

65 jaar vertrouwd

6 persoonlijke verhalen. Lees mee!

Tussen droom en verhuizing.

westeneng
altijd actief

65 jaar vertrouwd



Laura *Henk* *Eva* *Laurens* *Heleen* *Jan* *Mathilda* *Dirk* *Elleke* *Daan* *Martijn* *Pauline* *Hennie*

Ambities waarmaken.
Dat doen we samen.

In 1961 begon Henk Westeneng sr. als makelaar. Alleen. Vandaag, 65 jaar later, is Westeneng een volwaardig kantoor. Met gedreven makelaars buiten en een betrokken team binnen. Samenwerken. Dat is én blijft het geheim van zakendoen. Westeneng, aangenaam!



Jan Westeneng
Tweede generatie



Historie zegt niet alles. **Maar wel veel.**

Wat doe je, als je 65 jaar bestaat, anders dan vroeger? In feite niets. We zijn even actief als vroeger, zo niet actiever. We voelen ons allemaal nauw betrokken bij elke (ver)koop. We kennen klanten persoonlijk en genieten van het contact. We denken mee, of liever: vooruít. In die zin zijn we nog geen dag ouder geworden. En toch zijn we er op vooruitgegaan. Vandáág hebben we 65 jaar ervaring. Kennen we de markt door en door. Hebben we vertrouwensrelaties opgebouwd. Doen we steeds vaker als derde generatie zaken met de derde generatie. Beschikken we over de faciliteiten van een professioneel kantoor. En juist vandaag bewijzen we graag waar we al zolang voor staan. Vandaag – en morgen opnieuw.

In het besef dat we van Gods zegen afhankelijk zijn in ons werk. Wat hebben we in dat opzicht veel gekregen de afgelopen jaren. Dat geeft reden tot dankbaarheid en bescheidenheid.

> “ Resultaten uit het verleden bieden vertrouwen voor de toekomst.

Wij helpen actief met het **verkopen van uw woning!**

Geïnteresserd, maar weet u niet hoe u moet beginnen?
Even bellen of appen mag altijd, we komen graag vrijblijvend langs en nemen mensen stap voor stap mee in het proces.

(0342) 415 589

1 2 3 4 5 6



Eerste gesprek

Tijdens dit eerste gesprek willen wij u en uw woning graag leren kennen. Vooraf heeft de makelaar uiteraard al het benodigde voorwerk gedaan. Nadat wij de woning zorgvuldig hebben bekeken wordt een inschatting gegeven van de verkoopwaarde en geven wij advies over de hoogte van de vraagprijs. Samen nemen wij de verkoopstrategie door.



Presentatie

Als eerste zorgen wij voor een professionele en aantrekkelijke presentatie van uw woning. In overleg met u plannen we een externe fotograaf en een deskundige in voor het inmeten en maken van de plattegronden. Eén van onze assistent-makelaars komt langs voor de woningopname. Ook maken we een video met prachtige dronebeelden van uw woning en de omgeving.



Woningmatch

Grote kans dat we al enkele potentiële kopers voor uw woning hebben. Woningmatch is ons unieke online platform waarop duizenden actieve woningzoekers zich hebben ingeschreven. Zodra uw woning in verkoop komt, wordt deze direct gematcht met woningzoekers die op zoek zijn naar een woning zoals die van u.



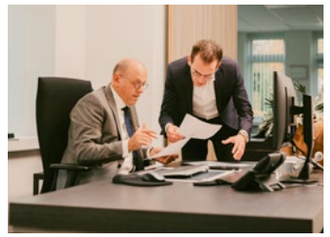
Bezichtiging

Nadat wij u woning gepresenteerd hebben op diverse kanalen, kunnen de bezichtigingen plaatsvinden. Potentiele kopers begeleiden wij persoonlijk tijdens een bezichtiging. Na afloop ontvangt u hiervan verslag. Komt het tot een bieding dan behartigen wij uw belangen in de onderhandeling en geven wij u eerlijk en onderbouwend advies.



