

Heer en meester in vastgoed

HEEREN
makelaars







Amsterdamse ondernemersgeest met Gooise finesse

Uw woning met vertrouwen, vakmanschap en persoonlijke aandacht aan- of verkopen. En alles rondom bijzondere woonprojecten en projectmatige verkoop. Dat is waar wij al sinds 2004 voor staan. Heeren Makelaars is een boutique office met een full-service dienstverlening. Onze Amsterdamse gedrevenheid, Gooise finesse en oog voor wat een huis pas echt bijzonder maakt, vormt onze signatuur.

Onze makelaars zijn uitstekend geschoold, doen er alles aan om up to date te blijven en beschikken over alle kennis van de actuele woningmarkt die nodig is om u op de juiste manier bij te staan. U kunt rekenen op een kundig en heldere aanpak die gestoeld is op persoonlijke aandacht. In de praktijk betekent dit dat wij u stap voor stap door de aan- of verkoopprocedure van uw huis begeleiden. Vanaf de eerste inventarisatie tot en met de onderhandelingen en de begeleiding bij de eigendomsoverdracht. U kunt op ons rekenen.

Heeren Makelaars is meer dan alleen een naam. De Heeren XVII bestuurden ooit de machtigste handelsonderneming ter wereld. Twee van hen sloten naar verluidt de allereerste makelaarstransactie: een huis verhandeld tegen harde valuta, met een derde als bemiddelaar. Die nalatenschap dragen wij met trots. Het motto van Eran en Sander bij het openen van Heeren Makelaars luidde: ‘Als zij de eersten zijn, zijn wij de laatste.’



De Heeren en Daemes

All good things come in pairs

In 2004 begonnen wij, Eran Hausel en Sander Bovenkerk, ons eigen boutique makelaarskantoor Heeren Makelaars aan de Stadionweg 75, de geschiedenis gaat langer terug. 27 jaar geleden hebben we elkaar ontmoet tijdens een deal. Door de jaren heen ontstond een bijzondere samenwerking met vele succesvolle unieke transacties, groeide onze vriendschap en inmiddels zijn we “heer en meester in vastgoed”.

De drijfveer achter Heeren Makelaars: “het kan altijd beter”. We streven ernaar het maximale eruit te halen, het werk hebben we elders goed geleerd en we zijn het zelf beter gaan doen. Ons kantoor naar een zakelijk hoger niveau tillen, is onze missie. Maar vooral de liefde voor het vak en de lol die het ondernemen geeft. Het samen hard werken geeft natuurlijk extra vleugels.

Heeren met stijl en karakter

Hard werken, creatief zijn en de synergie is heel belangrijk tussen Eran en Sander, en binnen het team. Ze hebben altijd een boutique office voor ogen gehad, waarbij Eran en Sander als partners letterlijk met de voeten in de klei zouden blijven staan.

Onze klantenkring varieert van particulieren tot projectontwikkelaars. Dat mensen voor Heeren Makelaars kiezen ligt niet alleen aan de hoge kwaliteit, persoonlijke benadering en de 24/7 gedachten binnen ons bedrijf. We streven een eigen stijl na om voor onze klant het verschil te kunnen maken. Dat doen wij door creatief te blijven, onze eigen ideeën te volgen, meer in overleg met onze klant te gaan en slim te spelen met prijsstelling. Niet alleen de zakelijke kant, maar ook sociale aspecten hebben onze volle aandacht. Onze stijl kenmerkt zich als strak, agressief en creatief.

Full-service makelaarskantoor in Amsterdam en Het Gooi

Ons kantoor is inmiddels uitgegroeid tot een van de meest toonaangevende makelaarskantoren van Amsterdam. We nemen een prominente positie in als het gaat om consultancy/advisering en afzet van unieke woonhuizen. Al 20 jaar zijn we betrokken bij de verkoop van talloze unieke woonhuizen.

2026 markeert een nieuwe fase: een boutique office in Het Gooi. Geen vreemde stap want onze roots liggen letterlijk in beide regio’s. Met een natuurlijk gevoel voor mensen, diepgaande marktkennis en een energieke aanpak begeleiden wij ieder woontraject met aandacht en precisie.

