

M&A trends in de bouw- en vastgoedontwikkelingssector

KPMG research

Met genoegen presenteert KPMG dit rapport over de trends bij fusies en overnames van bouwbedrijven en vastgoedontwikkelaars in Nederland gedurende de periode Q2 2020 tot en met Q2 2023. Onderstaand zijn de belangrijkste bevindingen opgenomen. Op de volgende pagina's worden de resultaten gedetailleerd toegelicht.

KPMG M&A-onderzoek



Sterke afname aantal overnames H2-2022

De afname lijkt met name het gevolg van inflatie en de stijgende rente. In 2023 lijken de M&A-activiteiten in de sector weer te herstellen.



Geografische expansie belangrijkste reden koop

Kopers zijn met name geïnteresseerd in geografische expansie, het acquireren van innovaties & kennis en het vergroten van het marktaandeel.



Bedrijfsopvolging voornaamste reden verkoop

Bedrijfsopvolging wordt als voornaamste reden genoemd voor een verkoop naast toegang tot nieuw kapitaal, groeiomgankelijkheden en/of het behalen van synergiën.



Beperkte betrokkenheid internationale partijen

Toetreding van internationale partijen gebeurt (nog) weinig in de bouw- en ontwikkelingsmarkt. Ook grotere Nederlandse bouwbedrijven kijken beperkt over de grens.



Toename betrokkenheid financiële investeerders

Financiële investeerders zien met name mogelijkheden om middels innovatie de winstgevendheid (en efficiëntie) van de ondernemingen te verbeteren.

KPMG verwachting



Verdere consolidatie in de bouwsector

Voor de bouwsector wordt verdere consolidatie verwacht, waarbij bouwbedrijven middels overnames trachten schaalvoordelen en geografische spreiding te behalen.



Toenemende M&A activiteit omtrent start-ups

Kleinere innovatieve bedrijven/startups in de bouw- en ontwikkelingssector zijn door achterblijvende winstgevendheid een mogelijke prooi voor kopers.



Liquiditeitsproblemen (zelfstandige) ontwikkelaars

Zelfstandige ontwikkelaars met beperkte kapitaalsbuffers en hoge schulden zullen door de lange doorlooptijd van projecten in toenemende mate in liquiditeitsproblemen geraken.

Meer weten? Neem contact met ons op



Frank Mulders
Partner
KPMG Real Estate & Construction
E: Mulders.Frank@kpmg.nl
M: +31 6 5207 8863



Nanne Piepenbrink
Director
KPMG Real Estate & Construction
E: Piepenbrink.Nanne@kpmg.nl
M: +31 6 4674 8669

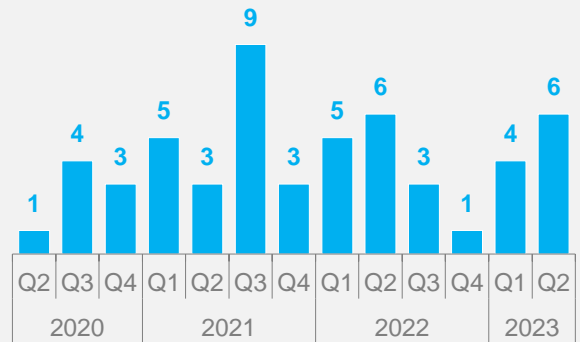
Niveau van overnames bouw- en ontwikkelingssector herstelt na Corona

Het onderzoek van KPMG heeft als doel om geïnteresseerden inzicht te bieden in de belangrijkste uitdagingen en kansen voor overnames in de bouw- en vastgoedontwikkelingssector. De fusies en overnames die zijn meegenomen in het onderzoek betreffen aandelentransacties waarbij tenminste één bouwbedrijf/ontwikkelaar van commercieel of residentieel vastgoed in de transactie was betrokken als koper of target. In totaal zijn 53 overnames over de afgelopen drie jaar onderzocht.