De verkoop

Komt er met de koper overeenstemming over de prijs en de voorwaarden, dan stellen wij de koopovereenkomst op. Uiteraard doen wij onderzoek naar de betrouwbaarheid van de koper en of de koop financieel haalbaar is. De koopovereenkomst wordt eerst in concept naar beide partijen verstuurd. Tijdens een afspraak op kantoor nemen wij de overeenkomst met u en de koper door. Daarna volgt de ondertekening.



Overdracht

Voordat de overdracht plaatsvindt, controleren wij alle notariële stukken op juistheid. Ook inspecteren wij net voor de overdracht bij de notaris samen met u en de toekomstige bewoners nog één keer de woning en nemen wij alle meterstanden op. Is alles in orde, dan kan de officiële overdracht bij de notaris plaatsvinden.



Bedrijfsmakelaardij.
Samen van ambitie naar realisatie.

Succesvolle **verkoop**

A. Niet zomaar verkopen, maar de beste deal realiseren. Met een actieve aanpak en aandacht voor wat ú belangrijk vindt.

Doelgerichte **verhuur**

B. Snel schakelen, slim matchen en vooruitdenken. Zo brengen we verhuurder en huurder succesvol samen.

Slimme **aankoop**

C. Wij kijken verder dan vierkante meters alleen. Samen zoeken we naar ruimte die past bij uw ambities.

Actieve **aanhuur**

D. Van eerste zoekvraag tot handtekening: we helpen u actief vooruit naar de juiste plek voor uw onderneming.

Betrouwbare **taxaties**

E. Een helder inzicht in waarde geeft richting. Daarom leveren we taxaties die zorgvuldig en onderbouwd zijn.

Kansrijke **ontwikkeling**

F. Waar ligt straks vraag naar? Wij helpen kansen herkennen, onderbouwen en vertalen naar sterke plannen.

KOPER AAN HET WOORD

Daniël Boorsma en Noa van Essen
Kopers van een hoekwoning in Barneveld

‘We zochten een **klushuis,** met een oprit voor twee auto’s’

Daniël is 22 jaar, zijn vriendin Noa 21 jaar. Droom: een klushuis opknappen en dan trouwen. Maar dan wel een huis met ruimte voor de auto van Noa en de dikke Dodge van Daniël. ‘Je moet maar net aan zo’n huis komen’, zeggen de twee. Daniël heeft als zelfstandig stratenmaker twee goede jaren achter de rug, maar óók geïnvesteerd in een shovel en ander materieel. Noa werkt ook hard. Maar zo’n huis vinden...

Even zweten

‘Westeneng wist dat wij op zoek waren. Op een dag belden ze mij. Ze waren benaderd door iemand die zijn huis in stilte wilde verkopen. Een hoekhuis, met garage en oprit. Ik weet nóg waar ik stond’, zegt Noa. Het telefoontje werd onvergetelijk. ‘Ik heb meteen Daniël gebeld.’

Toen ging het snel. Maar... het werd ook spannend. ‘We gingen diezelfde middag kijken. Als eerste en enige, dachten wij. Toen we ’s avonds teruggingen met de vader van Daniël, hadden zich ondertussen andere geïnteresseerden gemeld. Er was zelfs al een bod gedaan! Toen hebben we even zitten zweten. Maar de verkoper hield woord en gunde ons de woning.’

Jaartje klussen

Daniël en Noa hebben inmiddels trouwplannen. Eerst hebben ze nog een jaar de tijd om te klussen. ‘We gaan stukadoren en schilderen, een paar deuren vervangen en een nieuw toilet maken. Buiten pak ik het zelf aan’, aldus de stratenmaker. Ze hebben er zin in. En al dat werk? ‘We kennen een hoop mensen die komen helpen. Dat wordt gezellig.’ Het jonge stel is er trots op dat ze zo’n start kunnen maken. Als ze aan hun huis denken en aan Westeneng, is het voor hen duidelijk. ‘We hebben echt geluk gehad. De verkoper zijn we nog steeds dankbaar!’



