

MAKELAARDIJ ONTKOMT NIET AAN SCHAALVERGROTING

De makelaardij in Nederland staat aan de vooravond van een consolidatie. Hoewel er nog geen sprake is van een overnamegolf, zitten met name grote makelaarsorganisaties en private-equityinvesteerders op het vinkentouw om een interessantere marktpositie te verwerven. Multidisciplinaire makelaarsbedrijven die gaan stoppen vanwege gebrek aan opvolging of het bereiken van de pensioengerechtigde leeftijd vormen een interessante 'vangst'.

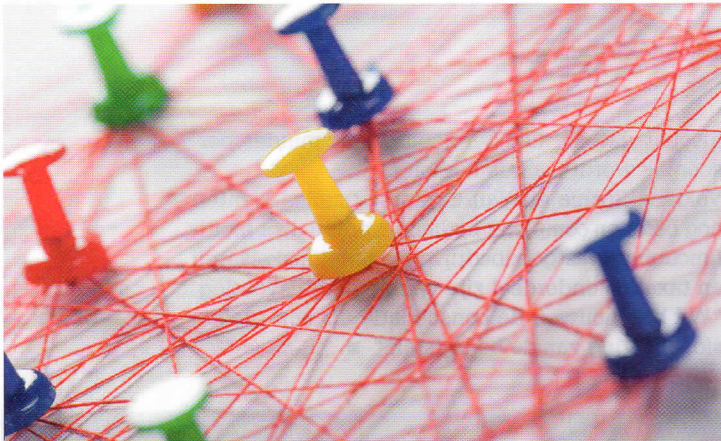
Voor zowel overname- en adviesbureau BHB Dullemond als het online overnameplatform Brookz staat één ding als een paal boven water: de makelaardij zal niet ontkomen aan een schaalvergroting. Volgens beide bedrijven – en ook volgens de NVM (zie kader op pagina 30) – nemen steeds meer vastgoedbeleggers en grote makelaarskantoren belangen in klein(ere) makelaarspraktijken om hun businessmodel te versterken. "Makelaardij wordt in toenemende mate een onderdeel van de totale dienstverlening in vastgoedbemiddeling, -exploitatie en -beheer, in plaats van een opzichzelfstaande discipline", vertelt directeur Edwin Bosma van BHB Dullemond. Wouter van Oversteeg, die bij BHB Dullemond als M&A-consultant (consultant op het gebied van fusies en overnames, red.) makelaardijen begeleidt, voegt er gelijk aan toe: "Ofschoon er altijd ruimte zal blijven voor makelaars om als zelfstandige of kleinbedrijf te ondernemen."

GELUKSZOEKERS OP DE MARKT

De laatste jaren zijn er veel nieuwe makelaars tot de markt toegetroten dankzij de hausse op de woningmarkt. Woningen verkochten zich bijna vanzelf en dat trok veel 'gelukszoekers' die wilden meeliften op het succes in de makelaardij. Gezien de enorme vraag naar woningen was de 'courtagetaart' groot genoeg voor die pakweg 8.000 make-



Volgens Edwin Bosma (l) en Wouter van Oversteeg van BHB Dullemond staat de makelaardij aan de vooravond van een consolidatie. (foto BHB Dullemond)



Schaalvergroting in de vastgoedmarkt is onontkoombaar. (foto Freepik)

laarspraktijken in Nederland, klein of groot. Je zou kunnen veronderstellen dat, met de afkoeling van de woningmarkt en het dalende woningaanbod, diezelfde 'golddiggers' in de problemen komen en overgenomen worden door grote(re) broeders. Of dat investeerders belangen nemen in bedrijven of bedrijfsonderdelen toevoegen aan hun portefeuille.

VERGRIJZING SPEELT EEN ROL

"Nee, zo zit het niet in elkaar", vertelt Bosma. "Eenpitters of kleine makelaarskantoren die alleen gericht zijn op het behalen van quick wins zijn niet interessant voor een overname of participatie, omdat deze 'ondernemingen' nauwelijks waarde vertegenwoordigen. Je ziet wél dat het aantal overnames stijgt omdat er bij de overname nemen makelaarskantoren een gebrek aan opvolging is of omdat de dga de pensioengerechtigde leeftijd nadert. Vergrijzing speelt nadrukkelijk een rol in de sector. Als de makelaarspraktijk een sterk team en een waardevolle portefeuille heeft, dan is deze interessant voor óf grote makelaarskantoren óf private-equitypartijen. Meestal zie je dan dat bepaalde bedrijfsonderdelen en het personeel inclusief dga worden samengevoegd met de eigen organisatie. Maar van een overnamegolf is in de makelaardij nog geen sprake; de trend is vrij stabiel."

Volgens oprichter en directeur Peter Rikhof van het grootste overnameplatform van Nederland, Brookz, is er al sinds 2010 een stijgende lijn in het aantal overnames en bedrijfsparticipaties, al gaat dat niet expliciet om makelaarskantoren. "Die trend is in een derde van de gevallen te danken aan de vergrijzing – de dga bereikt de pensioengerechtigde leeftijd – en omwille van andere redenen, bijvoorbeeld dat de eigenaar iets anders wil gaan doen. Slechts bij een op de drie bedrijven wordt een opvolger binnen de eigen familie gevonden. De nieuwe generatie heeft geen zin om zo keihard te werken als hun ouders of vindt het een te groot ondernemersrisico."