Aantal overnames fluctueert sterk

- Het aantal overnames in bouw- en ontwikkelingssector hangt van oudsher sterk samen met het ondernemersvertrouwen en de beschikbaarheid van kapitaal. Door de lage rente was kapitaal lange tijd goedkoop en herstelde het aantal overnames snel na Covid. De tweede helft van 2022 nam het aantal overnames mede door de historisch snelle stijging van de inflatie en rente af. In 2023 lijkt de M&A-activiteit weer toe te nemen.
- De meest actieve partijen gedurende deze periode waren Heijmans en Vorm. De grootste transacties betroffen de overnames van Van Wijnen (door HAL Investments), Adriaan van Erk Groep (door KlokGroep) en Van Wanrooij (door Heijmans).

M&A transacties in de bouw- en ontwikkelingssector

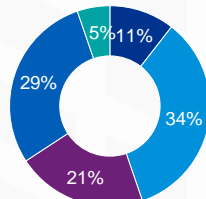


Bron: CBS, KPMG analyse

Primaire rationale voor aankoop

(Uitsluitend bouwbedrijven en ontwikkelaars)

- Verticale integratie
- Geografische uitbreiding
- Innovatie en Kennis
- Vergroten marktaandeel
- Anders

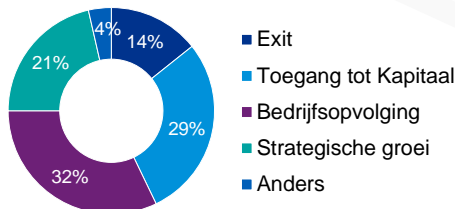


Waarom kopen?

- Overnames bieden bouwbedrijven en ontwikkelaars een middel om hun eigen groeistrategie te realiseren. Overnemende partijen geven aan dat nieuwe geografische markten, vergroten van kennis & innovatie, nieuwe dienstverlening binnen de keten (verticale integratie) en het vergroten van marktaandeel de belangrijkste redenen zijn bij het selecteren van mogelijke overnamekandidaten.
- Er wordt in toenemende mate geïnvesteerd in innovatie en kennis (op het gebied van houtbouw). Voorbeelden hiervan zijn de overnames van IIBO en DTA Houtfabriek door Heijmans en Vorm respectievelijk. Het overnemen van technologie van veelbelovende startups of vooruitstrevende kleinere bouwbedrijven kan als alternatief dienen voor het zelf ontwikkelen van de technologie.

Primaire rationale voor verkoop

(Uitsluitend bouwbedrijven en ontwikkelaars)



Waarom verkopen?

- Voor de verkoop van een bouwbedrijf/ontwikkelaar is (het ontbreken van een kandidaat voor de) bedrijfsopvolging een belangrijke onderliggende reden. De sector kent veel familiebedrijven en indien opvolging daarin niet vanzelfsprekend is biedt een verkoop een alternatief om de continuïteit van het (familie)bedrijf te kunnen garanderen.
- Overige redenen die aangedragen worden door verkopende partijen zijn toegang tot (groei)kapitaal (van een financiële investeerder) of het behalen van schaal mogelijkheden en synergiën door het aangaan van een samenwerking met een grotere partij.

Bron: KPMG analyse; Persverklaringen overnames

Voornamelijk ontwikkelaars hebben last van marktomstandigheden

Trend: Krijgt Private Equity bouwmarkt in het vizier?

- De afgelopen jaren zijn diverse financiële investeerders toegetreden tot de bouwsector, waaronder HAL Investments (VanWijnen) en Axeco (VDM woningen). Financiële investeerders zien met name de mogelijkheden om middels innovatie in het bouwproces de groei te versnellen en de winstgevendheid te verbeteren. Ook bij zelfstandige ontwikkelaars zijn diverse (financiële) investeerders toegetreden, zoals bij Edge (Macquarie), 3W Real Estate (AT Capital) en Life Europe (Redevco).
- In nichemarkten binnen de sector zoals onderhoud of installatietechniek (e.g. VDK Groep) zijn reeds Private Equity partijen actief die meerdere kleine bedrijven acquireren en samenvoegen (buy-and-build strategie). Bij bouwbedrijven en ontwikkelaars is deze trend nog beperkt zichtbaar wat het gevolg is van de kapitaalsintensiviteit en regionale versnippering van de sector.

