FRIS Investment Care

Een breed dienstenpakket op strategisch,
tactisch en operationeel niveau

FRIS Investment Care voert administratief, technisch en commercieel beheer van bedrijfsmatig onroerend goed en vennootschappen. De beheerportefeuille van FRIS Investment Care omvat circa 2.000.000 m² aan kantoorgebouwen, maatschappelijk vastgoed, distributiecentra en winkels, verspreid over heel Nederland. Wij werken voor particuliere en institutionele beleggers, uit zowel Nederland als het buitenland, die keuze hebben uit een breed dienstenpakket op strategisch, tactisch en operationeel niveau. FRIS Investment Care is een platte, in alle geledingen kostenbewuste organisatie, die een scherpe balans in de prijs-kwaliteit heeft gevonden.

FRIS Investment Care kenmerkt zich daarbij door:

Heldere communicatie en strakke interne (ICT-)organisatie

Opdrachtgevers en huurders worden 24 uur per dag, 7 dagen in de week persoonlijk en op een heldere manier te woord gestaan. Persoonlijk contact, een snelle respons door een strakke organisatie en automatisering, en het regelmatig verzorgen van rapportages in het door de opdrachtgever gewenste format staan daarin centraal.

Per discipline wordt een accountmanager aangesteld, waarmee meetbare afspraken worden gemaakt. Desgewenst kunt u 24 uur per dag toegang krijgen tot de gegevens van uw pand na het ontvangen van een inlogcode voor ons softwaresysteem.

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 om haar diensten en protocollen daar op af te stemmen. Met een hoogopgeleid team specialisten op diverse vakgebieden werken we voor een gelimiteerde groep opdrachtgevers. Transparant, kortdaat en gericht op een langetermijnrelatie.

Actief en dynamisch vastgoedbeheer, gericht op duurzaamheid

Om waarde stijging 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 en het inzetten van haar uitgebreide netwerk van leveranciers en zoekers, draagt FRIS Investment Care optimaal bij in het maximaliseren van huurinkomsten en het optimaliseren van het rendement. Desgewenst kunnen aanvullende marktanalyses opgesteld worden, waarbij ook kansen worden gesigna-

leerd die tot een goede exit yield of een goed renderende acquisitie kunnen leiden. Dit alles met de kernwaarde van FRIS Investment Care in gedachte: ruimte voor duurzaam rendement.

- Commercieel, technisch en administratief beheer commercieel en maatschappelijk vastgoed
- Intensief maatwerk voor binnen- en buitenlandse opdrachtgevers
- 24 uur per dag toegang tot gegevens van uw pand
- Mogelijkheid geattendeerd te worden op kansen voor goede exit of acquisitie



FRIS Research & Consultancy

Reële praktijkgerichte adviezen, voor
woningen én bedrijfsmatig vastgoed

FRIS Research & Consultancy 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 & Consultancy ook in het voortraject een gedegen rol spelen. Zij adviseert onder meer bij marktanalyses, bij commerciële haalbaarheidsanalyses, bij doelgroepbepaling/marketingadviezen en bij beleggingen.

FRIS Research & Consultancy kenmerkt zich daarbij door:

