

De makelaar  
voor **ondernemers**  
**met ambitie.**





Wat  
zijn uw  
plannen en  
ambities?



Martijn Cluistra en Laurens Snel, bedrijfsmakelaars

# Altijd actief. Zie het als belofte.

Ondernemerschap vraagt om ruimte. Om huisvesting. Om vastgoed. Maar het omgekeerde is ook waar. Vastgoed vraagt om ondernemerschap. Wat uw uitdaging ook is. Of u nu ruimte zoekt die past bij uw organisatie en uw toekomstvisie, nieuwe beleggingsmogelijkheden zoekt of vierkante meters wilt verkopen of verhuren. De vastgoedmarkt is bijna altijd uitdagend, dat

kunnen we na ruim zestig jaar wel zeggen. De afstemming van gebruikerswensen op 'stenen ruimte' vraagt om creativiteit. Ideeën. Visie. Ondernemerschap. En daadkracht. Als er iets is dat het vak van bedrijfsmakelaar mooi maakt, is dat het wel. We vatten het samen in twee woorden, en u mag ze opvatten als belofte. Westeneng. *Altijd actief.*



Elke uitdagende markt  
vraagt om ondernemerschap.

# Zo doen we zaken met elkaar.

De manier waarop we bij Westeneng met u samenwerken, is de manier die bij ons als familiebedrijf past. Als derde generatie bedrijfsmakelaars. Actief en ondernemend, zoekend naar kansen, denkend in mogelijkheden. Maar: altijd met de blik vooruit. Morgen zal blijken of we het vandaag goed deden. We denken niet graag in losse transacties en korte termijnsucces. Als makelaar houden we uw en onze lange termijnbelangen in het

oog. Zowel in onze manier van begeleiden en informeren, als in ons meedenken en verbinden. Dat is ook een kwestie van normen en waarden. Het is niet altijd makkelijk, maar we kiezen liever voor een verantwoord verlies dan een bedenkelijk succes. Er is ons veel aan gelegen dat we in grote en kleine dingen betrouwbaar en integer handelen. U mag ons daar altijd op aanspreken.



## Begeleiding

Of u nu koper, verkoper, huurder of verhuurder bent, we begeleiden u. En begeleiden is een werkwoord. Dat betekent: we nemen u mee in het proces, zetten stappen, denken vooruit, geven u advies en helpen u de juiste dingen

op het juiste moment te doen. Bent u thuis in de vastgoedmarkt, dan hebt u van ons minder toelichting en informatie nodig. Maar ook dan nemen we graag het voortouw in het gehele proces, zodat u werkelijk ontzorgd bent.

## Informatie

Informatie over objecten moet helder, eerlijk en compleet zijn. Met 'helder' bedoelen we dat de informatie overzichtelijk en begrijpelijk is. Met 'eerlijk' dat zowel voor- als nadelen voor u helder worden, zoals we zelf ook beslissingen

zouden willen nemen. Dat heeft alles te maken met informatie die 'compleet' is. We verstrekken zoveel mogelijk relevante informatie over zowel het pand als bestemmingsplan-technische en/of juridische aspecten.

## Ideeën

Ondernemen is kansen zien – en ze creëren. Vandaag bedenken we hoe een pand optimaal in de markt kan worden gezet, of met welke voorwaarden uw belangen vastliggen in een contract. Morgen dragen we ideeën aan over de

herontwikkeling of verbouwing van een pand of terrein. Het ene moment bedenken we u als belegger met 'een mooie kans'. Het volgende moment krijgt u als ondernemer de tip dat een pand te huur komt. Ideeën genoeg.

## Verbinding

Samenwerken. In contact blijven. Elkaar zien, écht zien. Behoeften kennen, en erop inspelen. Waardering hebben voor elkaar, ruimte gunnen aan elkaar. Inderdaad, het draait in ons vak om mensen, en niet om stenen. We doen

met veel ondernemers zaken op basis van vertrouwen. Als er iets is waar we zuinig op zijn, is dat het wel. Vertrouwen - daar kan geen contract tegenop. We vertrouwen erop dat we met plezier gaan samenwerken.