COLUMN

De echte **nummer één.**

Volgens de cijfers van de NVM verkopen we als makelaar in Barneveld de meeste woningen (bestaande bouw). Ongeveer één op de drie woningen wordt door Westeneng verkocht. **Ons marktaandeel groeit nog altijd**. Steeds vaker worden we betrokken bij de verkoop van nieuwbouwprojecten. We zijn de nummer één, zou je kunnen zeggen. Maar dat zijn de cijfers.

Wat wij veel belangrijker vinden, is dat ú nummer één bent. Dat merkt u wanneer we doorvragen naar uw wensen en aanvoelen wat u wilt. Wanneer we actief zoeken naar de juiste koper of woning. Wanneer we iets aanraden, maar soms ook afraden. Wanneer we snel reageren en bereikbaar zijn. En wanneer we u een paar jaar later nog herkennen en vragen hoe het met u gaat. Zo doen we dat al 65 jaar.

Van pa en opa (Henk senior) leerden we om altijd klaar te staan voor klanten. Om snel te reageren, en ook ’s avonds of zaterdags terug te bellen of een afspraak te plannen. Die houding geeft ons familiebedrijf een dynamiek - soms een héctiek - waarmee we vertrouwd zijn geraakt. Altijd nauw betrokken bij onze klanten.

Dat is onze **toegevoegde waarde voor u**. We zijn er voor u, als u voor belangrijke keuzes staat. We helpen u verder met onze expertise, onze ideeën, ons netwerk én ons aanbod. U kunt altijd terugvallen op onze makelaars buiten en ons team binnen.

En de reden is heel simpel. **U bent de echte nummer één**. Zo houden we dat graag. Altijd actief.

65 jaar vertrouwd



“Opa leerde ons klaar te staan voor onze klanten.”

Henk Westeneng
Derde generatie



‘Meer winkelvloer, meer omzet’

ONDERNEMER AAN HET WOORD

Tonny Petersen
Eigenaar Boekettenspecialist

‘De ene deal **maakte de andere deal mogelijk’**

Zes dagen per week biedt de hoek van de Haanschotenstraat een kleurrijke aanblik. Tonny Petersen van Boekettenspecialist zet hier letterlijk de bloemetjes buiten. Dat kan geen bezoeker van het winkelcentrum ontgaan. ‘Locatie is alles’, knikt Tonny, terwijl zijn vader een klant helpt. Tonny is de derde generatie in het familiebedrijf. ‘We zijn blij dat we met de bemiddeling van Westeneng deze winkel konden kopen én uitbreiden.’

Drie deals in één

Het klinkt als een simpele deal, maar het waren er drie in één. ‘We kochten de huidige winkel van 90 m2 plús 40 m2 van het aangrenzende pand. Dat was echt een voorbeeld van prettig zakendoen met een investeerder en een makelaar. We verkochten vervolgens onze bedrijfshal op De Briellaerd die te groot werd, en kochten een kleinere bedrijfshal terug. Bij Westeneng op kantoor kwamen we op dat idee’, glimlacht Tonny. ‘Westeneng was steeds de spil. De ene deal maakte de andere deal mogelijk.’

Snel schakelen

Tonny houdt er wel van, een beetje actie in de tent. ‘Als er mogelijkheden zijn, moet je actie ondernemen. Dat doet Westeneng ook graag. Ze denken mee en geven advies. Tegelijk schakelen ze snel. In een paar weken tijd was alles rond.’ Het resultaat? De grotere oppervlakte en het bredere assortiment dragen inmiddels zichtbaar bij aan de winkelverkoop. De omzet kreeg een flinke impuls. Het laat zien dat het familiebedrijf uit 1963 springlevend is. ‘Opa Westeneng, de grondlegger van de makelaardij, kocht vroeger al boeketten bij mijn opa’, zegt Tonny. ‘Mooi dat we ruim zestig jaar later samen zó zakendoen!’