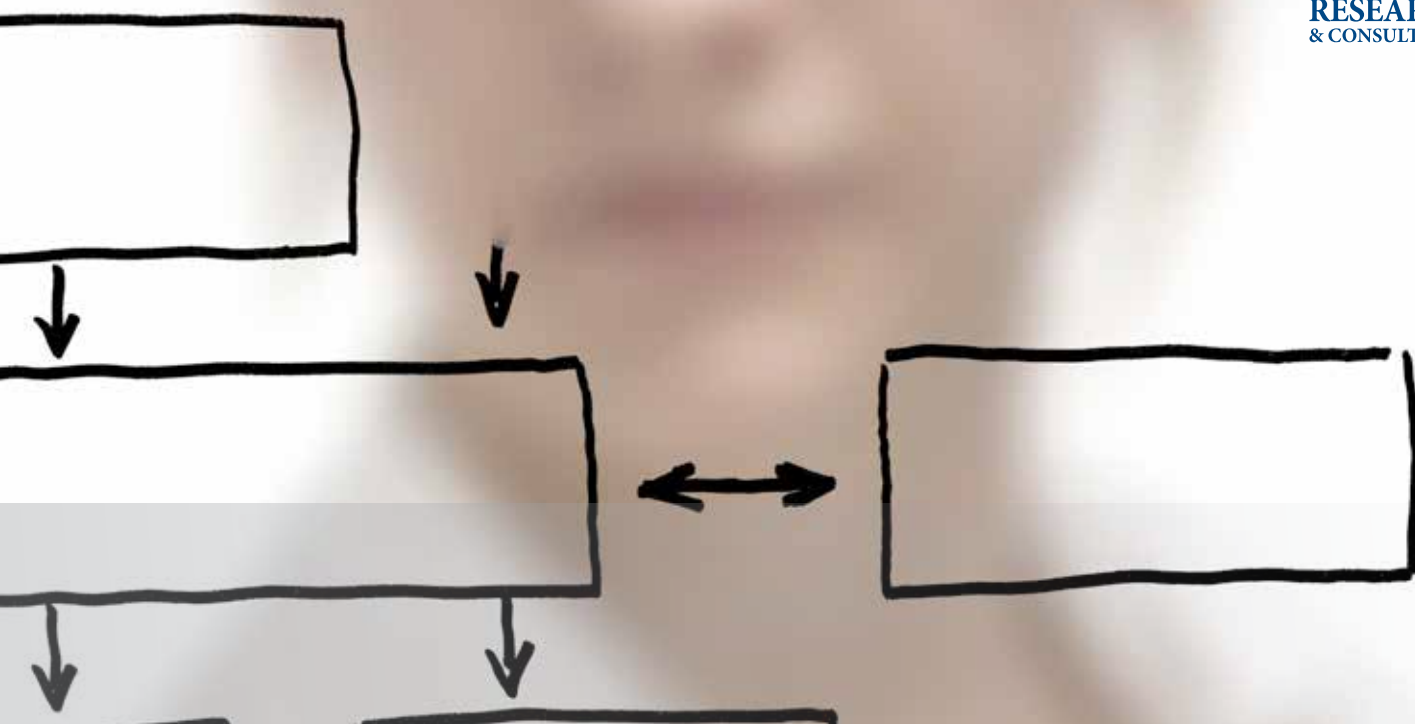
Geen verplichte winkelnering, wel 100% zekerheid over conclusies

Het onderzoek van FRIS Research & Consultancy is los te zien van eventuele vervolg(makelaars)activiteiten. Uiteraard is FRIS graag bereid om in een later stadium de door haar uitgebrachte adviezen uit te voeren, maar u bent hiertoe nooit verplicht. Die wens is wel de reden waarom FRIS Research & Consultancy voor bovengenoemde typen onderzoek geen winstoogmerk heeft en deze adviezen

dus aantrekkelijk geprijsd kan bieden. Het biedt tevens de garantie dat FRIS volledig achter de conclusies staat; ze achten de uitgebrachte adviezen, waaronder geadviseerde verkoop- en verhuurbedragen, zodanig reëel, dat ze ze graag ook zelf in de praktijk uitvoeren.

Bundeling van FRIS kennis

Dit 'kenniscentrum' voor zowel particuliere als zakelijke klanten biedt de mogelijkheid optimaal gebruik te maken van de gebundelde kennis die FRIS reeds bezit (door marktervaring en de eigen database van FRIS) en de kennis



- frisresearch.nl
- twitter.com/frisresearch

waartoe zij toegang heeft (via onder andere de NVM, de MVA en haar netwerk). De afdeling werkt hiervoor intensief samen met de bedrijfs- en woningmakelaars, de commerciële, technische en administratieve beheerders en onze taxateurs. Dit garandeert praktijkgerichte adviezen, voor woningen én bedrijfsmatig vastgoed.