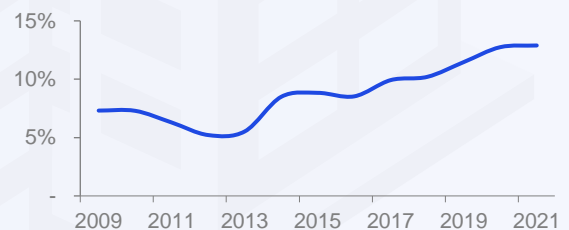
Status quo: Weinig internationale overnames

- Uitbreiding of toetreding van internationale partijen blijft beperkt in de Nederlandse bouw- en ontwikkelingsmarkt. Enkel bij de overnames van de modulaire bouwbedrijven Jan Snel (Daiwa Group) en Dutch Cabin Group (Adapteo) waren buitenlandse bouwbedrijven betrokken. Buitenlandse bouwbedrijven droegen over 2022 bijvoorbeeld voor slechts 3% bij aan de Nederlandse bouwproductie.
- Ook grotere Nederlandse bouwbedrijven kijken weinig over de grens. BAM was in het verleden actief in diverse landen, maar heeft vanwege de financiële situatie meerdere internationale takken afgestoten. Begin dit jaar werd door BAM wel Avenue Building Company overgenomen; een Brits bouwbedrijf met een focus op zorgvastgoed. BAM heeft nog altijd een sterke aanwezigheid in Groot-Brittannië en Ierland.

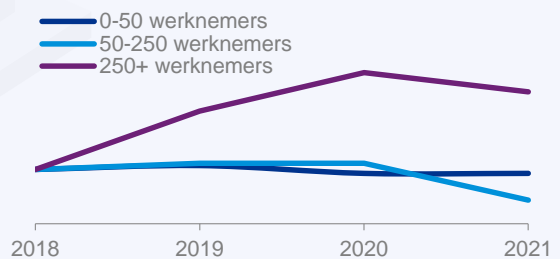
Verwachtingen KPMG van de M&A-markt

- De winsten in bouw- en vastgoedontwikkelingsmarkt zijn afgelopen jaren gestegen en er is onverminderd veel vraag naar (residentieel) vastgoed. Tegelijkertijd kent de sector grote uitdagingen om de winstniveaus te behouden door hogere kapitaalslasten, hogere bouwkosten en dalende opbrengstwaardes.
- **Bouwsector:** Wij verwachten dat de bouwsector verder zal consolideren waarbij grotere bouwbedrijven middels overnames trachten om schaalvoordelen en geografische spreiding te behalen om uiteindelijk hogere winstmarges te kunnen realiseren.
- **Innovatie:** Het aantal grotere bouwbedrijven dat investeert in R&D is de afgelopen jaren sterk toegenomen. Ook middelgrote bouwbedrijven zullen moeten investeren in innovaties om concurrerend te blijven. Kleinere innovatieve bedrijven (startups) zijn vaak verliesgevend en voor hen is het moeilijker geworden om groeikapitaal aan te trekken resulterend in een toename van faillissementen en overnames.
- **Vastgoedontwikkelaars:** Ontwikkelaars worden hard getroffen door de veranderende markt. De winstgevendheid van nieuwbouwprojecten staat onder druk en partijen dienen meer risico's te nemen (e.g. dalende eis inzake de gewenste voorverkooppercentages bij start bouw). De omzet van vastgoedontwikkelaars valt terug en partijen hebben moeite om (extern) kapitaal aan te trekken. Vastgoedontwikkelaars die grote financiële risico's hebben genomen en over beperkte (kapitaal)buffers beschikken komen hierdoor in toenemende mate in de financiële problemen.

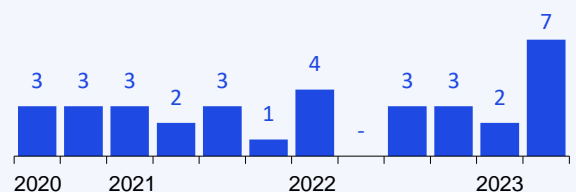
De winstgevendheid in de totale bouwnijverheid is de afgelopen jaren sterk toegenomen



Toenemend aantal grote bouwbedrijven investeert in R&D. Daling zichtbaar bij kleine(re) bouwbedrijven



Het aantal faillissementen van vastgoedontwikkelaars is in het laatste kwartaal van 2023 sterk gestegen



Bron: KPMG analyse; Economisch Instituut voor de Bouw; CBS



KPMG ondersteunt bij de uitdagingen en trends van de vastgoedsector

M&A-gerelateerde dienstverlening

Transactie-begeleiding

Volledige aan- en verkoopbegeleiding in relatie tot vastgoed- & leningportefeuilles, (bouw)ondernemingen, ontwikkelingsposities en sale & leaseback transacties.