# Van kantoor tot winkelruimte. Onze business.

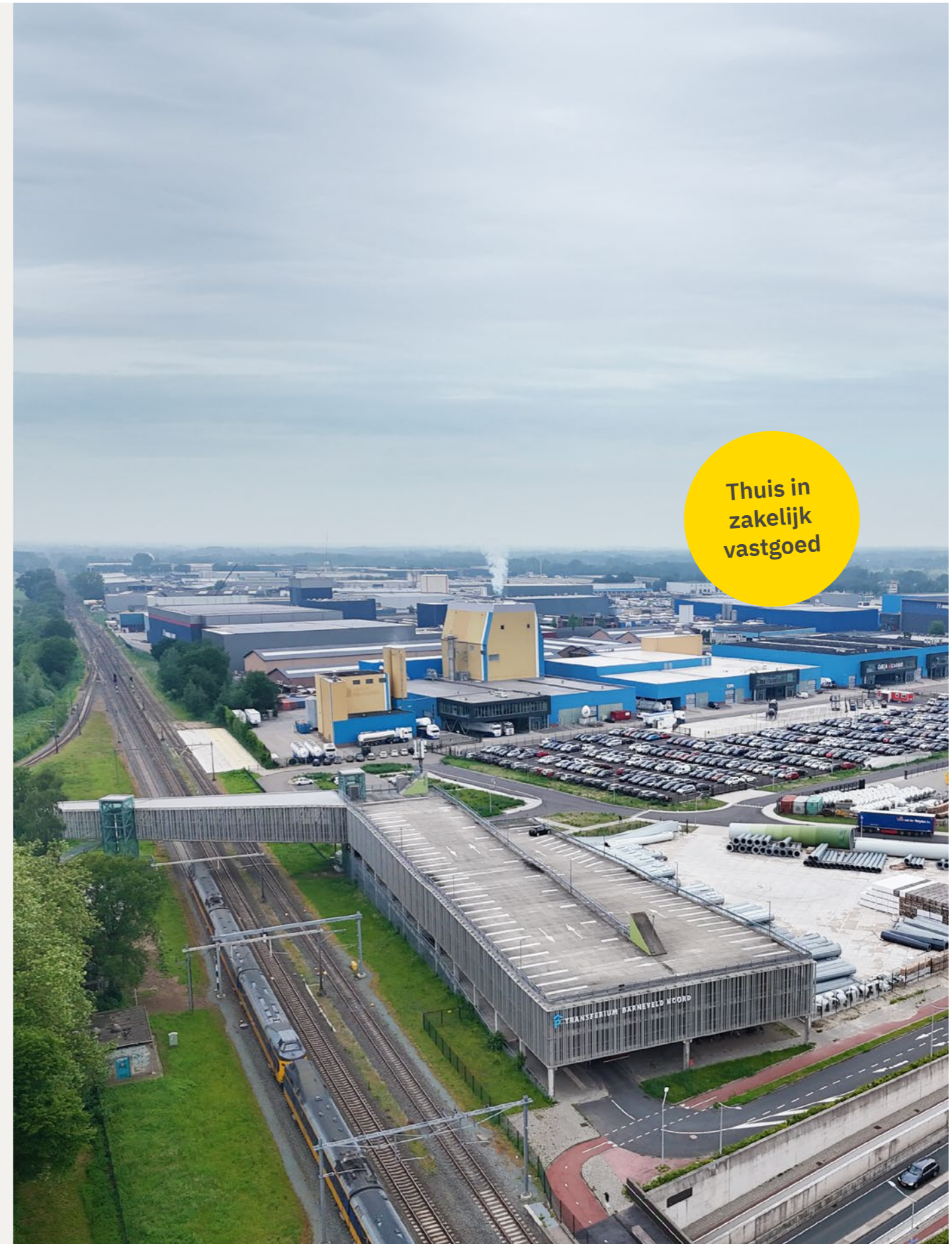
We zijn thuis in zakelijk vastgoed. Van bedrijfsverzamelgebouw met kleine units tot complete bedrijventerreinen. Van historisch winkelpand hartje centrum tot modern warehouse langs de snelweg. Van luxe kantoorpanden tot functionele bedrijfsruimten. Van enkele tientallen tot duizenden vierkante meters.

De ene keer helpen we ambitieuze startups aan een pand dat ruimte biedt voor groei. De andere keer denken we mee met gevestigde organisaties die

naar onze regio willen komen. Soms hebben we te maken met één pand voor één ondernemer. Soms met tal van kavels, van verschillende eigenaren voor tientallen ondernemers.

Hoe verschillend de situaties ook zijn, of u nu wilt kopen, huren, verkopen of huren, als bedrijfsmakelaars denken we actief met u mee. We hebben ervaring met alle denkbare vraagstukken - en daarom ideeën te over. We laten ons graag door u uitdagen.

“ Bij een goede deal voelen twee partijen zich winnaar.



# Voor elke kavel een koper.

## Verkoop van projecten

Als u kavels wilt verkopen - misschien een compleet bedrijventerrein - helpen we u graag om daar een succes van te maken. Dat begint bij het samen helder krijgen van uw doelstellingen. Misschien gaat u voor maximale opbrengst. Misschien hebt u (ook) een kwalitatieve doelstelling.

U wilt bijvoorbeeld lokaal ondernemerschap stimuleren, ruimte bieden aan een specifieke bedrijfstak of bedrijven met een duurzame bedrijfsvoering aantrekken. De bestemmingsplan-technische mogelijkheden en/of gemeentelijke beleid kunnen daarbij belangrijke kaders zijn.

## Het samenspel

Uw doel geeft richting. Met uw ambitie als uitgangspunt, helpen wij u de juiste doelgroep te bepalen en aan te trekken. Dat is een commerciële uitdaging, waarin het de kunst is om met het optimale aanbod te komen. Samen met u bepalen we de prijzen en voorwaarden. Ofwel: de spelregels waarbinnen we het samenspel met potentiële kopers kunnen spelen. Vervolgens is het aan ons om gegadigden te inspireren en te enthousiasmeren.