Onze commerciële medewerkers zijn allen gekwalificeerd makelaar dan wel gecertificeerd (beëdigd). Wij zijn enthousiast en gedreven in alles wat wij doen en beschikken over actuele kennis van de woningmarkt die nodig is om u op de juiste manier bij te staan. Het sportieve karakter van Heeren Makelaars maakt dat we zowel uitstekende aan- als verkoopmakelaars zijn.

Het specialisme van onze dochteronderneming RFFLS is om vastgoed onweerstaanbaar te presenteren. “We elevate your home” is hun statement. Door de fotografie en videografie in eigen huis te hebben, kunnen wij met onze eigen signatuur uw huis perfect in beeld brengen.

Uiteraard is ons kantoor lid van de NVM en de MVA en zijn wij aangesloten bij Funda, VastgoedCert, Baerz&Co, Luxury Real Estate en tal van internationale portalen.





Ewoud Rehe
directeur Het Gooi -
NVM makelaar- taxateur RM/RT

rehe@heerenmakelaars.nl
06 26904330



Michiel Floberg
directeur Het Gooi
NVM makelaar

floberg@heerenmakelaars.nl
06 20164740



Sander Bovenkerk
directeur - NVM makelaar

bovenkerk@heerenmakelaars.nl
06 55746172



Eran Hausel
directeur - NVM makelaar

hausel@heerenmakelaars.nl
06 46119428



Igor Veendrick
directeur - NVM makelaar

veendrick@heerenmakelaars.nl
06 53519281



Steijn Schothorst
directeur - NVM makelaar

schothorst@heerenmakelaars.nl
06 53436695



Susan de Vreede
office manager - juridisch
adviseur

devreede@heerenmakelaars.nl
035 303 27 72

Gooise roots, Amsterdamse scherpte en de drive om voor u het verschil te maken



Full-service dienstverlening

Uw eigen makelaarskoppel

Maatwerk voor uw woning

Een heldere aanpak en persoonlijke benadering

Heeren Makelaars valt op door een deskundige en persoonlijke aanpak. Persoonlijk, want we luisteren goed naar wat u als klant belangrijk vindt wanneer u een huis of appartement wilt verkopen. Samen bepalen we een traject dat bij u past en dat aansluit bij uw wensen, eisen en verlangens. Dat vraagt om maatwerk, expertise en persoonlijke betrokkenheid. Met een heldere en systematische aanpak, begeleiden wij u door het gehele verkoopproces. U kunt op die manier rekenen op de maximale ondersteuning bij het verkopen van uw woning. En dat beaamen onze verkopers met een beoordeling van 9,7 via Funda.

Wij werken in makelaarsduo's

Ons team is gedreven, resultaatgericht en houdt van doorpakken. Onze werkwijze is gericht op volledige ontzorging, echter u beslist, te allen tijde. U werkt altijd met een vast makelaarsduo. Op die manier bent u verzekerd van continuïteit en korte lijnen. We houden overzicht en zijn accuraat in reacties en afspraken. Zo kunnen we op elk moment snel voor u schakelen. Onze vastgoedspecialisten hebben actuele marktkennis en ruime ervaring in huis. Zij geven u advies op maat gedurende het gehele verkoopproces. Van het in de markt zetten van uw woning tot juridisch advies wanneer dat gewenst is.

We denken proactief mee in het bepalen van de vraagprijs en het verkoopklaar maken van uw woning. Ons kantoor gelooft in een onbeperkt aantal bezichtigingen voor het vinden van de juiste koper. Bij elke aanvraag vragen wij zorgvuldig door of de andere partij serieus geïnteresseerd is alvorens we een afspraak maken. Iedere bezichtiging begeleiden wij persoonlijk, zo ontzorgen wij u en krijgen we een beter beeld van de potentiële koper. Deze informatie is vaak waardevol tijdens de onderhandelingen.

Uw woning verdient maatwerk

Een goede eerste indruk is essentieel. Daarom besteden we veel zorg aan de presentatie en zichtbaarheid van uw woning. Beeld zegt vaak meer dan woorden, en precies daarom zetten we in op hoogwaardige visuele middelen. Via ons eigen mediabureau RFFLS houden we de fotografie en videografie in eigen huis. Zo kunnen wij met onze eigen signatuur uw woning perfect in beeld brengen en kunnen we snelheid en kwaliteit garanderen.

.