Wim Kleijer
Eigenaar Kletec

‘Westeneng heeft ons **geholpen te groeien!**’

De machines van Kletec voor het stapelen en palletiseren van eieren vinden gretig aftrek. Wereldwijd. Dacht ondernemer Wim Kleijer in 2022 nog ruimte over te houden in het pand dat hij via Westeneng kocht, een jaar later bouwt hij een stuk bij. En kort daarna komt hij wéér ruimte tekort. Wat nu? ‘De omzet is de afgelopen jaren flink gegroeid’, knikt Wim. ‘We werken steeds efficiënter qua bemensing. Maar het opstellen van machines om ze te kunnen testen, vergt veel ruimte. Daarom kochten we het pand aan de overkant van de straat.’

Uur van de waarheid

Ondertussen was Westeneng op verzoek van Wim in gesprek gegaan met de eigenaar van het naastgelegen pand. Een belegger die er aanvankelijk niet om stond te springen het pand te verkopen. ‘Het is de kracht van Westeneng om vertrouwen te winnen, en voorzichtig de bereidheid om te verkopen aan te wakkeren’, zegt Wim. Uiteindelijk kwam alles samen in wat hij noemt ‘het uur van de waarheid’. ‘Toen de belegger uiteindelijk wilde verkopen, kwam het aan op onderhandelen. Dat was ‘koehandel’ met grote bedragen. Dát was het moment om knopen door te hakken en zaken te doen.’ Een blik uit het raam vertelt dat dit gelukt is. Van het pand van de buurman rest nog slechts een fundering en wat puin.

Uitbreiden zonder verhuizen

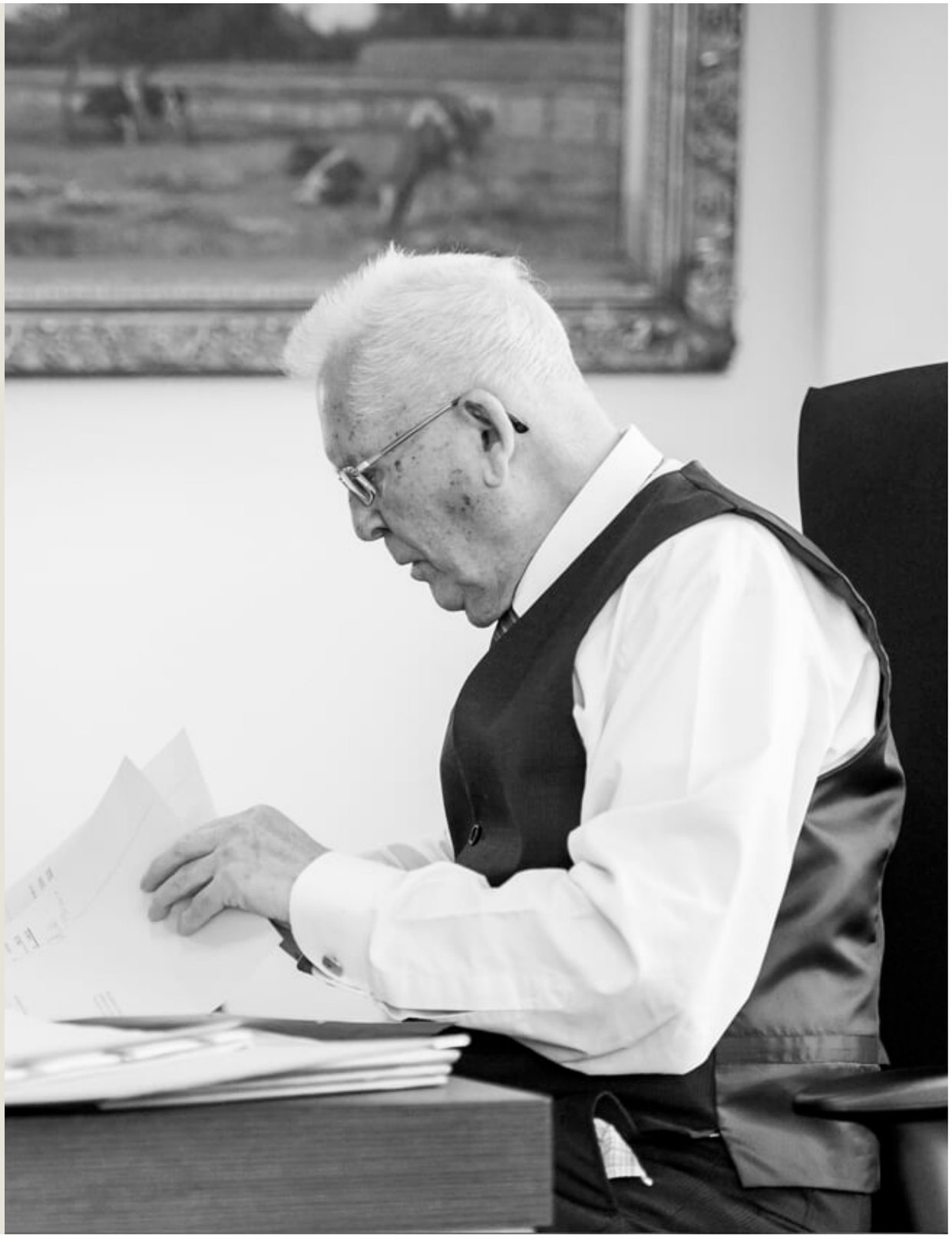
De deal was Wim uit het hart gegrepen. Nu kan hij zijn bedrijfsruimte verdubbelen zónder te verhuizen – wat een kostbare en tijdrovende aangelegenheid zou worden. Het pand aan de overkant van de straat is alweer verkocht. ‘Het geeft rust dat we verder kunnen op deze manier. Westeneng heeft ons geholpen onze doelen te verwezenlijken en te groeien!’