## Begeleiding en afhandeling

U krijgt complete ondersteuning en begeleiding van ons kantoor. Niet

alleen van onze bedrijfsmakelaars, die locatiebezoeken begeleiden en onderhandelingen voeren, maar ook van ons team op kantoor.

We hechten er waarde aan dat de informatieverstrekking adequaat is, voor kopers en voor u. Komen we tot deals of andere afspraken, dan leggen we die contractueel vast en zorgen we voor een correcte juridische en administratieve afwikkeling. Als u met Westeneng samenwerkt, krijgt u het in dat opzicht makkelijk. Dan zijn uw zaken goed geregeld. Als het aan ons ligt, wordt uw project een succes.



Benieuwd?  
Neem contact  
met ons op!

**TE KOOP**

Bouwkavel  
van 2500m<sup>2</sup>  
op unieke  
zichtlocatie

Laurens 06 319 289 83      06 205 98 722      Martijn

Een bruisende locatie  
waar succes en groei  
samenkomen!

**westeneng**  
altijd actief



ONDERNEMER AAN HET WOORD

Arjan Schouten  
*Ondernemer en investeerder*

---

“

“Kavels of units in de markt zetten vraagt om ondernemend meedenken”

De kavels van een bedrijventerrein verkopen, of de units van een bedrijfsverzamelgebouw. Dat is niet alleen een kwestie van een mooie presentatie maken en contracten opstellen. “Het vraagt om ondernemend meedenken”, zo heeft Schouten ervaren. “En dat is precies wat we waarderen in Westeneng. Toen we meer inschrijvers dan kavels hadden, kwamen ze met het idee om te verkopen bij inschrijving. Dat leverde een eerlijk en rendabel verkoopproces op.” Eén van deze kavels in Uddel hield Schouten zelf. Op aanraden van Westeneng realiseerde hij er een bedrijfsverzamelgebouw op. Inmiddels zijn de meeste units in dit pand verkocht of verhuurd door Westeneng. “Westeneng ziet kansen voor ondernemers en weet hoe je kavels of objecten in de markt zet.”

# Zoektocht naar de beste koper of huurder.

## Verkoop of verhuur

Als u een pand wilt verkopen of verhuren, gaan we u helpen de beste koper of huurder te vinden. Wat voor u de beste deal is, hangt af van uw eigen uitgangspunten. Eén ding is zeker: we moeten samen bedenken hoe u uw pand aanbiedt.

Een belangrijke voorwaarde is een aantrekkelijke presentatie. Inclusief de nodige informatie over juridische en technische aspecten, zoals veiligheid, milieunormen of geluidscontouren. Wij maken een uitgebreide inventarisatie van de sterke en minder sterke punten van uw pand om het precies aan de juiste doelgroepen aan te kunnen bieden. Maar misschien valt er meer winst te behalen.

## Het potentieel verzilveren

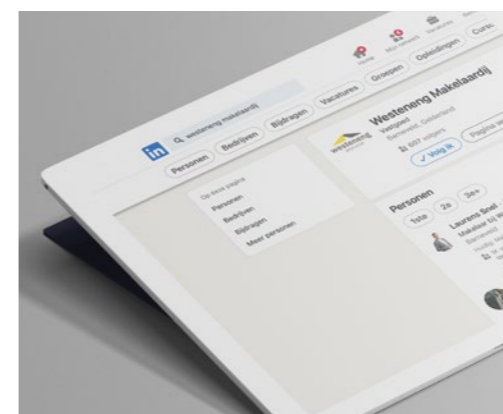
De aantrekkingskracht en waarde van uw locatie wordt voor een groot deel bepaald door het potentieel. Door dit potentieel duidelijk te verwoorden of met artist

impressions in beeld te brengen, inspireren we mogelijke kopers of huurders. Soms is het verstandig om een stap verder te gaan, en uw pand aan te passen voordat u het te koop of te huur aanbiedt. Op grond van onze ervaring zullen we u daarin concreet advies geven. U zou niet de eerste zijn die daarmee een aantoonbaar voordeel behaalt.

## Accuraat geregeld

Als bedrijfsmakelaars hebben we een groot netwerk opgebouwd in de regio. We kennen niet alleen de actuele vraag en het aanbod, maar ook veel ondernemers en organisaties. Daardoor kunnen we aanbieders vaak verrassen snel met de beste koper of huurder in contact brengen. Ons online platform Bedrijfspanmatch.nl speelt daarbij ook een belangrijke rol. We blijven nauw betrokken tot alles is geregeld en de handtekening is gezet. Ons team op kantoor is u graag en accuraat van dienst.

“ De beste handtekening is een handtekening met een glimlach.