Uw woning maken we zichtbaar middels verkoopfotografie en -video, 360º tour, 2D en 3D plattegronden (NEN2580), dronebeelden en Matterport. Indien gewenst verzorgen wij ook het stylen van uw woning. Voor ieder object maken wij een luxe brochure met glossy uitstraling op maat, zowel gedrukt als digitaal.



Exclusief magazine voor parels in het topsegment

Voor woningen in het topsegment gaan we graag nog een stap verder. Speciaal voor dit type objecten creëren we een magazine op maat. Daarmee geven we uw woning een exclusieve uitstraling en presentatie die past bij het hogere segment.

Voor de verkoop van dergelijke objecten stellen we een op maat gemaakt pitchdocument samen. Hierin brengen we de sterke en minder sterke punten van uw woning overzichtelijk in beeld, samen met een gerichte strategie om uw huis optimaal positioneren.

Heer en meester in vastgoed

Met ruim 20 jaar ervaring in zowel bestaande bouw als nieuwbouw, kennen wij de markt van binnen en van buiten. We combineren die kennis met een creatieve, eigentijdse aanpak: wij zetten woningen niet alleen in de markt, maar echt op de kaart.

Onze marketing is innovatief en doelgericht. We ontwikkelen een strategie die past bij uw woning en bij de doelgroep. We presenteren uw huis via onze website, via de platforms van onze partners en en in de digitale etalage binnen en buiten ons kantoor aan de Sint Janstraat 12–A in Laren én onze kantoren op de Stadionweg 75 en Rubensstraat 71 in Amsterdam. Indien gewenst zetten we ook social media effectief in - onze doorlopende online marketing campagne genereert maximale zichtbaarheid. Daarbij kiezen we bewust voor een eigen stijl: creatief, doordacht en onderscheidend.

Promotie via ons partnernetwerk

Heeren Makelaars gelooft in de kracht van samenwerken en integere netwerken. De verkoop van uw woning wordt aangekondigd via de NVM, MVA, Funda, het makelaars uitwisselingsysteem en onze partnernetwerken. Ons kantoor is via Baerz & Co verbonden met gecertificeerde topkantoren en we zijn tevens een geselecteerde partner van de internationale platforms Luxury Real Estate, Rightmove, JamesEdition en Luxury Estate. Deze partnerships hebben een geavanceerde online marketingstrategie als resultaat. Zo biedt niet alleen ons kantoor, maar een hele groep landelijk en internationaal verbonden topkantoren uw huis onder de aandacht van de beoogde doelgroep.

Dankbaar benutten we alle full-service diensten van Funda en bieden we ieder verkoopobject automatisch als blikvanger aan. De kantoorpagina pro is de ideale plek voor onze marketing en het benadrukken van onze persoonlijke benadering: per object staat onze verkopende makelaar met foto en directe contactgegevens genoemd. Met een customized profiel onderscheiden we ons nog meer van onze conculega's. Bovendien draagt het bij aan onze herkenbaarheid voor (potentiële) klanten en kopers.