Elk familiebedrijf heeft zijn grondlegger.

Opa Westeneng. We hebben het nog vaak over hem. En wie zelf de zoveelste generatie in een familiebedrijf vormt, herkent dat vast. Nee, we doen niet alles hetzelfde als opa. Tijden veranderen. De markt verandert. Systemen veranderen. En wij zijn een volgende - en dus andere - generatie. Maar wat we koesteren, zijn de principes die we meekregen van opa. Zijn kernwaarden. En, dat ook, eenvoudige gewoonten die er helemaal bij zijn gaan horen (zoals snel terugbellen). Niet omdat het moet. Niet omdat het niet anders kan. Maar omdat het in onze genen zit. Het is wie we zijn, en het zegt hoe we graag zakendoen. Zo is het unieke karakter van élk familiebedrijf te herleiden naar de oprichter. Als een bron van waarden die de rode draad vormen in de bedrijfshistorie. Wie zijn wortels kent en koestert, kan groeien zonder zichzelf te verliezen. En ouder worden door jong te blijven. Waardevol.

> “ Het geheim van ouder worden is jong blijven.





Hendrik Jan en Elsbeth Kaptein
Kopers van een twee-onder-een-kapwoning in Lunteren

‘Omdat Westeneng ons belde, **wonen we nu tóch hier**’

Ze stonden vanmorgen nog met hun neus voor het raam, de kinderen Kaptein. In de grote bomen aan de zandweg voor het nieuwe huis sprongen eekhoorntjes heen en weer. ‘Toen we met de kinderen dit huis betrokken, werd het echt ons thuís’, zeggen Hendrik Jan en Elsbeth. De eigenaren van Imoti – gespecialiseerd in video- en fotografie – zijn maar wat blij met hun riante, onderkelderde twee-onder-een-kapwoning aan de rand van Lunteren. Blij en dankbaar dat het zo gelopen is.