Bas Boone en Matthijs Toonstra  
*Ondernemers en investeerders*

“

“De hallen waren opvallend snel verhuurd”



Gestaag dijt de vastgoedportefeuille van de heren uit. Twee winkels voor eigen gebruik - Optiek Verkerk in Nijkerk en Amersfoort - en nog een winkel, verschillende bedrijfshallen en enkele appartementen voor de verhuur. “Westeneng staat náást ons, denkt actief mee en helpt ons bij de verhuur.” Voorbeelden genoeg. “Dankzij hun advies om casco bedrijfshallen verder af te bouwen, konden we deze opvallend snel verhuren”, zegt de één. “Ze helpen ons de appartementen die we ontwikkelen op de markt vraag af te stemmen”, zegt de ander. “Op kantoor bij Westeneng kennen ze ons, en weten ze meteen wie we zijn als we bellen”, merken ze op. “Elkaar zien en aandacht geven, en samenwerken voor de lange termijn: dát zijn kenmerken van het familiebedrijf Westeneng die passen bij onze manier van zakendoen.”







# Een pand zoeken is wat anders dan afwachten wat er te koop komt.

## **Aankoop of aanhuur**

Zeker in een markt met weinig aanbod, kan het een hele opgave zijn voor u om geschikte huisvesting te vinden. Steeds meer ondernemers betrekken ons daarom vroegtijdig bij hun verhuisplannen. Liever nog: bij hun meerjarenplan. Regeren is vooruitzien. En al laat de groei van uw organisatie zich niet nauwkeurig voorspellen, aan de hand van een prognose kunt u bepalen wanneer het tijd wordt om te verhuizen. Daarop kunnen we dan voorsorteren.

## **Zoektocht naar ruimte**

De markt voor zakelijk onroerend goed is groter dan alleen de objecten in de openbare verkoop of verhuur. Tal van organisaties hebben concrete plannen om te verhuizen en zijn bereid om alvast met toekomstige kopers of huurders in gesprek te gaan. Alleen: u moet het maar net weten. Op dat punt kunnen wij veel voor u betekenen. We hebben een groot netwerk van vastgoedeigenaren om ons

heen. Binnen dat netwerk kunnen we actief voor u op zoek gaan. Daarnaast kunnen pandeigenaren met verhuisplannen zich eenvoudig melden via ons unieke platform Bedrijfspanmatch (zie pagina 24). Maar we gaan nog een stap verder. Als we weten wat voor ruimte u zoekt, gaan we actief op zoek. We benaderen partijen binnen én buiten ons netwerk, en kijken daarbij ook naar locaties die eventueel na herontwikkeling mogelijkheden bieden. Kansen moet je creëren, is daarbij ons motto. Zo hebben we tal van ondernemers aan vele duizenden vierkante meters ruimte geholpen. Actief.

## **Begeleiding**

Is er geschikte huisvesting in beeld? Dan begeleiden en adviseren we u in het onderhandelingsproces. Dat levert in de praktijk een betere prijs en/of betere huur/koopvoorwaarden op. En vanzelf: als aankoop- of aanhuurmakelaar richten we ons helemaal op uw belang.

---

“ Niet alles wat niet te koop staat,  
is niet te koop.



#### ONDERNEMER AAN HET WOORD

Arno Bronkhorst  
*Bestuurder VBSO en KOC*

---

“

“Het is een mooie deal met goede voorwaarden”

Het was een uitdaging. VBSO wilde een gedeeld pand in Veenendaal verkopen (waarvan dochterorganisatie KOC de huurder was) en investeren in een ander pand. Met opnieuw KOC als gebruiker van de vierkante meters. Bronkhorst vertrouwde in dit proces op Westeneng. “Westeneng luisterde goed naar onze wensen en, heel belangrijk, gaf ons tijd om na te denken. We hadden namelijk een aantal vragen bij het voorgestelde pand, die we zorgvuldig moesten afwegen. We werden echter niet onder druk gezet om een beslissing te nemen. Na een marktverkenning kwamen we tot de conclusie dat Westeneng een goed voorstel had gedaan.” Zo werd VBSO mede-eigenaar (‘deelgenoot’) van een kantoorpand in Ede. Bronkhorst waardeert de transparante informatie en de onpartijdige bespreking van de voorwaarden. “Westeneng is een makelaar die naast je staat en je helpt alle belangen te overzien en af te wegen. Daardoor kwamen we tot een mooie deal.”

# Vandaag ontwikkelen waar morgen vraag naar is.

## Marktvraag inschatten

Bent u eigenaar van een ontwikkelingslocatie? Bent u op een andere manier betrokken bij een ontwikkelingsproject? Dan staat u voor de opgave om vastgoed te realiseren dat aansluit bij de marktvraag. Nog afgezien van gemeentelijk beleid, wettelijke kaders en belangen van lokale stakeholders. De vraag is: waar zit de markt op te wachten? Hoe kunt u met de te realiseren huisvesting waarde toevoegen aan de bebouwde omgeving? Op welke marktontwikkelingen kunt u inspelen?