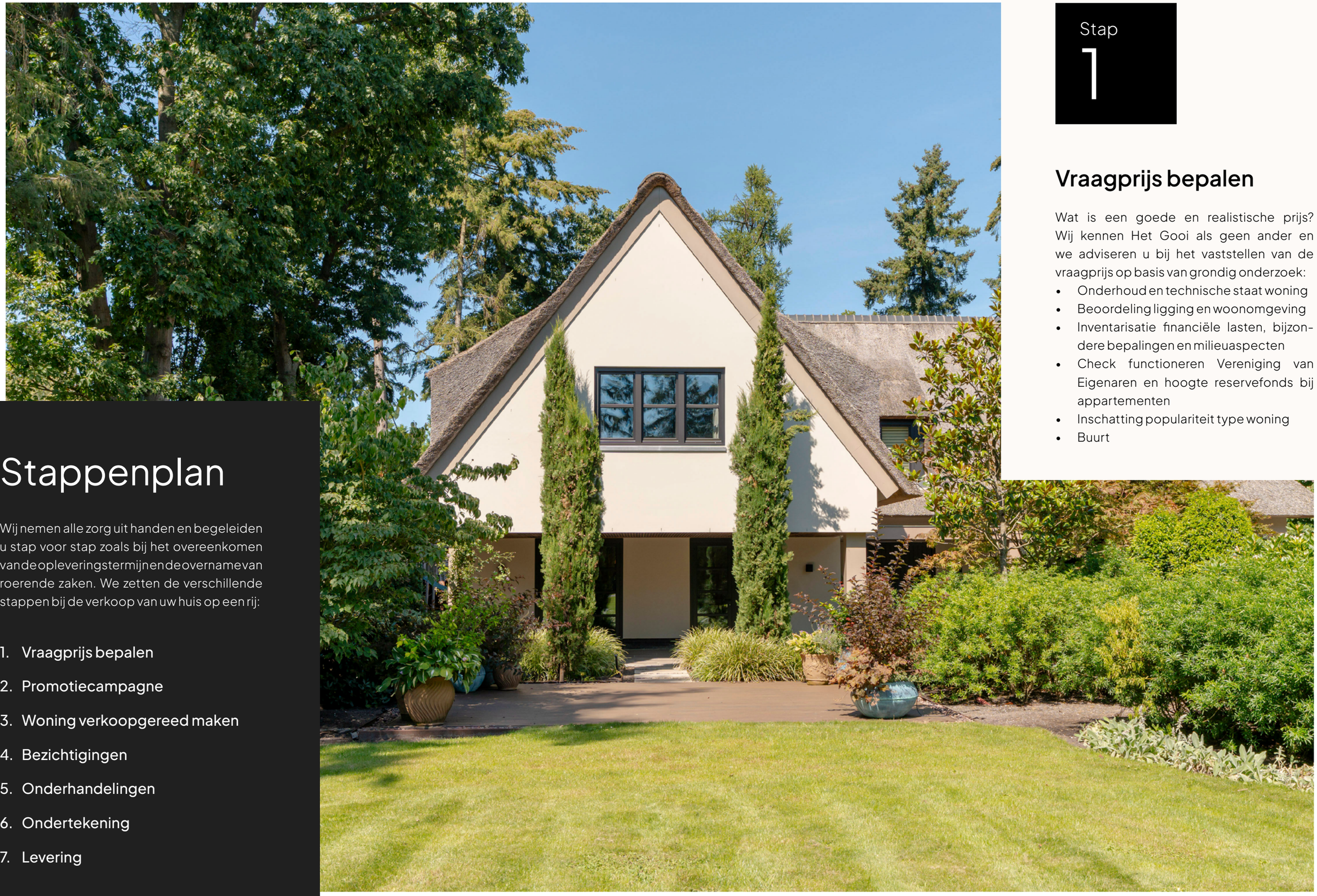
Via de samenwerking met Baerz&Co hebben we toegang tot het internationale high-end Primextate. Primextate combineert de exclusiviteit van een gesloten businessclub van internationale vastgoedprofessionals met wereldwijde exposure aan gekwalificeerde kopers en verkopers. Op die manier kunnen we een exclusieve verkoop in het topsegement van de markt met perfectie onder de aandacht brengen bij topkantoren in ons netwerk.

Voor objecten in het topsegment, hebben wij een exclusief netwerk met persoonlijke contacten waarin we met collega's discreet aanbod en doelgroep met elkaar verbinden.

Stappenplan

Wij nemen alle zorg uit handen en begeleiden u stap voor stap zoals bij het overeenkomen van de oplevering stermijn en de overname van roerende zaken. We zetten de verschillende stappen bij de verkoop van uw huis op een rij:

1. Vraagprijs bepalen
2. Promotiecampagne
3. Woning verkoopgereed maken
4. Bezichtigingen
5. Onderhandelingen
6. Ondertekening
7. Levering



Stap
1

Vraagprijs bepalen

Wat is een goede en realistische prijs? Wij kennen Het Gooi als geen ander en we adviseren u bij het vaststellen van de vraagprijs op basis van grondig onderzoek:

- Onderhoud en technische staat woning
- Beoordeling ligging en woonomgeving
- Inventarisatie financiële lasten, bijzondere bepalingen en milieuaspecten
- Check functioneren Vereniging van Eigenaren en hoogte reservefonds bij appartementen
- Inschatting populariteit type woning
- Buurt

Stap
2

Promotiecampagne

Een sterk en loyaal partnernetwerk

Het brede netwerk van Heeren reikt verder dan de stadsgrenzen. Amsterdam is een wereldstad, er is veel internationale traffic en dat merken we ook in onze klantenkring. Om die reden combineren we bewust het nationale product met internationale platforms en netwerken met high-end makelaarskantoren. De mogelijkheid om objecten internationaal weg te zetten vergroot bovendien de zichtbaarheid naar potentiële kopers. Anderzijds vergroot het uitgebreide netwerk de kansen voor het vinden van uw specifieke droomhuis. Dat maakt ons uniek.