Steeds enthousiaster

‘We hadden meer ruimte nodig voor ons gezin met vier kinderen. We zochten een huis op een plek met veel rust en vrijheid. Dit huis trok ons wel, maar we twijfelden; de woning zou namelijk casco opgeleverd worden’, vertellen de twee in hun stijlvolle woonkeuken. ‘Toen belde Westeneng. Ze hadden een geschikte koper voor onze woning gevonden Zonder gedoe met bezichtigingen. Dat sprak ons aan. We gingen nog eens kijken hier, en werden steeds enthousiaster. In ons hoofd kwam dit huis tot leven. Toen kwam alles in een stroomversnelling en was het snel rond.’

Dankbaar

De splinternieuwe woning moest nog helemaal afgebouwd worden. Dat is gelukt. Alleen de tuin is nog een project waarin Hendrik Jan zijn energie kwijt kan. De twee draaien de film van hun huwelijk nog eens terug. De eerste woning – een klein dijkhuisje – komt weer in beeld. Ruim elf jaar later wonen ze hier. ‘Mede dankzij Westeneng hebben we deze fijne plek voor ons gezin. Een huis waarvan de deur altijd openstaat voor familie én gezelligheid. Westeneng heeft ons geholpen op de manier die bij ons past. Informeel, in vertrouwen, en heel persoonlijk. We zijn dankbaar!’



"Niet alleen kansen herkennen, maar ook helpen creëren."

Martijn Cluistra

COLUMN

De oplossing **die niemand verwacht.**

Niets is wat het lijkt. Ook niet in vastgoed. Je ziet een pand, met al zijn kenmerken, en je kunt het zo kopen of verkopen, huren of verhuren. Maar... de vraag is niet wat het pand ís, **maar wat het kan worden**. En hoe een pand of locatie de ultieme oplossing kan worden voor een opdrachtgever.

Ook de huisvestingsvraag van opdrachtgevers is niet wat ze op het eerste gezicht lijkt. Er zit altijd een vraag achter de vraag. En het antwoord op díe vraag krijgen we graag boven water. Wat wilt u als ondernemer of belegger uiteindelijk bereiken? Zullen we dat eerst scherp krijgen?

Door bij het begin te beginnen, ontstaan **onverwachte kansen en unieke oplossingen**. Dat geeft ons als makelaars in bedrijfsonroerend goed (BOG) buitengewoon veel energie. Een ondernemer komt bijvoorbeeld om een pand te vinden dat nergens te koop staat – en betrekt uiteindelijk een pand waar hij nóóit aan gedacht zou hebben. Een ander wil zijn pand uitbreiden en extra ruimte huren, en komt tot een slimme herstructurering van zijn locaties. Of een belegger klopt aan om een nieuwe huurder te zoeken, maar we ontdekken samen dat verkopen en herbeleggen veel verstandiger is.

Zo bedenken we **samen met ondernemers** oplossingen, stippelen de weg ernaartoe uit en nemen alle hobbels die genomen moeten worden. Dat is gaaf! En ook hard nodig trouwens, in een tijd van schaarste. Grondprijzen stijgen, netcongestie levert beperkingen op, wetgeving wordt steeds complexer. Daarom is het belangrijk dat ondernemers hun wensen kenbaar maken.

Wij geloven dat een makelaar niet alleen kansen moet herkennen, maar ook moet **helpen creëren**. Dáármee proberen we iedere dag opnieuw het verschil te maken. Ondernemend en vindingrijk. Altijd actief.

Jan Hop
Ondernemer en investeerder

‘Sommige kansen krijg je **maar één keer**’

De meesten zullen Jan Hop kennen als de ondernemer achter Hop Metaalconservering. Het pand langs de A1 valt op. Jan kocht het ooit via ‘opa Westeneng’. Het aangrenzende perceel is inmiddels ook onderdeel van Hop Metaalconservering en bebouwd – óók een deal waarbij Westeneng bemiddelde.