## Sparring partner

Westeneng helpt u graag antwoorden te vinden op deze vragen. U mag ons

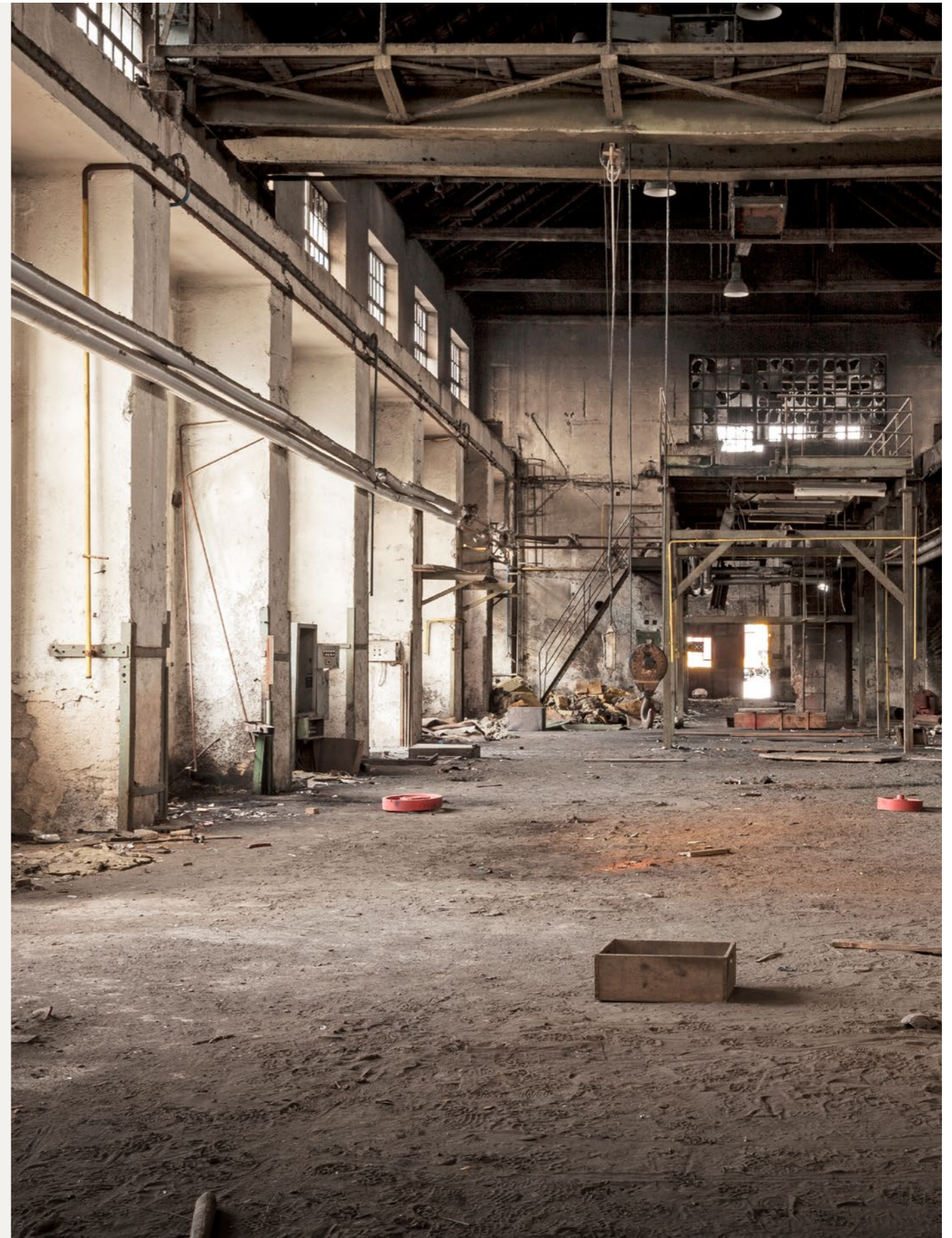
zien als sparring partner van grondeigenaren en hun ontwikkelende partijen. Als bedrijfsmakelaars - met collega's in de woningmakelaardij - kennen we de marktvraag door en door. We hebben een sterke positie in ons werkgebied, kennen de mensen, de belangen en de trends. Soms kunnen we in een vroeg stadium al contact leggen met veelbelovende toekomstige kopers of huurders.

## Commercieel en rendabel

Met onze waardevolle input in de schetsfase kunt u een commercieel en rendabel product ontwikkelen. Daar dragen we graag actief aan bij. De ruimte die we u vandaag helpen ontwikkelen, helpen we u morgen te verzilveren. Mooi samenspel.



Vertrouwen kost niets, maar het is onbetaalbaar.