Regionale samenwerkingen

Collegialiteit vinden wij heel belangrijk, zowel in het team als onder collega's binnen Amsterdam. Een zuivere markt, eerlijke concurrentie en mooie transacties vloeien voort uit collegialiteit. Bij de Makelaarsvereniging Amsterdam (MVA), onderdeel van de NVM, zoeken collega-makelaars elkaar op en praten we over de dagelijkse gang van zaken en ontwikkelingen in de markt. Hier ontstaat verbinding en onderlinge gunning. Amsterdamse makelaars hebben elkaar nodig om zuiver zaken te doen en om de beste deals voor hun klant – of dat nu de verkoper of de koper is – te realiseren.

Nationale partnerships

Ons kantoor is uiteraard aangesloten bij de NVM en is een geselecteerde partner van Baerz&Co, exclusief voor de regio Amsterdam. Zo biedt niet alleen ons kantoor, maar een hele groep landelijk verbonden topkantoren uw huis aan.
Naast deze krachtenbundeling schakelen wij ook geavanceerde, doorlopende onlinecampagnes



in. Denkt u aan kanalen als LinkedIn, Facebook, Instagram, Google en YouTube.

Onze collega's van de NVM en MVA informeren wij door middel van een mailing en aanmelding van de woning in het NVM-intranet (Nederlandse Vereniging van Makelaars) over de aanvang van de verkoop, zodat zij dit aan hun opdrachtgevers kunnen communiceren. Zo geven wij het project mogelijk nog meer bekendheid.

Wij beschikken over een bestand van potentiële kopers. Uw doelgroep binnen ons klanten-bestand stellen wij op de hoogte en bieden hen de mogelijkheid tot het maken van een afspraak.

Internationale krachtenbundeling

Om internationaal ook uitstekende service te bieden, is ons kantoor een geselecteerde partner van internationale platforms Luxury Real Estate, Rightmove, Luxury Estate en JamesEdition. Via ons werkt u dus automatisch met alle andere samenwerkende makelaars in het meest uitgebreide luxury home netwerk ter wereld. Het netwerk dat in 16 talen beschikbaar is, bestaat uit ruim 3.800 makelaarskantoren in 37 landen en biedt gemiddeld 65.000 objecten aan. De aansluiting bij deze innovatieve (inter)nationale marketingplatforms is exclusief voor onze werkregio. Op deze manier kunnen wij u nog beter van dienst zijn dan omliggende kantoren.







Meer kliks door heldere en perfect uitgelichte foto’s

Haarscherpe details op ieder scherm

Fotografie

Uit onderzoek van de NVM blijkt dat kopers bij voorkeur klikken op openingsfoto’s met een blauwe lucht of een mooi uitgelichte foto van het interieur. Wij zorgen dan ook dat alle foto’s altijd helder en perfect uitgelicht zijn. Bij het fotograferen wordt gebruik gemaakt van speciale HD-techniek (High Definition). Deze techniek zorgt ervoor dat extreme verschillen in contrast gecompenseerd worden, dus geen donkere hoeken of overbelichte partijen. Met een foto waarin alle details van het interieur en exterieur optimaal zichtbaar zijn als resultaat.

De foto’s zijn tot in detail op volledig scherm te bekijken. Zelfs bij de interieurfoto’s is er gedetailleerd uitzicht op de omgeving en de achtertuin.
Met een 360° tour en een Matterport 3D-scan kunt u mensen een virtuele rondleiding door een woning geven. In deze scan kan worden geklikt waardoor ruimtes in 360° modus worden getoond. Vervolgens kan iemand zich virtueel door de ruimtes ‘bewegen’ om zo een goed beeld te krijgen van de indeling en grootte van een woning.