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 die van de MVA zijn wij permanent up-to-date. (Vrijwel) alle nieuwbouwprojecten die de afgelopen jaren zijn opgeleverd en waarvan informatie publiekelijk beschikbaar is gekomen (over prijzen, oppervlakten, opleverdata en opdrachtgevers), zijn geanalyseerd en uitgewerkt. Op projectbasis worden ook gebieden buiten Amsterdam in kaart gebracht.

- Pragmatische conclusies: in latere fase kan FRIS immers betrokken worden bij een uitvoering vervolgtraject
- Desondanks onafhankelijk advies: geen verplichte winkelnering
- Onderbouwing aan de hand van harde en concrete cijfers
- Continu up to date met betrekking tot Amsterdamse nieuwbouw (met prijzen)



FRIS Bedrijfsmakelaars is dé onroerend goed specialist voor alle MKB-ondernemers in de Amsterdamse regio. Grote marktkennis, deskundigheid, scherpe onderhandelingsvaardigheden, betrokkenheid, loyaliteit en een sterke motivatie om het beste resultaat te bereiken, zijn kernwoorden waarmee FRIS Bedrijfsmakelaars zich definieert. Het verkopen/verhuren, aankopen/aanhuren, taxeren, bemiddelen en adviseren gebeurt in een echte ondernemersfeer.

FRIS Bedrijfsmakelaars

Een sterke motivatie om het beste resultaat te bereiken

FRIS Bedrijfsmakelaars werkt voor diverse opdrachtgevers zoals beleggers, verzekeringsmaatschappijen, projectontwikkelaars, bouwbedrijven, bancaire instellingen en accountantskantoren, maar natuurlijk ook voor alle ondernemers en eindgebruikers van bedrijfsmatig vastgoed. Op het gebied van beleggingen werkt FRIS landelijk en tevens grensoverschrijdend.

FRIS Bedrijfsmakelaars kenmerkt zich daarbij door:

[Specialisme in MKB-sector, creatieve doelgroep, IJ-oever, A'dam centrum en Zuidoost](#)

Om zich op kennis en daadkracht te kunnen onderscheiden van de grote, internationale partijen en andere lokale bedrijfsmakelaars heeft FRIS besloten zich te specialiseren in doelgroep en locatie. Het MKB-segment (tot 5.000 m²), de creatieve doelgroep, de IJ-oever, A'dam centrum en A'dam Zuidoost, vormen dit specialisme. 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-oeveren noemen, zich verder uitbreidend naar het centrum van Amsterdam. Door haar vestigingslocatie in Amsterdam Zuidoost bevinden wij ons in het hart van de activiteiten aldaar. FRIS Bedrijfsmakelaars is optimaal op de hoogte van de ontwikkelingen in dit gebied en is ook hier betrokken bij een veelvoud aan transacties.

[Maandelijks digitaal contact met circa 2.000 MKB-zoekers](#)
Het zoekersbestand van MKB-bedrijven is groot en FRIS is een bekende naam onder de creatieve doelgroep. Niet alleen door het grote aantal geslaagde verhuurtransacties en haar maandelijkse e-mails naar zo'n 2.000 MKB-zoekers, maar ook dankzij onze samenwerking met bijvoorbeeld



- frisbm.nl
- twitter.com/frisbm
- facebook.com/frisbm

Bureau Broedplaatsen en de afdeling Economische Zaken van de Gemeente Amsterdam, de ORAM en de VAZO. Dagelijks wordt de database met zoekers geactualiseerd. Vaak wordt deze ingezet bij doelgerichte marketingcampagnes om de interesse in bepaalde objecten te vergroten. Twitter, Facebook, YouTube en onze weblog spelen hierin een voorname rol.

Bemiddeling in beleggingen in woningportefeuilles, BOG, retail en hotels

In de afgelopen jaren is de beleggingsmakelaardij een specifieke activiteit van de organisatie geworden die 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. Dagelijkse praktijkervaring met huurders en kopers wordt gecombineerd met kennis van bestuurlijke

wensen van beleggers, ontwikkelaars en gemeenten. FRIS bemiddelt in woningportefeuilles, bedrijfsmatig en maatschappelijk vastgoed, retail en hotels.