Wouter van den Top  
*Bunte Vastgoed*

“

“Westeneng helpt ons een product te ontwikkelen waar vraag naar is”

Ontwikkelen is een vak. En misschien wel vooral een staaltje van samenwerking. “We willen zo goed mogelijk aansluiten bij de marktvraag”, zegt Van den Top. Hij mag dan een doorgewinterde ontwikkelaar zijn, als het gaat om kennis van de eindgebruiker betreft hij graag deskundige marktpartijen bij zijn plannen. Zoals Westeneng. “Neem het project Haanschotenstaete, op de locatie Torenplein/Langstraat in Barneveld. Een belangrijk deel van de begane grond is winkelruimte. Door samen te sparren, ideeën uit te wisselen en uitgangspunten te toetsen, wordt het eindproduct veel beter. Westeneng weet precies waar vraag naar is: welke oppervlakten, welk afwerkingsniveau, welke puien, etc. Daarom betrekken wij Westeneng bij dit soort ontwikkelprojecten. Ze zijn in staat daarin ondernemend met ons mee te denken.”



# Bedrijfspandmatch.nl Ideaal.

## Online platform

Bedrijfspandmatch is het online platform waarmee we (ver)kopers en (ver)huurders in ons werkgebied vroegtijdig bij elkaar brengen. Een efficiënte manier om zaken te doen.

## Voor pandeigenaren

Van plan om op korte of lange(re) termijn te verhuizen? Ga naar bedrijfspandmatch.nl en check of een bedrijf op zoek is naar een pand als het uwe.

## Voor kopers en huurders

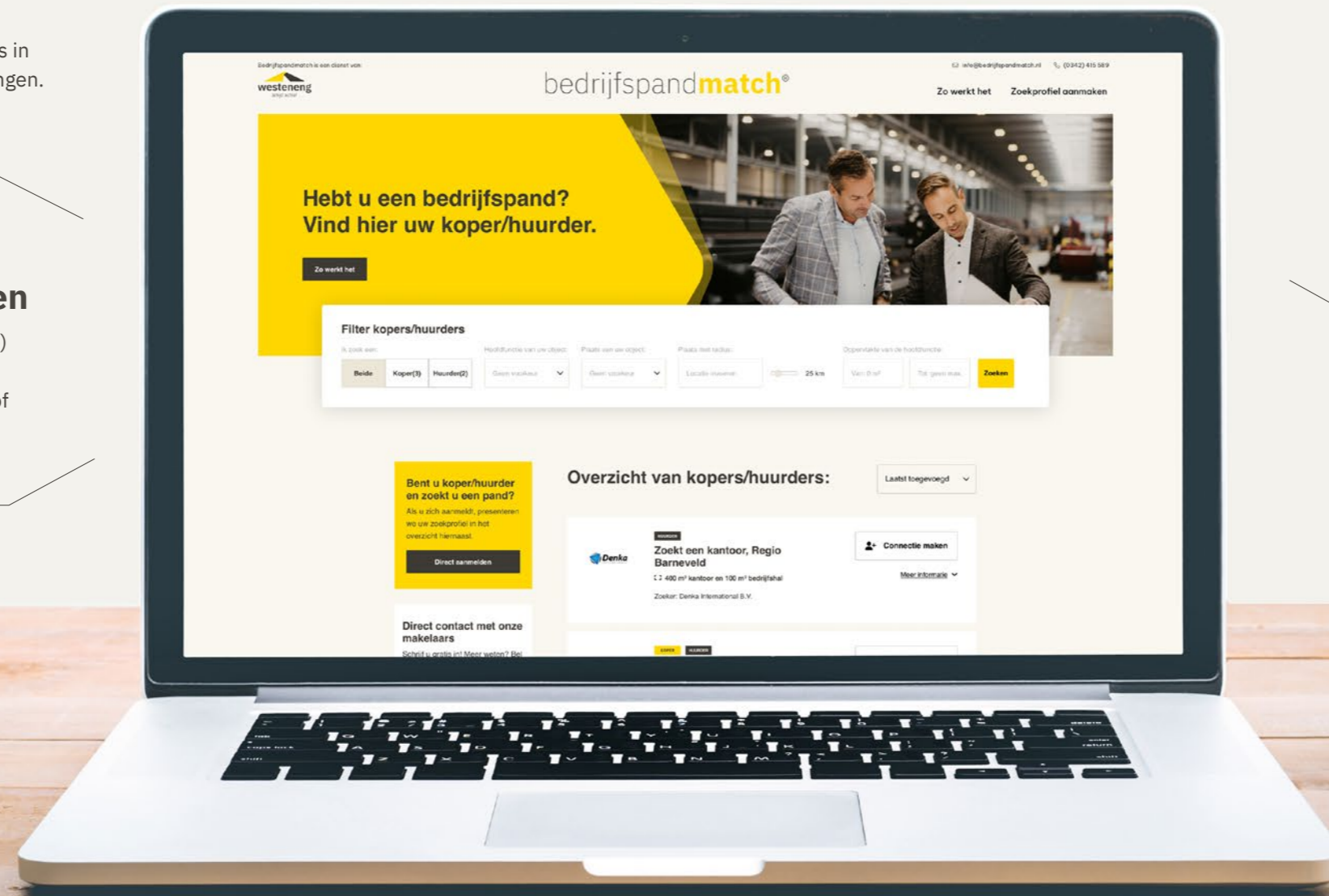
Op zoek naar geschikte huisvesting? Maak gratis een zoekprofiel aan op Bedrijfspandmatch. Mogelijk komt u zo in beeld bij een ondernemer met geschikt pand én verhuisplannen.

