

Overname Troostwijk breekt lange traditie

De vorige week aangekondigde overname van Troostwijk Makelaars door wereldwijde vastgoedadviseur Jones Lang LaSalle laat zien dat de Nederlandse markt voor vastgoedadvies sterk verandert. Twee modellen staan daarbij naast elkaar: een meer Angelsaksische aanpak, waarbij overnames en aandeelhouderswaarde centraal staan, en een meer 'soft' model waarbij ondernemerschap en loyaliteit aan de organisatie de boventoon voeren. Vraag is welke van de twee modellen in Nederland het meest succesvol zal zijn.

Eén ding is duidelijk: de internationalisatie heeft het Nederlandse vastgoedadvies in haar greep.

Uit het jaarlijkse onderzoek van PropertyNL naar de top-101 Makelaars blijkt vooral in de beleggingsmakelaardij het belang van de zes partijen met een internationale merknaam en een dito netwerk (DTZ, Jones Lang LaSalle, CB Richard Ellis, Cushman & Wakefield, Savills, Colliers) te groeien. Van de totale gemeten provisie hadden de zes internationale makelaars vorig jaar een aandeel van 39%, tegenover 36% in 2005. Maar in de beleggingsmarkt hadden de zes samen een aandeel van liefst 48%, tegenover 45% in het jaar ervoor. Met de combinatie Jones Lang LaSalle/Troostwijk stijgt dit naar 53%.

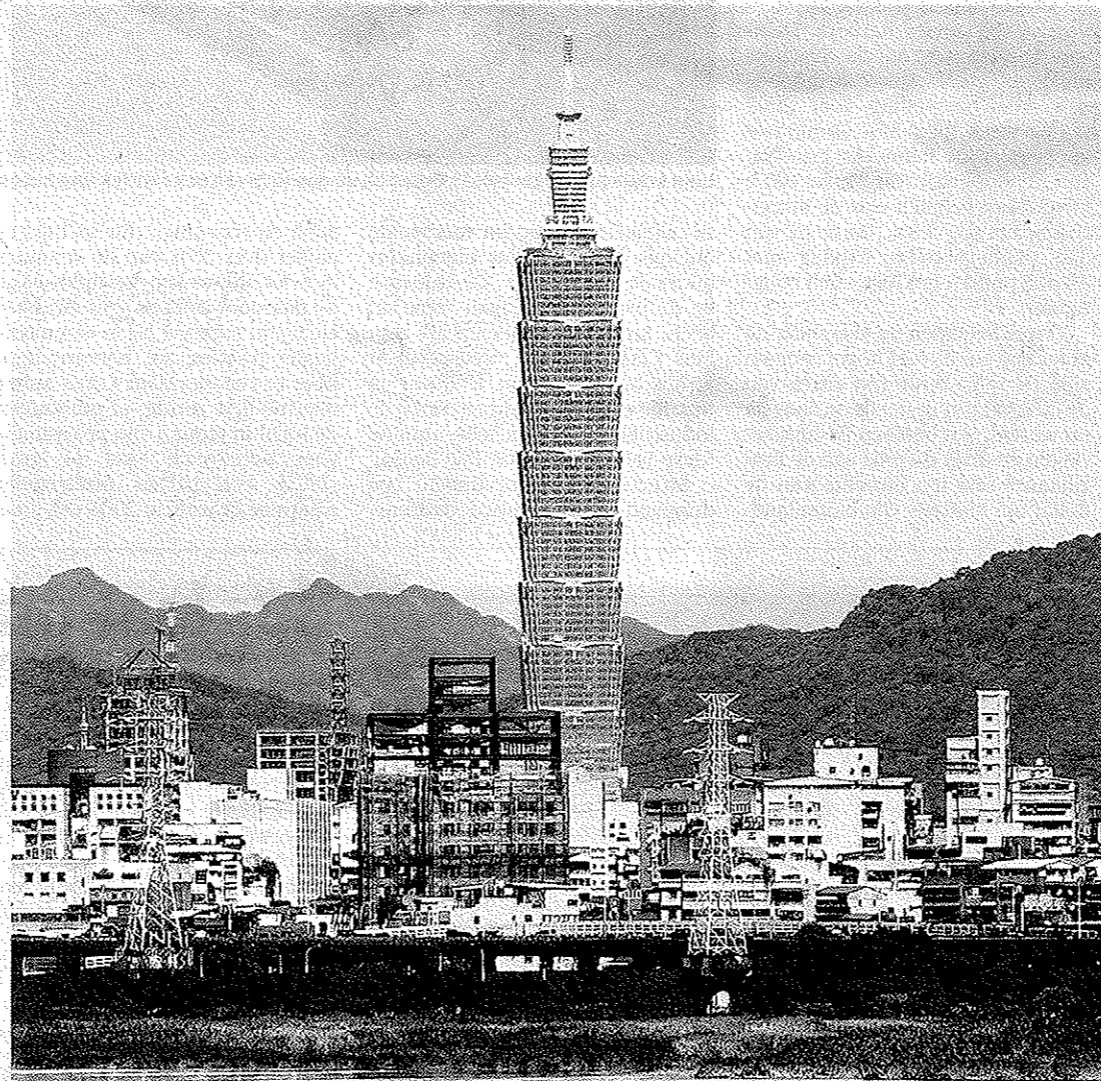
Dit grote belang van de internationale partijen is een logisch gevolg van het steeds meer internationale karakter van de beleggingsmarkt. Het aantal grensoverschrijdende transacties neemt snel toe, en daarvan profiteren partijen die een sterke aansluiting hebben op een internationaal netwerk.