Voorbeeld Matterport







Panoramafoto’s laten namelijk een volledig beeld in de rondte (360°) zien. Zo kunt u de kijkers de mogelijkheid bieden de woning en de omgeving van alle kanten te bekijken. Door de 360° fotografie blijken bezoekers beter geïnformeerd over de woning. Zij komen bij een fysieke bezichtiging dan niet voor verrassingen te staan. Het gebruik van 360° fotografie heeft de laatste jaren op Funda een grote vlucht gemaakt. Logisch, want uit de cijfers blijkt dat bij een gewone foto na een paar seconden al wordt doorgeklikt.

Een 360° foto houdt daarentegen de aandacht maar liefst 30 seconden vast. Ook is gebleken dat woningen waarvan 360° foto’s gemaakt zijn, aanzienlijk meer bezichtigingen trekken en korter te koop staan. Door het gebruik van onze speciale techniek zijn ook onze panoramafoto’s tot in het kleinste detail op volledig scherm te bekijken. Zelfs bij de interieurfoto’s is er nog een gedetailleerd uitzicht op de omgeving en de achtertuin. De perfecte manier om een volledig beeld van een woning te krijgen.

Artist impressies



Zowel te gebruiken voor interieur als exterieur

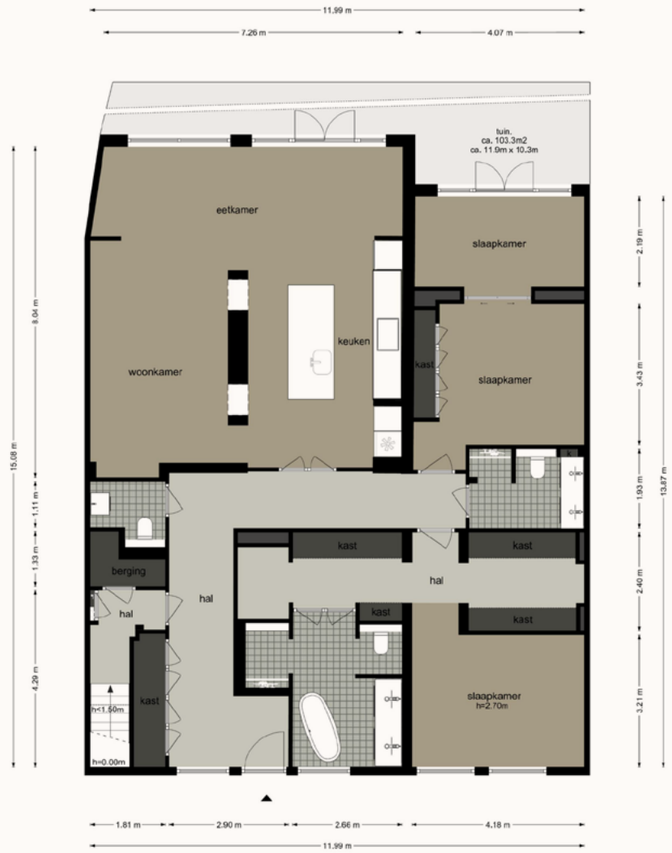
Laat potentie van casco woningen zien

Bijzonder realistische weergave van inrichting



Een ruimte of pand kan nog zo veel potentie hebben, maar men moet het wel kunnen zien.
Een casco of nieuwbouwwoning straalt niet de sfeer en klasse uit die het zou kunnen hebben. Met een artist impression kunt u met een bijzonder realistische digitale weergave van meubels en een mooie vloer precies de juiste sfeer neerzetten. Een perfecte manier om te laten zien wat er allemaal mogelijk is.

Met een artist impression kunnen wij voor u eenvoudig een open haard toevoegen, de kleur van het houtwerk en muren aanpassen of een houten vloer neerleggen.
Dit werkt uiteraard ook prima voor het exterieur: u kunt de kleur van de gevel laten aanpassen of elementen op een dakterras toevoegen.



Floorplan

Makkelijk te uploaden op Funda

2D en 3D of omzetting bestaande plattegrond

Alle maten op een rij en mogelijkheden in beeld

Het is, zelfs met fotografie, niet altijd eenvoudig om de indeling van een woning goed te laten zien. Met een professioneel getekende plattegrond krijgt u de indeling helder op papier en kunt u de kijkers inzicht geven in de mogelijkheden van de woning. Dat is een groot voordeel, zeker bij zogenaamde ‘klusobjecten’. Net als bij de 360° fotografie trekken woningen waar een plattegrond is bijgevoegd meer kijkers op internet.