Waarderingen

Ondersteuning bij complexe waarderingsvraagstukken in relatie tot ondernemingen en portefeuilles voor verschillende doeleinden waaronder investerings- of transactieadvies, dispuut-, strategisch- of fiscale dienstverlening.

Financiering

Ondersteuning bij het aantrekken van (risicodragende) financiering zowel op ondernemingsniveau als op project- of portefeuilleniveau.

Restructuring

KPMG biedt vanuit een multidisciplinair team integrale ondersteuning aan ondernemingen en overige stakeholders bij herstructureringsprocessen.

Due diligence

Ondersteuning bij due diligence trajecten bij overnames om financiële, commerciële, operationele en fiscale aandachtspunten inzichtelijk te maken.

Overige dienstverlening

Strategie & Transformatie

Ondersteuning bij de totstandkoming van strategieën van vastgoedondernemingen en de implementatie daarvan. In deze tijd betreft dit veelal digitaliserings- en duurzaamheidsstrategieën om organisaties voor te bereiden op huidige ontwikkelingen.

Digitaal & Technologie

Ondersteuning van vastgoedondernemingen bij de selectie en implementatie van systemen en applicaties om uw bedrijfsvoering optimaal te laten functioneren.

Risico's en Wetgeving

Ondersteuning bij het inrichten van een beheerste bedrijfsvoering (o.a. risicomanagement) en het voorbereiden op vereiste wet- en regelgeving, zoals AIFMD en MiFID II.

Fiscaal advies

KPMG Meijburg voorziet in fiscale dienstverlening en biedt een breed scala aan belastingadviesdiensten aan vastgoedpartijen bij transacties, ondersteuning bij belastingaangiftes, optimaliseren van structurering en naleving van wet- en regelgeving.

Asset Management

KPMG ondersteunt vastgoed asset managers bij alle onderdelen van het asset management, waaronder optimalisatie van kosten, reorganisatie, licenties en regelgeving.

ESG Advies

Ondersteuning op duurzaamheids- en ESG-strategie (environmental, social en governance), CSRD-implementatie, SFDR-compliance en EU Taxonomy-alignment.

Audit

KPMG biedt onafhankelijke auditdiensten aan vastgoedbedrijven om de nauwkeurigheid en integriteit van de financiële overzichten van organisaties te beoordelen en ervoor te zorgen dat financiële rapporten voldoen aan de geldende normen en voorschriften.

De informatie in dit document is van algemene aard en is niet bedoeld om de doelstellingen, financiële situatie of behoeften van een bepaalde persoon of entiteit aan te pakken. Het wordt uitsluitend voor informatie-doeleinden verstrekt en mag op geen enkele manier worden beschouwd als advies. De informatie is niet bedoeld om een persoon te beïnvloeden bij het nemen van een beslissing, inclusief, indien van toepassing, met betrekking tot een financieel product of een interesse in een financieel product. Hoewel wij ons best doen om nauwkeurige en tijdige informatie te verstrekken, kan er geen garantie worden gegeven dat dergelijke informatie correct is op de datum waarop deze wordt ontvangen of dat deze in de toekomst nauwkeurig zal blijven. Niemand mag op basis van dergelijke informatie handelen zonder passend professioneel advies na een grondig onderzoek van de specifieke situatie.

Voor zover toegestaan door de wet, zijn KPMG en zijn gelieerde entiteiten niet aansprakelijk voor fouten, omissies, defecten of onjuiste voorstelling van zaken in de informatie of voor verlies of schade geleden door personen die dergelijke informatie gebruiken of erop vertrouwen (inclusief om redenen van nalatigheid, nalatige onjuiste opgave of anderszins).

