

M&A Vastgoedonderhoudsmarkt

December 2022



1. Markttrends en recente transactie
2. Marktomvang en -drijvers
3. Recente transacties en interesse private equity
4. Markt multiples (waardering) en voorbeelden potentiële kopers
5. Dealteam vastgoedonderhoudsmarkt
6. Bijlage: JBR profiel en enkele referenties




Goede vooruitzichten voor de vastgoedonderhoudsmarkt gesteund door grote verduurzamingsprogramma's van Woningcorporaties


Trends in de vastgoedonderhoudsmarkt

- **Verduurzaming** van gebouwen is noodzakelijk want een aanzienlijk deel van de CO2-uitstoot in Nederland is afkomstig van bestaand vastgoed
- **Nieuwbouw tekort**, er wordt structureel te weinig bijgebouwd hetgeen resulteert in een veroudering van de woningvoorraad waardoor de vraag naar planmatig onderhoud en service zal aanhouden
- Focus op **woningcorporatie segment** vanwege langdurige relaties, verduurzamingsagenda en doorgaans seriematige onderhoudswerkzaamheden
- **Ketensamenwerkingen** met mede onderhoudspartijen, onderaannemers en leveranciers om efficiënt en effectief samen te werken en de klant het beste te bedienen
- **Arbeidsmarktkrapte** problematiek
- **Aanbieden totaaloplossing** om opdrachtgevers te begeleiden en ontzorgen op gebied van verduurzaming, planmatig onderhoud en dagelijks onderhoud


