

WAT IS ER GAANDE

IN DE TOP VAN DE NEDERLANDSE WONINGMAKELAARDIJ

De Top 100 Woningmakelaardij is elk jaar weer een mooie aanleiding om de branche onder de loep te nemen. Aan het woord zijn makelaardijkenners Edwin Bosman van BHB Dullemond en Theo Hoogendoorn van Property People, beide gespecialiseerd in onder meer overnamebegeleiding. Welke strategieën zien ze in de branche? Wat valt hen op, en wat kunnen zij makelaars aanraden voor 2018?

Men hoeft geen expert te zijn om te zien dat de nummer 1 - Makelaarsland - in 2017 een indrukwekkende prestatie heeft geleverd. Maar liefst 71 procent meer transacties dan in 2015, toen Vastgoed de Top 100 op vergelijkbare manier maakte. Edwin Bosma van BHB Dullemond: "Als je kijkt naar het totale aantal verkochte bestaande woningen (bron Kadaster) in 2017 en 2015, dan vergroot Makelaarsland zijn marktaandeel van 1,62 procent naar 2,04. Dit is deels te verklaren door de extreme verkopersmarkt: mensen hebben geen full-service makelaar nodig om hun huis te verkopen. En dan is Makelaarsland een heel voordelige keuze, met een grote naamsbekendheid en prima dienstverlening." Nummer 2 Hoekstra & van Eck (HvE) noteerde 46 procent groei in het aantal transacties ten opzichte van 2015. Bijna 30 procent lager dan Makelaarsland, maar Bosma denkt

dat de groei in omzet voor HvE een heel stuk hoger zal liggen. "Makelaarsland rekent een vanaf-fee van 1.300 euro, zeg gemiddeld 1.600 euro. HvE zal met zijn courtages zo'n 3.000 euro per transactie binnenhalen. En dan heeft HvE ook nog eens een heel flink aandeel nieuwbouw en verkoop financiële producten, die niet worden meegenomen in deze lijst." Neemt niet weg dat Makelaarsland dit jaar meer dan 10 procent van alle transacties in de Top 100 voor zijn rekening neemt en marktaandeel wint ten aanzien van alle verkochte bestaande woningen. Wat niet gezegd kan worden over de hele Top 100...

MARKTAANDEEL TOP 100

Het gaat heel goed met de makelaardij en toch leverden alle Top 100 makelaars in twee jaar tijd samen 2,5 procent marktaandeel in ten opzichte

van het totale aantal transacties bestaande woningen. Bosma: "Dat komt overeen met de versplinterde markt zoals wij die zien. Tijdens en na het herstel van de crisis zijn er alleen maar meer en kleinere kantoren bijgekomen, die allemaal hun stukje van de taart opeisen." Bosma wil de importantie van de Top 100 daarom relativeren. "Als je bedenkt dat er in 2017 in totaal 241.860 bestaande koopwoningen werden verkocht en dat de Top 100 daarvan 48.367 bij elkaar verkochten, betreft dat een marktaandeel van ongeveer 20 procent. Zelfs met

TOP 100 TOTAAL

	2017			2015		
Top 100	transacties	% som Top 100 transacties	% som transacties bb	Transacties	% som Top 100 transacties	
No.1	4.928	10,19%	2,04%	2.884	7,20%	
Top 10	14.924	30,86%	6,17%	11.372	28,38%	
Top 100	48.367		20,00%	40.071		

Transacties 2017 best. bouw totaal	241.860
Transacties Top 100 2017	48.367
Transacties 2015 best. bouw totaal	178.293
Transacties Top 100 2015	40.071

ONTWIKKELING TOP 10 WONINGMAKELAARDIJ

Ranking	2015	↑↓	Makelaardij	Transacties 2017	Transacties 2015	Groei 2017-2015
1	1	-	Makelaarsland	4929	2884	71%
2	2	-	Hoekstra & van Eck	3055	2398	27%
3	6	3	Ooms Makelaars	1195	776	54%
4	3	↓ 1	Corpowonen	1054	1022	3%
5	4	↓ 1	Makelaardij van der Linden	942	836	13%
6	44	↑ 38	Damen Makelaardij	823	331	149%
7	16*	↑ 9	Van Herk Makelaardij Groep	763	495	54%
8	12	↑ 4	Woonaccent Makelaars Friesland	757	551	37%
9	10	↑ 1	Thoma Post Makelaars	708	592	20%
10	20	↑ 10	Huysshop Internetmakelaar	698	473	48%