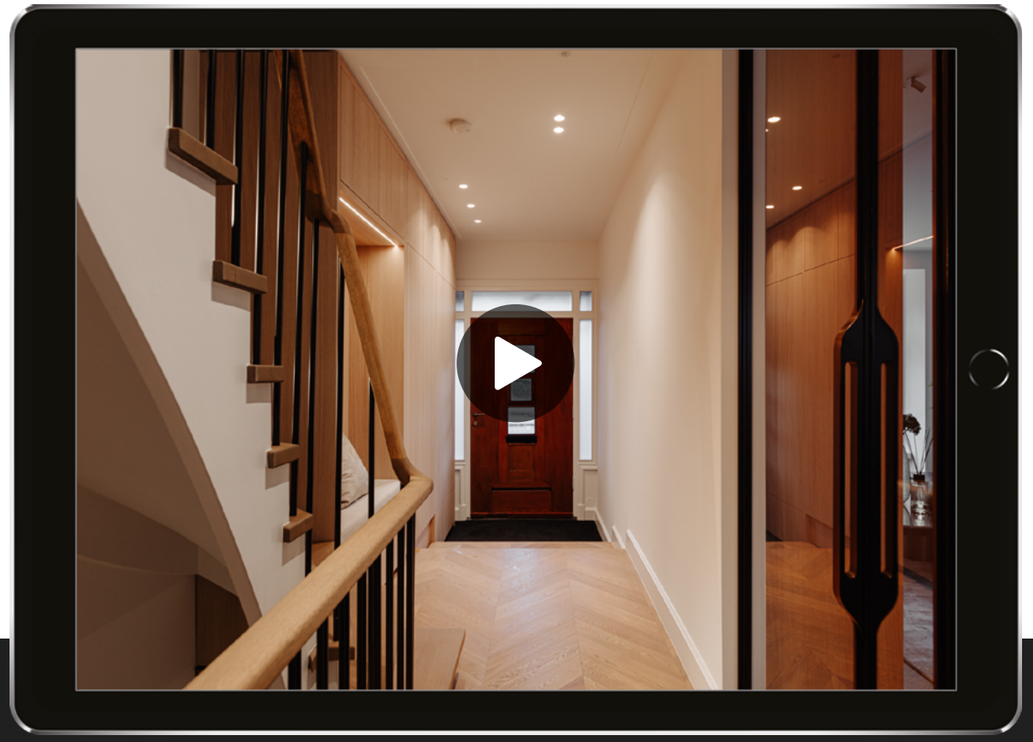
U kunt kiezen voor een 2D plattegrond of een 3D variant, waarbij de wanden zijn opgetrokken en meubels ingetekend zijn. Zo wordt in één oogopslag duidelijk wat de potentie van het pand is. Ook kunnen wij bestaande bouwtekeningen eenvoudig omzetten naar zogeheten Floorplanner plattegronden. Floorplanner plattegronden zijn eenvoudig te uploaden op Funda.

Video

De online kijker krijgt alvast een goede indruk van uw huis en omgeving

De beste aanloop naar een eerste bezichtiging

Een video is misschien wel de beste ‘beschrijving’ van uw huis. De online kijker maakt uitgebreid kennis met uw huis en proeft de sfeer van de omgeving. Door in te zoomen op de mooiste plekjes – dat leuke nisje of die fraaie inbouwkast met spots – houdt u de aandacht van de huizenzoeker nog langer vast. Een perfect opwarmertje voor de echte bezichtiging. Het gebruik van een video vergroot de interesse van potentiële kopers.



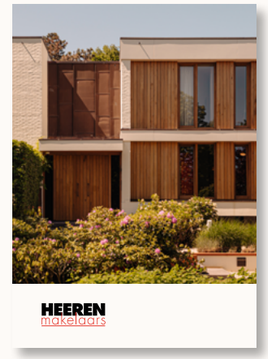
Fotoslider

Met een fotoslider hebt u een ideale tool in handen om de aandacht die u hebt getrokken met de openingsfoto nog even vast te houden; daarom zijn de fotoslider en video perfecte tools. In de fotoslider komen alle foto’s van de woning voorbij als in een diavoorstelling. Ook wordt ingezoomd op de foto’s.