## Gratis inschrijven

Bedrijfspandmatch is een dienst van Westeneng. Presenteert u zich als zoeker met naam en toenaam, dan zijn we uw aankoop- of aanhuurmakelaar.

## Typisch Westeneng

Een markt met niet al teveel aanbod en objecten die buiten de openbare verkoop/verhuur blijven. Dat vraagt om nieuwe initiatieven. Als Westeneng nemen we het voortouw met Bedrijfspandmatch.





Specialist  
in zakelijk  
vastgoed

**“We houden van de energie en dynamiek die voelbaar is op bedrijventerreinen.”**

De gebieden met veel bedrijvigheid: daar zijn we in ons element. Als bedrijfsmakelaars houden we van de levendigheid en beweging die bij het bedrijfsleven horen. We genieten van het ondernemerschap, de gedurfde plannen die worden uitgevoerd, de innovaties die het licht zien, de bedrijven die worden opgebouwd. Puur ondernemerschap, door dik en dun, met lef en visie. Kwestie van geluk dat we elke dag onze bijdrage hieraan mogen leveren.



# Westeneng.

## Een ondernemend familiebedrijf.

### De derde generatie

Een familiebedrijf. Dat zijn we, zoals zoveel bedrijven waarmee we zakendoen. Nee, niet iedereen heet 'Westeneng' bij ons. Zo begon het ooit wel. Henk Westeneng sr († 2018) was boekhouder. De handel in onroerend goed trok echter en 'opa' haalde zijn makelaarsdiploma in 1961. Eind jaren zeventig kwam zoon Jan Westeneng in dienst. Jarenlang runde hij samen met zijn vader het make-

laarskantoor. Totdat de derde generatie aantrad. Henk is nu samen met zijn vader het gezicht van de woningmakelaardij. Schoonzoon Martijn Cluistra en neef Laurens Snel zijn als partners de drijvende kracht achter de bedrijfsmakelaardij. Niet allemaal 'Westenengen' meer dus, maar wel een familiebedrijf. Zo ondernemend en daadkrachtig als 'opa' ooit was, maar met de mogelijkheden van een groter kantoor. Altijd gericht op de lange termijn.



“ In de makelaardij draait het om mensen, niet om stenen.



### Elke dag bewijzen

De achterliggende zestig jaren hebben ons een schat aan kennis en ervaring opgeleverd. Daarnaast hebben we een toonaangevende marktpositie opgebouwd, en vooral: het vertrouwen van heel veel mensen gekregen. Daar zijn we zuinig op. Weet u hoe? Door onszelf elke dag opnieuw te bewijzen. Want we kunnen het hebben over zestig jaar ervaring; maar de beste ervaring is de ervaring die u vandaag opdoet met ons. Dat is altijd ons uitgangspunt geweest.

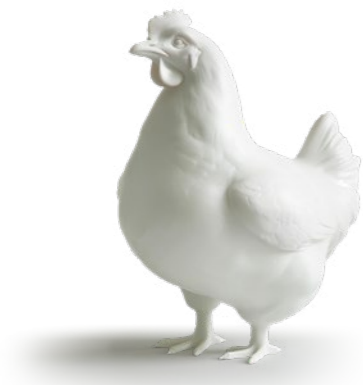
### Groeiende bedrijfsmakelaardij

Voor veel inwoners van Barneveld en omgeving zijn we de 'gele' makelaar (dankzij de gele te-koop-borden in voortuinen). Onze activiteiten in het bedrijfsonroerend goed doen inmiddels niet meer onder voor de woningmakelaardij. Integendeel. De laatste jaren zien we een duidelijke groei in de zakelijke markt. Met de lancering van Bedrijfspanmatch hebben we onze positie in het zakelijke segment een

nieuwe impuls gegeven. In de uitdagende markt van vandaag zien we volop kansen.

