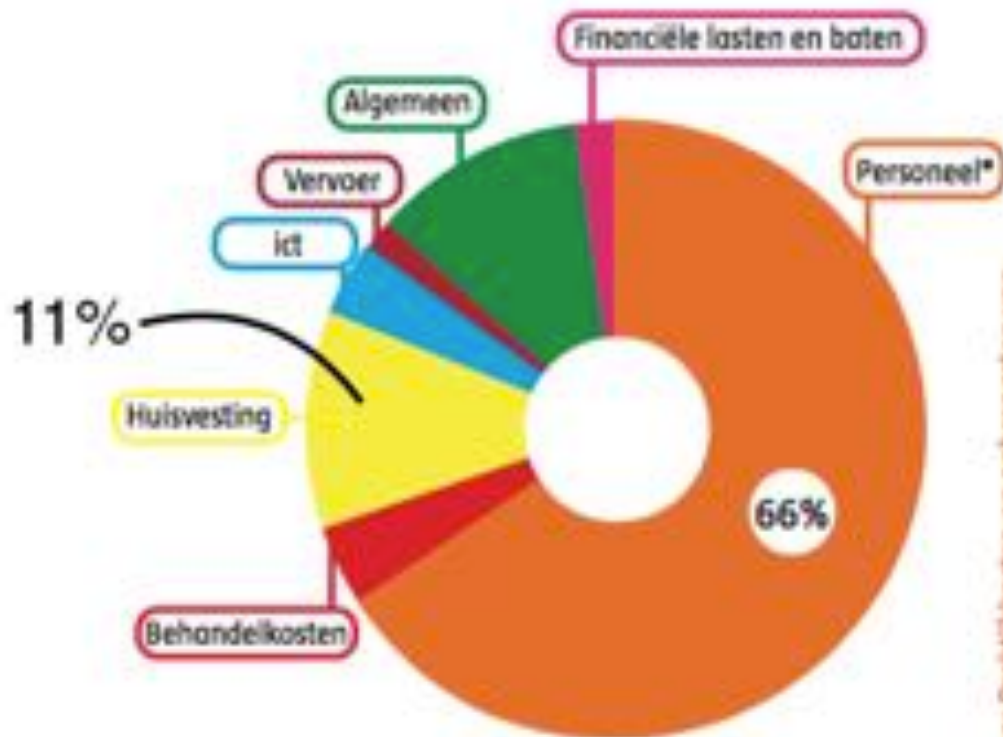


Cresa zorgt voor de perfecte match tussen
gebouw en organisatie

Wie weet wat de 2 grootste kostenposten zijn binnen een praktijk?

De kostenverdeling in de normpraktijk



Bron: Praktijkkosten en opbrengsten van huisartsenpraktijken, NZA, 2009

* Kosten van personeel in loondienst, waaronder huisartsen, plus het norminkomen van de huisarts-eigenaar.

Groeit of krimpt uw praktijk?
Zijn er verbeteringen mogelijk in uw huurcontract?
Hoe lang loopt uw huurcontract?
Betaald u een marktconforme huur?
Zijn er verbeteringen mogelijk in uw huisvesting?

Wij zijn specialist in:

- **Het aanhuren van nieuwe huisvesting**
- **Heronderhandelen van bestaande huurcontracten**

Cresa zorgt ervoor dat u tegen de beste voorwaarden huurt en dagelijks kunt genieten van uw werkomgeving, zodat uw team optimaal kan presteren.

Werken nooit voor verhuurder



Cresa

- Alleen uw belang
- Focus op uw organisatie
- Servicegericht



Bedrijfsmakelaar

- Risico van dubbele petten
- Vaak focus op m2
- Transactiegericht

Onze meerwaarde

- Ontzorgt bij het gehele project volledig en structureert het proces van A tot Z;
- Weet hoe de hazen lopen en hoe het “spel” gespeeld dient te worden;
- Kennen de markt en zijn lokaal aanwezig;
- Bespaart substantieel op uw huisvestingslasten;
- Is de buffer tussen u en uw verhuurder.

Het versterken van u als zakelijke huurder is ons enige belang. Daarmee zijn wij dé uitzondering in de vastgoedwereld. Wij regelen 'the perfect match'.

- 1. Begin op tijd bij heronderhandelen.**
- 2. Maak een duidelijkheid gedefinieerde doelstelling.**
- 3. Geef naast de huurprijs veel aandacht aan servicekosten en Algemene Bepalingen.**
- 4. Ken de tegenpartij.**
- 5. Stel een projectverantwoordelijke binnen de organisatie aan.**
- 6. Maak een gedegen inschatting van de ruimtebehoefte.**
- 7. Hou rekening met expansie/ krimp.**
- 8. Laat de ruimte intekenen voordat u het contract tekent.**
- 9. Maak gebruik van deskundigen met specifieke marktkennis.**

Einde



BEDANKT VOOR UW AANDACHT!