- Gespecialiseerde kennis van de IJ-oever, Amsterdam-centrum en Zuidoost
- Sterke focus op het MKB-segment, met name de creatieve sector
- Maandelijks digitaal contact met circa 2.000 zoekers
- Expertise in beleggingsmakelaardij: woningportefeuilles, bedrijfsmatig en maatschappelijk vastgoed, retail en hotels



De rol van de makelaar is de afgelopen jaren totaal veranderd. Voorheen was de markt ondoorzichtig en was het onze taak om die transparant te maken voor de klant. Tegenwoordig verwachten klanten vooral excellente service en pragmatische vakbekwaamheid. FRIS heeft hiervoor het 'van pand naar klant-principe' toegepast, waarbij de klant geheel centraal komt te staan. Zo bieden wij onder andere de mogelijkheid om buiten kantoor tijden en in het weekend woningen te bezichtigen. Alles volgens onze drie kernwaarden: persoonlijk, actief, betrouwbaar.

FRIS Woningmakelaars

Excellente service en
pragmatische vakbekwaamheid

Een goede makelaar biedt meer dan alleen een uithangbord op Funda. De voorfase is minstens zo belangrijk als de verkoopfase zelf. Door de uitgebreide marktkennis, het veelvuldig klantencontact en de expertise van de overige business units van FRIS, kan FRIS Woningmakelaars kopers, verkopers en beleggers in alle trajecten adviseren en voor hen bemiddelen: vanaf de planfase tot aan de verkoop/verhuur van de laatste woning.

FRIS Woningmakelaars kenmerkt zich daarbij door:

Drie-eenheid: marktonderzoek, marketing en verkoop/verhuur

FRIS Woningmakelaars heeft zich de afgelopen jaren nadrukkelijk gespecialiseerd in de projectmatige verkoop/verhuur en gelooft daarbij heilig in de drie-eenheid van marktonderzoek, marketing en verkoop/verhuur. Een gedegen marktonderzoek gevolgd door een goede marke-

tingcampagne leidt immers tot een optimale verkoop/verhuur. FRIS gaat daarbij zelfs nog een stap verder in het vraaggestuurd ontwikkelen. Particulieren kunnen hun wensen indienen en aangeven naar wat voor soort woning en omgeving zij op zoek zijn. FRIS bundelt hun wensen en bij voldoende animo worden samen met een ontwikkelaar de gewenste woningen gerealiseerd. Middels het verspreiden van eigen nieuwsbrieven, buurtmailings, digitale nieuwsbrieven en het gebruik van social media is bovendien een marketingconcept uitgezet dat een lead generator is voor de projectmatige verkoop/verhuur én verkoop/verhuur van individuele woningen.

Aankoop, verkoop, eerste verhuur en taxaties voor particuliere en institutionele opdrachtgevers

Buiten de verkoop van individuele woningen en nieuwbouwprojecten heeft FRIS ruime expertise in uitponding. Indien de splitsing van uw bezit in appartementsrechten



- friswonen.nl
- twitter.com/friswonen
- facebook.com/friswoningmakelaars

nog moet worden gerealiseerd, kan FRIS u daarin gedegen adviseren. De uitpondportefeuille omvat zo'n 1.000 woningen. Ook voor taxaties geldt dat deze voor zowel particulieren als voor grote institutionele beleggers en corporaties geschieden. In samenwerking met FRIS Vastgoed Management verzorgt FRIS Woningmakelaars tevens de verhuur van projectmatige huurwoningen.

Vestigingen in Amsterdam en Zaandam

FRIS Woningmakelaars heeft NVM-vestigingen in Amsterdam en Zaandam. Vanuit beide vestigingen worden klanten proactief benaderd, waarbij zowel alle lokale als digitale mogelijkheden (o.a. Twitter, YouTube en Facebook) optimaal worden benut. De 5.000 zoekers in het bestand worden met grote regelmaat geïnformeerd over het aanbod en de nieuwsfeiten van FRIS Woningmakelaars en haar opdrachtgevers. FRIS bestaat inmiddels ruim 92 jaar en kan mede daardoor terugvallen op een solide netwerk waar-

van wij u graag gebruik laten maken. Net als de expertise die onder andere door de heer FRIS, als bestuurslid van de Makelaarsvereniging Amsterdam (MVA), is opgebouwd.