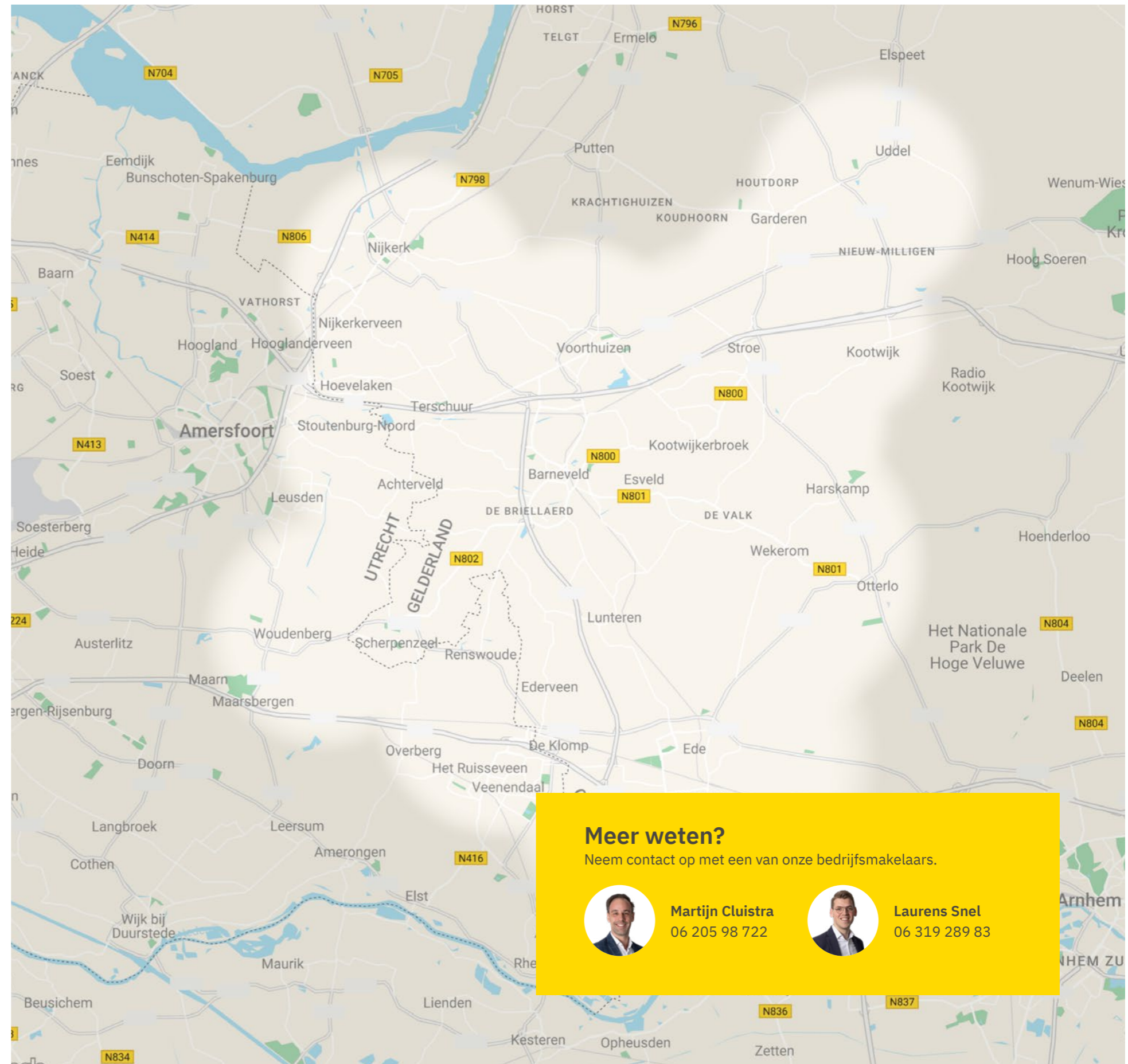
### Altijd actief

Dat typeert onze manier van zakendoen, die we samenvatten als 'Altijd actief'. Wij zijn bij uitstek de makelaar voor grotere uitdagingen. De makelaar die nieuwe markt creëert. Extra kijkers trekt. Nieuwe bestemmingen vindt. De makelaar met panden die eigenlijk niet te koop stonden. Die partijen tóch bij elkaar brengt. De makelaar die volhoudt. Misschien is dat te danken aan de ervaring die we hebben. Misschien helpt onze lokale marktpositie daarbij. Maar wat belangrijker is: we genieten van het samenspel met de markt. En elke vraag zien we als een nieuwe vraag. Geef ons uitdagingen, en we bedenken ideeën, komen met oplossingen of lanceren nieuwe initiatieven. Daar herkent u vast uw eigen ondernemerschap in. Waar bent u mee bezig? Wat zijn uw uitdagingen? Zullen we het er eens over hebben?



# Ons werkgebied. Bekend terrein.

Als bedrijfsmakelaars zijn we met name actief in een gebied dat grotendeels samenvalt met de Regio Foodvalley. Voor ons als bedrijfsmakelaars een markt met veel kansen en uitdagingen. Wat een ondernemerschap in deze regio! Van zzp'ers tot multinationals. Van productiebedrijven tot dienstverleners. Als makelaar kunnen we hier veel betekenen. In deze regio kennen we de vastgoedmarkt, de ondernemers, de politieke verhoudingen en de ontwikkelingen. Hebt u of zoekt u hier huisvesting, dan maken we graag kennis met u.



## Meer weten?

Neem contact op met een van onze bedrijfsmakelaars.



**Martijn Cluistra**  
06 205 98 722



**Laurens Snel**  
06 319 289 83





Thorbeckelaan 18  
3771 EG Barneveld  
☎ 0342 415 589  
✉ [info@westeneng.nl](mailto:info@westeneng.nl)  
🌐 [www.westeneng.nl](http://www.westeneng.nl)