Cor van Zadelhoff, nestor van het Nederlandse vastgoedadvies en medeoprichter van DTZ Zadelhoff, heeft zich naar eigen zeggen verbaasd over de wijze waarop Jones Lang LaSalle Troostwijk overneemt. De Amerikaanse vastgoedadviseur breekt in Nederland met een traditie van organische groei, stelt Van Zadelhoff.

Vooraf voor de aandeelhouders van Troostwijk — die naar schatting tussen €15 mln en €25 mln krijgen — lijkt de overname een goede deal. Men koopt in feite een groep mensen, maar de vraag is wat men die mensen kan bieden: zij gaan binnen een heel andere

De overname van Troostwijk door Jones Lang LaSalle is volgens Cor van Zadelhoff een keerpunt in de wereld van het vastgoedadvies. De 'corporate' cultuur rukt op.

» Paul Wessels



De nieuwe eigenaar van Troostwijk is wereldwijd actief. Zo moest Jones Lang LaSalle potentiële huurders voor de Taipei 101 overtuigen dat de toren tegen aardbevingen bestand is.

FOTO: REUTERS

cultuur werken en de vraag is of een goede vastgoedadviseur daarbinnen kan gedijen.

Van Zadelhoff vindt het opval-

lend dat de merknaam Troostwijk Makelaars, die in de afgelopen jaren is opgebouwd, in de nieuwe combinatie het veld moet ruimen.

'Hiermee verdwijnt in feite in één klap een sterke merknaam uit het vastgoed, en dat lijkt me kapitaalvernietiging.'

Wel vindt hij het een slimme zet om Marijn Sniijders te benoemen tot chairman van Jones Lang LaSalle. 'Hij is een pur sang ondernemer en heeft Troostwijk Makelaars groot gemaakt. Hij verdient daarvoor alle eer.'

Met de overname nadert Jones Lang LaSalle, decennialang de gedooferde nummer twee in Nederland, DTZ Zadelhoff als marktleider in het vastgoedadvies. Het bedrijf dat Van Zadelhoff in 1968 oprichtte is met zijn partnerstructuur nog steeds een vreemde eend in de bijt in het wereldwijd opererende DTZ, dat aan de Londense beurs is genoteerd. Waar in andere landen de Amerikanen en Britten ernaar streven om 100% eigendom te verwerven in bedrijven die ze overnemen, neemt de Britse PLC bij DTZ met een minderheidsaandeel genoegen.

Van Zadelhoff beklemtoont dat dit het Nederlandse bedrijf de mogelijkheid geeft om de eigen bedrijfscultuur te handhaven, die het bedrijf de afgelopen jaren aantoonbaar succes heeft gebracht. De partners van DTZ Zadelhoff peinen er dan ook niet over om deze structuur te veranderen.

Het belang dat wordt gehecht aan het kweken van een eigen bedrijfscultuur heeft echter ook een keerzijde. Het maakt het voor DTZ Zadelhoff in Nederland moeilijk om bedrijven over te nemen en daarmee totaal andere bedrijfsculturen binnen het bedrijf te incorporeren. Dat is meteen een duidelijk verschil met de Angelsaksische bedrijven, die overnames veel meer gewend zijn.

Het is in feite het verschil tussen de oprukkende 'corporate culture' van beursgenoteerde bedrijven, waarin harde financiële ratio's de boventoon voeren, versus de meer 'softe' cultuur van een niet-beursgenoteerd bedrijf waarbij loyaliteit ten opzichte van collega's en jegens de organisatie positief wordt gewaardeerd. In het eerste model voeren zakelijke overwegingen de boventoon en stappen medewer-

kers gemakkelijker over naar een concurrent die komt met een beter aanbod — soms zelfs met hele teams tegelijk.

De feiten laten zien dat ondernemerschap een belangrijke 'driver' van deze markt is: ook afgelopen jaar waren er veel nieuwe toetreders die hun eigen bedrijf opzetten. Zo zag Jones Lang LaSalle in 2006 managing partner Erik Heijkoop voor zichzelf beginnen met 3Stone, begon Fred Rikken vanuit CB Richard Ellis met NL Real Estate, stapte Marcel Fleminks van JACObus Recourt naar Deltastate en wist Aad Barnhorn na zijn overstap uit Meeus de afgelopen maanden snel een eigen bedrijf in Leiden op te bouwen.

Hoe hard het kan gaan, bewijst de Amsterdamse vastgoedadviseur Appelhoven. In 2004 vertrokken Pim Appel en Stijn Uijthoven bij Jones Lang LaSalle en sindsdien is het de heren voor de wind gegaan: Met €430 mln aan beleggingen stoten de twee door van de 28ste naar landelijk de twaalfde plek.

Waar bij andere dienstverlenende beroepen als advocaten en fiscalisten vooral goede vak kennis de boventoon voert, is in het vastgoed iets anders bovenal belangrijk: karaktereigenschappen. Kennis is ook in het vastgoed belangrijker dan ooit, maar vooral sociale eigenschappen geven de doorslag. Hoewel dit in alle dienstenberoepen steeds belangrijker wordt, is het vastgoed bij uitstek een markt waarin mensen gedijen die kunnen netwerken, ook in een toenemende internationale omgeving. Van Zadelhoff: 'En daarbij is veel minder van belang "ben ik de grootste" dan de vraag: "kan ik op langere termijn die goede mensen voor mijn bedrijf behouden en daarmee de kwaliteit van de dienstverlening verder verbeteren?"'

Hoewel Van Zadelhoff constateert dat zich een corporate cultuur in Nederland ontwikkelt, verwacht hij dat in het vastgoedadvies ook een goede toekomst zal zijn voor professionals die verder weten te kijken dan de cultuur van een internationale 'corporate'. 'Het vastgoedadvies draait om ondernemerschap en persoonlijk relaties, en dat blijft zo.'

Paul Wessels is adjunct-hoofdredacteur van PropertyNL.com.