- Aankoop, verkoop, verhuur en taxaties voor particuliere en institutionele opdrachtgevers
- Met vestigingen in zowel Amsterdam als Zaandam
- Adviesmogelijkheden vanaf planfase tot aan verkoop/verhuur van laatste woning
- Proactief op gebied van aankoop, verkoop, verhuur en (digitale) marketing



FRIS Assurantiën is feitelijk de bakermat van FRIS. De afdeling is opgericht in 1923, heeft haar wortels in Zaandam en is later uitgegroeid tot "FRIS". De portefeuille van FRIS Assurantiën omvat momenteel circa 3.500 particuliere en zakelijke klanten.

FRIS Assurantiën

Eén totaalpakket met
één vast aanspreekpunt

FRIS Assurantiën kenmerkt zich door:

[Eén totaalpakket met één vast aanspreekpunt](#)

Vastgoedbeslissingen zijn vaak complex en tijdrovend. FRIS biedt de kans alles bij één organisatie onder te brengen en één vast aanspreekpunt te hebben. Dit geldt voor particulieren en commerciële partijen. FRIS kan desgewenst één totaalpakket samenstellen, waarbij FRIS naast de begeleiding bij de aan- of verkoop van de woning of commerciële ruimte, het VVE-beheer en/of het algehele beheer, u ook ontzorgt op het gebied van assurantiën. Kortom: één totaalpakket en één aanspreekpunt.

[Veel breder aanbod dan alleen gebouwgebonden verzekeringsproducten](#)

In het afgelopen decennium heeft FRIS Assurantiën zich

verder toegelegd op de business-to-businessmarkt, waarbij niet uitsluitend gebouwgebonden verzekeringsproducten worden aangeboden, maar tevens personeelsgebonden. De activiteiten van FRIS Assurantiën bieden daardoor een welkome aanvulling op de primaire arbeidsvoorwaarden die het bedrijfsleven biedt aan haar werknemers. In overleg kunnen wij, gezamenlijk met de andere business units van FRIS, een maat gesneden pakket aan secundaire arbeidsvoorwaarden bieden dat uniek genoemd kan worden.

[Lid van Adfiz: strenge opleidingseisen en gedegen klachtencommissie](#)

FRIS Assurantiën is lid van Adfiz, voorheen de Nederlandse Vereniging voor Assurantieadviseurs- en makelaars. De leden van deze vereniging moeten voldoen aan hoge kwaliteitseisen. In dat kader beschikken wij 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.

- Eén totaalpakket met één vast aanspreekpunt
- Veel breder aanbod dan alleen gebouwgebonden verzekeringsproducten
- Lid van Adfiz, voldoet aan strenge opleidingseisen en gedegen klachtencommissie



FRIS Vastgoed Management

Haaksbergweg 75
1101 BR Amsterdam ZO
Tel. 020 - 301 77 30
info@frisvsgm.nl



FRIS Investment Care

Haaksbergweg 75
1101 BR Amsterdam ZO
Tel. 020 - 691 30 43
info@frisc.nl



FRIS Research & Consultancy

Haaksbergweg 75
1101 BR Amsterdam ZO
Tel. 020-301 77 11
info@frisresearch.nl



FRIS Bedrijfsmakelaars

Haaksbergweg 75
1101 BR Amsterdam ZO
Tel. 020 - 301 77 20
info@frisbm.nl



FRIS Woningmakelaars Amsterdam

Buitenveldertselaan 42
1081 AA Amsterdam
Tel. 020 - 301 77 00
amsterdam@friswonen.nl



FRIS Woningmakelaars Zaandam

Westzijde 83
1506 GA Zaandam
Tel. 075 - 655 50 90
zaandam@friswonen.nl



FRIS Assurantiën

Westzijde 83
1506 GA Zaandam
Tel. 075 - 655 50 80
info@frisassurantien.nl