Familiebedrijf
Jan is een actieve ondernemer met méér bedrijven, participaties en ideeën. En als daar vastgoed bij komt kijken, is Westeneng zijn adviseur. ‘Westeneng is een familiebedrijf, net als wij’, zegt Jan met waardering. ‘Ze zijn goed bereikbaar en reageren snel. Dat is geen overbodige luxe in het onroerend goed, want sommige kansen krijg je maar één keer. Via Westeneng kon ik een perceel kopen waarop we een bedrijfsverzamelgebouw konden realiseren. ’s Morgens belde Westeneng, ’s middags ging ik kijken en hakte ik de knoop door. Op één voorwaarde’, zegt Jan. ‘Dat Westeneng de bedrijfsunits zou verkopen én voor mij de nutsvoorzieningen zou regelen – want dat is zo’n gedoe.’ En zo gebeurde het. Mede dankzij het kantoor van Westeneng, waar ook fijne mensen werken.’

Snel uitverkocht
Na een voorspoedige ontwikkeling bleek de handel opnieuw snel te kunnen gaan. Op een vrijdag zette Westeneng maar liefst 27 bedrijfsunits in de verkoop. De maandag erop waren ze om 9.00 uur allemaal verkocht… Van ontwikkelingsprojecten als deze wil Jan geen dagelijkse business maken. Maar het laat zien hoe hij graag samenwerkt: korte lijnen, afspraak is afspraak. Zakelijk enerzijds, relatiegericht anderzijds. Jan vat het nuchter samen. ‘Als je tevreden bent, heb je een basis voor een lange relatie met elkaar.’



‘Snel schakelen met Westeneng’



‘Hun expertrol gaf ons zekerheid’

VERKOPER AAN HET WOORD

William en Mandy Veldhuizen
Verkopers van een middenwoning in Barneveld

‘Westeneng was de expert **waarop we konden terugvallen**’

Ze zagen het al helemaal voor zich. Hun nieuwe twee-onder-een-kapwoning aan de Vietslaan in Barneveld. Tot in de puntjes afgewerkt. De vraag was alleen: wat zou haalbaar zijn? ‘Ik ben niet handig, dus we moeten alles laten doen’, zegt William. ‘Toen we het financiële plaatje maakten, rekenden we conservatief. Niet alles wat we wilden, leken we te kunnen realiseren.’

‘Altijd actief’ klopt

William en Mandy betrokken Westeneng bij de verkoop van hun middenwoning aan de Zijdehoenderlaan. ‘Ze hebben ons daarbij goed begeleid. Het was voor ons de eerste keer dat we een huis verkochten. Westeneng was de expert waarop we konden terugvallen. Dat gaf ons rust en zekerheid. We konden ze altijd onze vragen stellen via een appgroep. In de week van de bezichtigingen verbleven we ergens anders. Elke dag kregen we van Westeneng een update. Het laatste bod kwam uiteindelijk één minuut voor sluitingstijd binnen. Samen met Westeneng hebben we de biedingen besproken en een keuze gemaakt. Dat ‘altijd actief’ van Westeneng klopt echt!’, stellen William en Mandy.

Extra wensen gerealiseerd

Uiteindelijk konden de twee hun woning verkopen voor een mooie prijs. Van het wensenlijstje kunnen ze steeds meer afvinken. Er komen óók stalen deuren en de trap wordt bekleed. Ze zien er naar uit om hier te wonen met dochter Lynn, die bij de verhuizing nog geen jaar oud is. ‘We hebben straks een fijne plek om te wonen in Barneveld. Een compleet afgewerkt huis met een garage, oprit, ruime tuin én overkapping. Wat wil je op onze leeftijd nog meer...?’

65 jaar vertrouwd

Plannen?
Wij helpen u graag!

Thorbeckelaan 18
3771 EG Barneveld

0342 415 589
info@westeneng.nl
westeneng.nl

westeneng
altijd actief

NVM