Recente transactie van JBR




adviseert



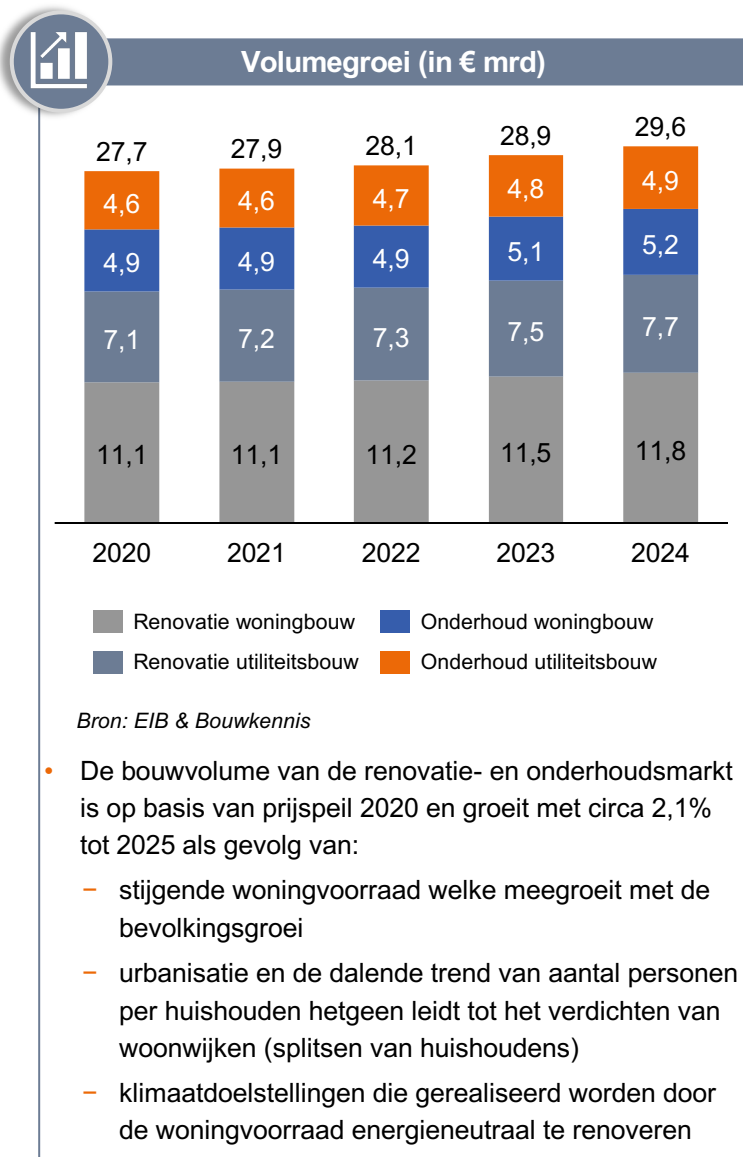
bij de verkoop aan



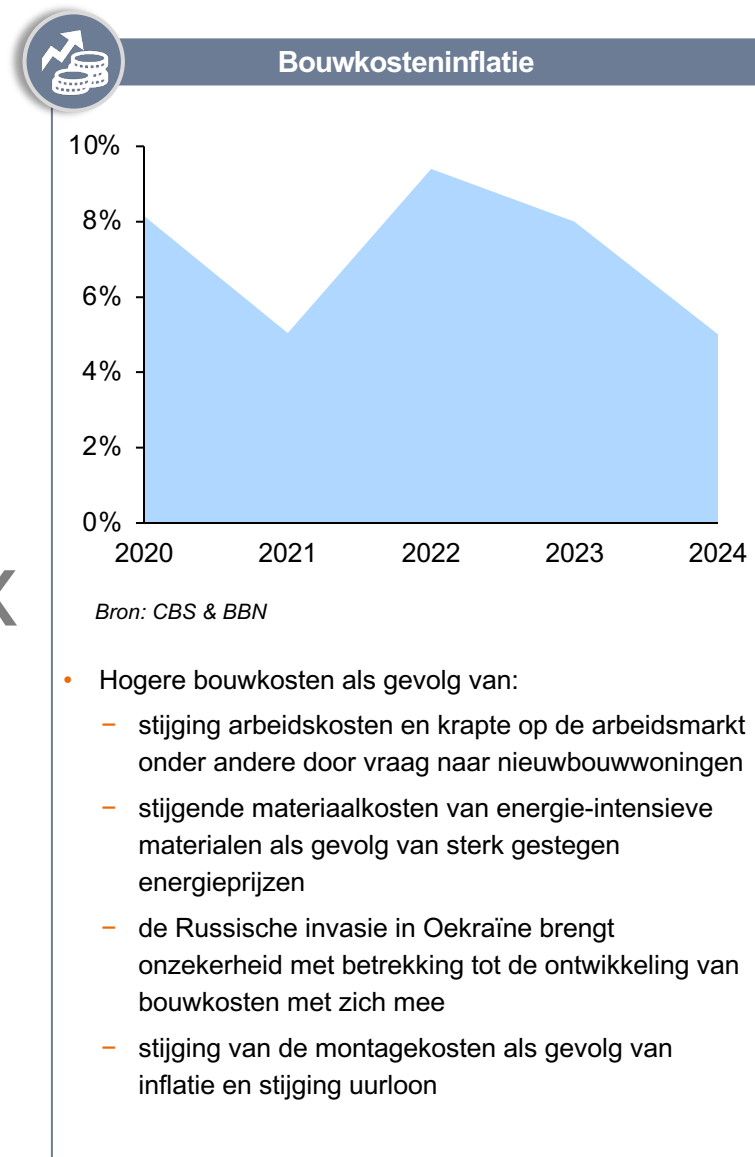
caspar de haan
onderhoud & renovatie



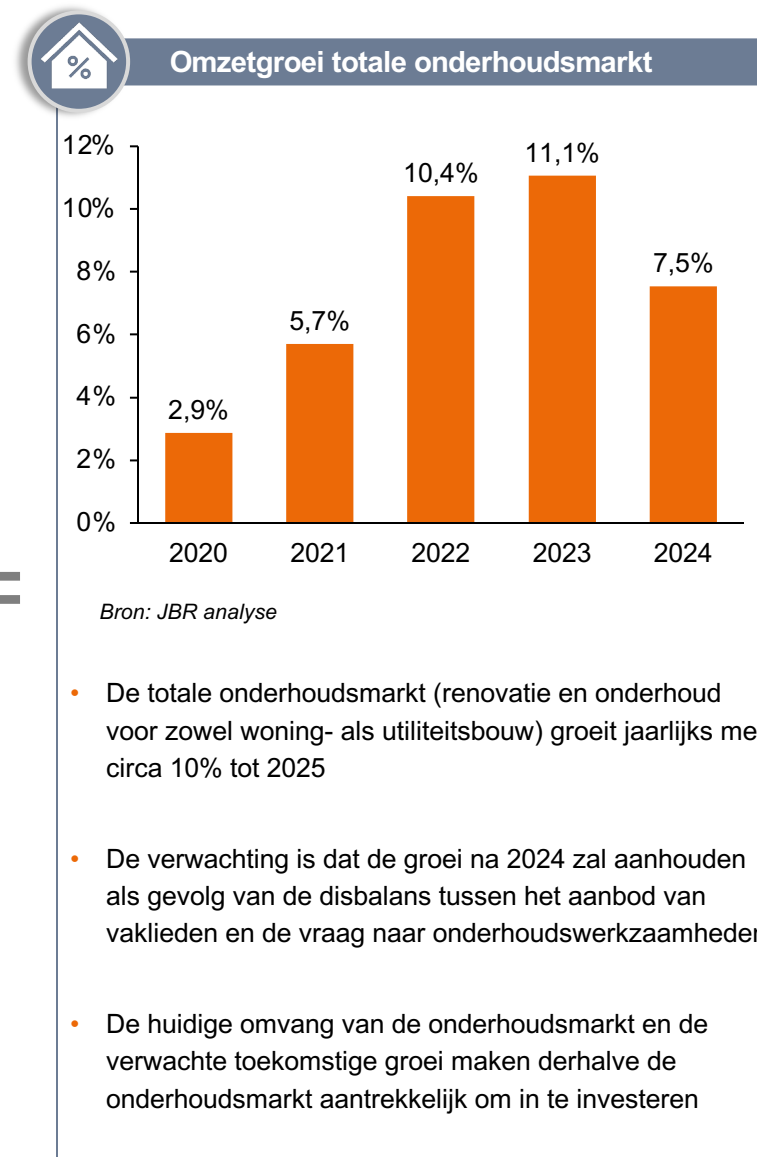
Totale onderhoudsmarkt met een omvang van € 28 miljard groeit jaarlijks met circa 10% tot 2025



X



=



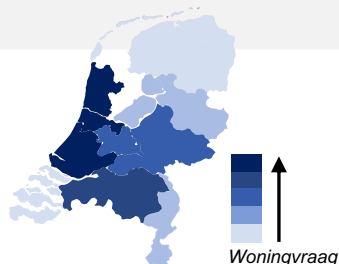
Megatrends als duurzaamheid, verouderde woningvoorraad en woningnood stimuleren eigenaren hun huizen te onderhouden en te renoveren

Nieuwbouw

- Lage rentes zorgden voor opwaartse druk op huizenprijzen, hetgeen huishoudens ertoe zetten om te verbouwen in plaats van te verhuizen om te kunnen voldoen aan hun woonwensen
- Nieuwbouw voedt de langetermijnvraag naar verbouwing en renovatie

Woningnood

- De blijvende vraag naar woonruimte zorgt voor doorstroom van nieuwe bewoners naar deze leegstaande woningen en stimuleert de korte termijn vraag naar verbouwing en renovatie
- Urbanisatie richting Randstedelijke gebieden leidt tot gebrek aan woningen en forceert bewoners hun huis te verbouwen en/of te renoveren voor wooncomfort



Verouderde woningvoorraad