* In 2015-2016 heette Van Herk Makelaardij Groep nog De Schep Groep

een benijdenswaardig aantal transacties heeft Makelaarsland toch nog maar 2 procent markt-aandeel. Van marktdominantie - door welke partij dan ook - kan dus geen sprake zijn."

UITBREIDING EN OVERNAMES

Vanuit hun praktijk zien Bosma en Hoogendoorn behoorlijk veel overnames; makelaarskantoren zijn druk bezig met toekomstplanning en strategie. Voor een aantal gaat het om het vergroten van hun volume, maar in de meeste gevallen is het een management buy-out omdat er geen familieopvolging is. Bosma: "Beide zien we echter nauwelijks terug in de Top 100. Het volumespel gaat bij de makelaardij zo hard nog niet, zeker niet in vergelijking met hypotheek- en assurantieadviseurs. Daar zien we veel grotere concentra-

ties. Daaruit concludeer ik dat het toch moeilijker is om makelaarsactiviteiten te vangen in automatisering. Daardoor is het lastig om volume te creëren, consolidaties te behalen en schaalvoordelen te benutten. Had dat wel gekund, dan hadden we een heel andere Top 100 gezien." Ook ziet Bosma voorzichtigheid in de Nederlandse makelaardij. Hoekstra & Van Eck is de enige met 25 fysieke kantoren. "De rest heeft niet meer dan tien vestigingen. We zien, ondanks de beterende economie, geen gigantische uitbreidingen qua kantoren. Wellicht komt dat omdat de makelaars na de crisis wel uitkijken om veel groter te groeien."

FLINKE AFNAME VAN UITPONDING

Opvallend zijn de dalingen bij makelaars die de afgelopen jaren veel uitpunding deden. Door de

regelgeving vanuit de overheid ontwikkelen woningcorporaties steeds minder. Hoogendoorn: "Daarom zullen ze de woningen die ze de laatste jaren niet hebben verkocht, nu eerder renoveren en verduurzamen dan verkopen. Dat zie je terug in de Top 100. Kantoren in met name Amsterdam, die afspraken hadden met woningcorporaties voor de uitpunding, zien we transacties en plekken op de ranglijst inleveren ten opzichte van twee jaar geleden." Hoogendoorn ziet uitpunding de komende vijf tot tien jaar niet meer aantrekken. Daar

% som transacties bb	GROEI 2015-2017		
	transacties	% som Top 100	% som transacties bb
1,62%	70,87%	3,08 %-punt	0,42 %-punt
6,38%	31,23%	2,48 %-punt	-0,28 %-punt
22,47%	20,70%		-2,47 %-punt

'De internetmakelaars vergrooten hun aandeel van alle transacties bestaande woningen 3,2 naar 4,1 procent'

PROPERTY PEOPLE

Property People is een kleinschalig en gerespecteerd bureau, in 2009 opgericht door eigenaar Theo Hoogendoorn die toen meer dan 12 jaar ervaring had als adviseur bij kandidatenwerving en overnames. Hoogendoorn gelooft in hoogstpersoonlijke dienstverlening aan elk van zijn klanten.



Theo Hoogendoorn
Property People



Edwin Bosman
BHB Dullemond

komt bij dat veel corporaties, als ze toch nog woningen willen verkopen, het steeds vaker zelf proberen, weet Bosma. “Of in elk geval een deel van het proces willen overnemen. Ook omdat er vanuit de overheid heel kritisch wordt gekeken naar wat wordt uitbesteed. Sommige makelaars vinden het onprettig om maar half werk te mogen doen, en nemen de opdracht niet meer aan.”