Luxe brochure

Digitale brochure geschikt voor Funda en eigen site

Drukwerk met glossy uitstraling











Onze brochures bevatten veel grote foto’s die een goede sfeer van het huis geven. De brochure van uw huis is te downloaden via funda.nl en heerenmakelaars.nl en wordt voorafgaand aan de bezichtiging digitaal meegezonden. Na de bezichtiging krijgt de potentiële koper een gedrukt exemplaar mee zodat uw huis letterlijk onder de aandacht blijft.

Stap
4

Bezichtigingen

De bezichtiging is een belangrijk contactmoment met de potentiële koper. Ervaring leert dat potentiële kopers ons meer vragen stellen als de verkoper er niet bij is. Vandaar dat we dit traject volledig coördineren en begeleiden. U hoeft nergens naar om te kijken, wij zijn de contactpersoon voor potentiële kopers en wij zorgen ervoor dat al hun vragen beantwoord worden en noteren al hun woonwensen. Deze informatie kan heel nuttig zijn bij eventuele onderhandelingen. Mocht een potentiële koper zich direct bij u melden, verwijs hem of haar dan direct aan ons door.

Stap
3

Woning verkoopgereed maken

De eerste indruk is heel belangrijk. Zorg er daarom voor dat uw woning er netjes uitziet, van binnen en buiten. Investeer, indien nodig, in een kleine onderhoudsbeurt. Een verzorgde entree is geld waard! Wij adviseren u graag hoe de woning gereed te maken voor de bezichtiging. Mocht u uw woning er lichter en ruimtelijker uit willen laten zien dan kunnen we een woningstyliste inschakelen. Vraag ons gerust om advies.



Stap
5

Onderhandelingen

Niet in iedereen schuilt een geboren verkoper, daarom is het fijn dat u dit helemaal aan ons kunt overlaten. Wij weten van de hoed en de rand en staan u bij met advies. De controle verliest u nooit, want uiteindelijk beslist u voor welke prijs en aan welke koper u uw woning verkoopt.

Wanneer een koper een bod uitbrengt, bespreken we dit met u en adviseren we u over de vervolgstappen. Bij het onderhandelen is niet alleen de prijs van belang, maar ook de datum van overdracht en ontbindende voorwaarden. Voorbeelden van ontbindende voorwaarden zijn: financieringsvoorbehoud, bouwkundige keuring, woonbestemming en bouwvergunning.

Zolang een bod nog niet aanvaard is, kan het bod nog vervangen worden door een lager of hoger bod. Het is niet zo dat door aanvaarding van een bod een overeenkomst tot stand komt, dit gebeurt pas bij de volgende stap.

Stap
6

Ondertekening

Samen met de koper spreken we een verkoopprijs af. Daarnaast maken we samen afspraken over andere belangrijke onderdelen van de koopovereenkomst, zoals de datum van levering, ontbindende voorwaarden en een lijst met roerende zaken (gordijnen, verlichting etc.). Deze afspraken worden schriftelijk vastgelegd in een koopovereenkomst. Wij nemen deze zorgvuldig met u door voordat u tekent.

Ons advies: zet pas een handtekening als alles volgens u juist is weergegeven en duidelijk is. Als de koper de overeenkomst ook heeft ondertekend is de koopovereenkomst ge-sloten. De koper ontvangt een afschrift van de koopovereenkomst en deze kan vanaf dat moment alleen nog ontbonden worden als:

- De koper binnen de wettelijke bedenktijd van drie dagen alsnog besluit af te zien van de aankoop.
- De ontbindende voorwaarden binnen de gestelde datum in koopovereenkomst reden zijn voor koper om af te zien van de aankoop.



Stap
7

Levering

De laatste stap is het ondertekenen van de akte van levering bij de notaris en het afronden van het financiële gedeelte. Van tevoren ontvangt u een kopie van de leveringsakte en een nota van afrekening.

Wij controleren goed of alle gegevens kloppen. De koper zal voorafgaand aan de levering de woning inspecteren om te zien of alles is achtergelaten zoals afgesproken. Wij begeleiden deze inspectie uiteraard.

Contactgegevens

Sint Janstraat 12-A
1251 LA Laren

Tijdelijk kantoor
Houtweg 29
1251 CS Laren

Telefoon: 035 303 27 72
Email: hetgooi@heerenmakelaars.nl



heerenmakelaars-hetgooi.nl