'Er blijft altijd ruimte voor een kleine makelaardij om te ondernemen'

Wouter van Oversteeg van BHB Dullemond

GEEN OVERNAMEGOLF

Op het moment van schrijven van dit artikel staan er op Brookz welgeteld zeven makelaarskantoren te koop. Wouter van Oversteeg zegt dat BHB Dullemond doorlopend gemiddeld ongeveer tien overname- en fusieprocessen in de makelaardij begeleidt.

Het gros van de makelaarskantoren (95%) bestaat uit zeven medewerkers of minder en is voornamelijk gericht op het sluiten van transacties, gepaard aan een kortetermijnstrategie. Van Oversteeg licht toe: "Over het algemeen hebben vastgoedmakelaars de afgelopen jaren genoeg verdiend en zit er voldoende vet op de botten om enkele mindere jaren door te komen. Door de cyclus heen behaalt de makelaardij (zeer) goede rendementen. Die cycliciteit maakt de financiering lastig voor private equity. Grotere professionele vastgoedorganisaties met meerdere disciplines hebben door hun bredere dienstenpakket stabielere kasstromen, waardoor deze zich wel goed lenen voor een private-equityinvesteerder."

>>>



Vaak is een gebrek aan opvolging reden om makelaardij te verkopen. (foto Freepik)



Grote makelaarskantoren zoeken verbinding met kleinere, multifunctionele makelaarspraktijken. (foto Freepik)

BREDER DIENSTENPAKKET

De meerwaarde van een bedrijfsovername, fusie of participatie schuilt volgens Van Oversteeg vooral in het effectiever, efficiënter en daarmee rendabeler maken van een bepaalde activiteit. "Grote makelaarskantoren willen hun dienstverlening zoveel mogelijk completeren om in de gehele klantbehoefte te voorzien. Woningmakelaardij en -taxatie wordt dan onderdeel van een breder dienstenpakket. Grote(re) multidisciplinaire organisaties zijn over het algemeen beter in staat om hun bedrijfsactiviteit efficiënt te organiseren en innovaties in hun voordeel in te zetten. Dit in tegenstelling tot de kleinere makelaarskantoren, die daarvoor de middelen niet hebben. Wel schakelen veel kleine makelaars de hulp in van bijvoorbeeld de NVM om nieuwe ontwikkelingen bij te kunnen benen."

Een andere motivering kan van geografische aard zijn. Makelaarskantoren wensen regelmatig bepaalde regio's aan hun werkgebied toe te voegen.

'Slechts bij een op de drie bedrijven is er een opvolger binnen de eigen familie'

Directeur Peter Rikhof van overnameplatform Brook

Om die blinde vlekken weg te poetsen, zijn ze op zoek naar een overnamekandidaat in een specifieke regio. "Een senior makelaar-taxateur die veel kennis heeft van de lokale vastgoedmarkt en over een groot netwerk beschikt, kan als local hero een zeer interessante target zijn", onderstreept Bosma.

CONSOLIDATIE GAAT DOOR

Zowel Brookz als BHB Dullemond voorziet dat de consolidatie van makelaardijen zich in de toekomst verder voortzet. "Veel kleine kantoren worden overgenomen of sluiten zich aan bij grotere makelaarspraktijken en -ketens. Dat hoeft voor de klanten geen verschil te maken, ofschoon ik

inschat dat de dienstverlening wat minder persoonlijk wordt", aldus Rikhof.

Volgens Bosma en Van Oversteeg zullen klanten nog beter en completer bediend worden door multifunctionele vastgoedbedrijven waarbij makelaardij en taxaties onderdeel zijn van de bedrijfsvoering. "Wij beschouwen de consolidatie als een professionalisering van de bedrijfstak." ■



Er is momenteel geen sprake van een overnamegolf in de makelaardij. (foto Freepik)

NVM: GEEN SPRAKE VAN EEN OVERNAMEGOLF

De NVM signaleert vooralsnog geen opvallende stijging van het aantal overnames van of participaties in NVM-makelaarskantoren. Voor zover bekend zijn er momenteel 195 praktijken die geïnteresseerd zijn om overgenomen te worden. Redenen daarvoor zijn een gebrek aan opvolgers of het bereiken van de pensioengerechtigde leeftijd. "Het is in lijn met de ontwikkelingen op de arbeidsmarkt zoals die zich algemeen voordoen", zegt bestuurslid en vicevoorzitter van NVM Wonen, Chris van Zantwijk.

Volgens hem is er nog voldoende ruimte voor alle circa 4.000 actieve NVM-makelaars om de woningmarkt kwalitatief goed en professioneel te bedienen. "Ja, er zijn de laatste tijd veel makelaars bijgekomen en de freeriders en cowboys onder hen zullen ermee stoppen als de verdiensten minder worden. Maar de woningmarkt is wat ons betreft nog niet echt afgekoeld, zeker niet de markt van bestaande woningen, die leeft weer op. Het vak kun je nog tot op hoge leeftijd beoefenen en oudere makelaars voorzien met hun lokale kennis en expertise van de woningmarkt zeker in een behoefte van alle woningzoekers, ook jongeren."

Daarnaast verbreden veel makelaars hun vakgebied. Woningmarktconsultant, adviseur bij woningverduurzaming, het zijn zomaar enkele rollen die de moderne makelaar vervult. "We zien dat ook oudere leden zich bezighouden met nieuwe ontwikkelingen. Nee, wij voorzien geen overnamegolf, al sluiten we niet uit dat de markt voor een consolidatie staat."