MIDDENIN DE KANTELING

De Top 100 als geheel noteert een heel flinke groei in het aantal transacties van meer dan 20 procent ten opzichte van de lijst uit 2015. “Zeker 90 procent van alle makelaardijkantoren in Nederland maakt serieuze winst in 2017-2018”, denkt Bosma. Maar veel Top 100-makelaars werken vooral in de grootstedelijke gebieden waar de markt de laatste twee jaren verhit is geraakt, waardoor consumenten hun heil elders zoeken. “We zitten middenin de kanteling.”

Hoogendoorn bevestigt: “Vanuit bepaalde delen van Friesland en zeker Flevoland is Amsterdam heel prima bereikbaar als je daar werkt. En voor wie werkt in Eindhoven, waar de prijzen en krapte ook hoog zijn, is het prachtig wonen in Limburg. Daarbij komt dat de economische groei nu ook deze buitengebieden heeft bereikt, waardoor er meer werkgelegenheid en dus dynamiek op die woningmarkten ontstaat.” Met name de grotere makelaars in die gebieden profiteren. Zij die het jarenlang hebben volgehouden met te grote portefeuilles tegenover veel te weinig transacties, plukken daar nu de vruchten van.

ONTWIKKELING TOP 10 INTERNETMAKELAARS

Ranking	top 100	Makelaardij	2017		Transacties
			Transacties	% som Top 100 transacties	
1	1	Makelaarsland	4929	10,19%	2884
2	4	Corpowonen	1054	2,18%	1022
3	9	Huysshop Internetmakelaar	698	1,44%	473
4	13	Zelfverkopen.nl	617	1,28%	661
5	18	Makelaars.nl Makelaarsbalie.nl	547	1,13%	401
6	60	Help To Sell	336	0,69%	onb
7	62	JOOST Internetmakelaars	324	0,67%	162
8	90	XLcasa Makelaars	252	0,52%	onb
9	nvt	Digimakelaars.nl - Internetmakelaar	221	0,46%	135
10	nvt	Onlinemakelaarsdiensten.nl	142	0,29%	30

Hoogendoorn noemt onder meer Hoekstra Friesland, Woonaccent Friesland, Alders, Lamberink in het noordoosten, Damen in Limburg - die een indrukwekkende 38 plekken steeg naar plek 6 - en Thoma Post in Twente en de Achterhoek. "Die laatste heeft ook nog eens een aantal slimme overnames gedaan, op het juiste - voordelige - moment, waardoor ze drie plekken in de Top 10 zijn opgeschoven."

DE COURTAGEORLOG

Het aanbod in verhitte gebieden wordt in 2018 geregeld binnen 2 weken verkocht, zo schat Bosma. Er zijn te veel makelaars die allemaal hun marktaandeel willen behouden om zichtbaar te blijven. "Hun borden moeten in de straten blijven staan. Dus zijn de meeste bereid om mee te gaan in de courtageoorlog. In Amsterdam en Utrecht zien we steeds meer courtages van 1 of zelfs 0,8 procent. Slimme makelaars nemen een kicker op in de opdracht; een bonus voor een hogere verkoopsom of snellere verkooptijd. De verkoper heeft hier de macht, ook wat betreft tarieven. No cure no pay wordt binnenkort de standaard." De experts benadrukken dat er in den lande nog altijd een ijzeren voorraad bestaat van woningen in de buitengebieden die erg lastig verkoopbaar zijn. "Hier kunnen makelaars zeker nog 1,5 procent of meer vragen. Minder concurrentie, nauwe banden met de klant en de courtages worden dubbel en dwars verdiend." Als makelaars in verhitte markten hun courtage niet willen verlagen, zullen ze meer moeten doen om zich te onder-

BHB DULLEMOND

BHB Dullemond is een fusie- en overnameadviesbureau uit Leusden, opgericht in 1998. Naast hun core business waarden ze eveneens makelaarskantoren, assurantiekantoren en arbodiensten. In deze niche is BHB marktleider wat betreft makelaars. De adviseurs van BHB weten wat er in de makelaardij speelt en hebben een groot netwerk. Edwin Bosma is directeur/eigenaar en adviseur.

scheiden. Bosma: "Goede dienstverlening, de klant is koning en 24-7 bereikbaar zijn, is echt niet onderscheidend. In het allround woningmakelen zijn er ook niet zoveel mogelijkheden: alleen met het opzoeken van nichemarkten kan je je echt wegzetten van alle anderen."

Die ontwikkeling heeft zich al een aantal jaren geleden ingezet. Veel kantoren zoals HvE, Van de Steege, Van Herk en Ten Hag hebben een hele aparte nieuwbouwafdeling. Een andere tak van sport, die helaas niet kan worden meegenomen in deze telling. Bosma: "Als zo'n nieuwbouwafdeling het goed doet, is er cross selling mogelijk en verhoogt het ook de aantallen bestaande bouwtransacties." De adviseurs zien meer specialisaties, bijvoorbeeld in luxe woningen zoals Drieklomp Makelaardij dat doet, starterswoningen, seniorenmakelen, landelijk wonen, of de jaren 30 woningen waar Puur Makelaars zich op heeft toegelegd: dat werkt echt als je je courtages hoger wilt houden, garandeert Bosma. "Maar dan nog ontkom je nooit helemaal aan de prijsenslag; een courtage van 1,5 procent valt niet meer uit te leggen als een concurrent het verlaagd tot 1 procent. En wanneer de markt weer anders is, kan je je courtage altijd weer verhogen."

ONLINE EN FINTECH

De internetmakelaars - prijsvechters pur sang - groeien, het marktaandeel van de Top 100 steeg in twee jaar van 14 naar 19 procent, het aandeel van alle transacties bestaande bouw groeide van 3,2 naar 4,1 procent. Qua transacties wisten ze een groei te realiseren van maar liefst 58 procent. Toch valt dat Bosma tegen, gezien de verkopersmarkt van 2017 en de sterke online oriëntatie van huizen(ver)kopers. "Dat bevestigt voor mij dat Nederland momenteel toch nog niet helemaal toe is aan online makelaarsdiensten. Net als bij de hypotheekadviseurs; daar groeit de online markt ook maar mondjesmaat. De consument vindt online een huis kopen of verkopen toch nog steeds een beetje spannend."

Hoogendoorn ziet dat het vooral voor kleinere internetmakelaars steeds lastiger is om zich te onderscheiden. "Ten opzichte van elkaar, maar ook ten opzichte van kleinere lokale makelaars die steeds vaker deeldiensten en online service bieden. Met aan de andere kant een zwaargewicht als Makelaarsland bevinden deze partijen zich in een lastige concurrentiepositie." Een aan-

tal namen dat in 2016 nog in de Top 10 Internetmakelaars stond, zien we daar dan ook niet meer terug.

Al is de Nederlandse consument misschien terughoudend, de razendsnelle digitalisering en fintech ontwikkeling (innovatieve financiële producten en diensten, red.) zullen binnenkort grote gevolgen krijgen, zoals we dat in de Verenigde Staten al een tijdje zien gebeuren. Hoogendoorn: "Grottere online partijen zullen zaken als open klantdossiers en blockchain eerder implementeren. Aan 'klassieke' makelaars de uitdaging om sneller slagen te maken in dit soort automatisering en transparante fintech. Want het zijn juist dit soort innovaties die hen meer tijd zullen geven voor persoonlijke dienstverlening, waarmee ze zich onderscheiden van de online partijen."

Bosma zet zijn kanttekeningen bij het adoptievermogen van de 'klassieke' full-service makelaar. "Zoals gezegd zijn makelaars veelal kleine spelers. Dat betekent helaas ook dat ze niet de middelen hebben om te innoveren. Daarom zal het samengaan van verschillende kantoren - om te profiteren van schaalvergroting - de enige optie zijn om vooruit te komen. Die noodzaak is er blijkbaar momenteel nog onvoldoende, maar uiteindelijk zal de tucht van de markt de makelaardij dwingen tot keuzes." ■

2015		
	% som Top 100 transacties	Groei 2015-2017
	7,20%	70,90%
	2,55%	3,10%
	1,18%	47,57%
	1,65%	-6,66%
	1,00%	36,41%
	onb	onb
	0,40%	100%
	onb	onb
	0,34%	63,70%
	0,08%	373,33%



Bekijk alle Top 100 lijsten in vastgoedactueel.nl/dossier/top100