- De structurele vraag naar repeterend onderhoudswerk komt onder andere voort uit de woningvoorraad van Nederland waarvan circa 90% is gebouwd voor 2000:
 - 29% gebouwd voor 1960
 - 33% gebouwd in de jaren 60 en 70
 - 27% gebouwd in de jaren 80 en 90
 - 11% gebouwd na 2000



Hoge energieprijzen

- De hoge energieprijzen zorgen ervoor dat ook de prijzen van energie-intensieve producten als bakstenen, cement en beton zijn gestegen
- Door de hoge energieprijzen zijn huisbezitters geneigd hun bestaande woning te verduurzamen om op langere termijn te besparen op energieverbruik

Wetten en regelgeving

- Alle aanvragen voor een omgevingsvergunning moeten vanaf 1 januari 2021 voldoen aan de eisen van BENG-wetgeving
- Onderwijsvastgoed voorziet hogere kwaliteitseisen omtrent energieverbruik en het binnenklimaat
- Verplichtstelling van energielabel C, B of A voor utiliteitsbouw
- Gebouwen moeten brandveilig worden gebruikt, hiervoor gelden landelijke regels die zijn vastgelegd in het bouwbesluit

Subsidies

- Via subsidies wordt verduurzaming van gebouwde omgeving gestimuleerd
- De Tweede Kamer heeft de wens voor een nationaal isolatieprogramma
- Mogelijke isolatievouchers zorgen voor impuls om bestaande woningen te isoleren

Beweging naar klimaatneutraliteit

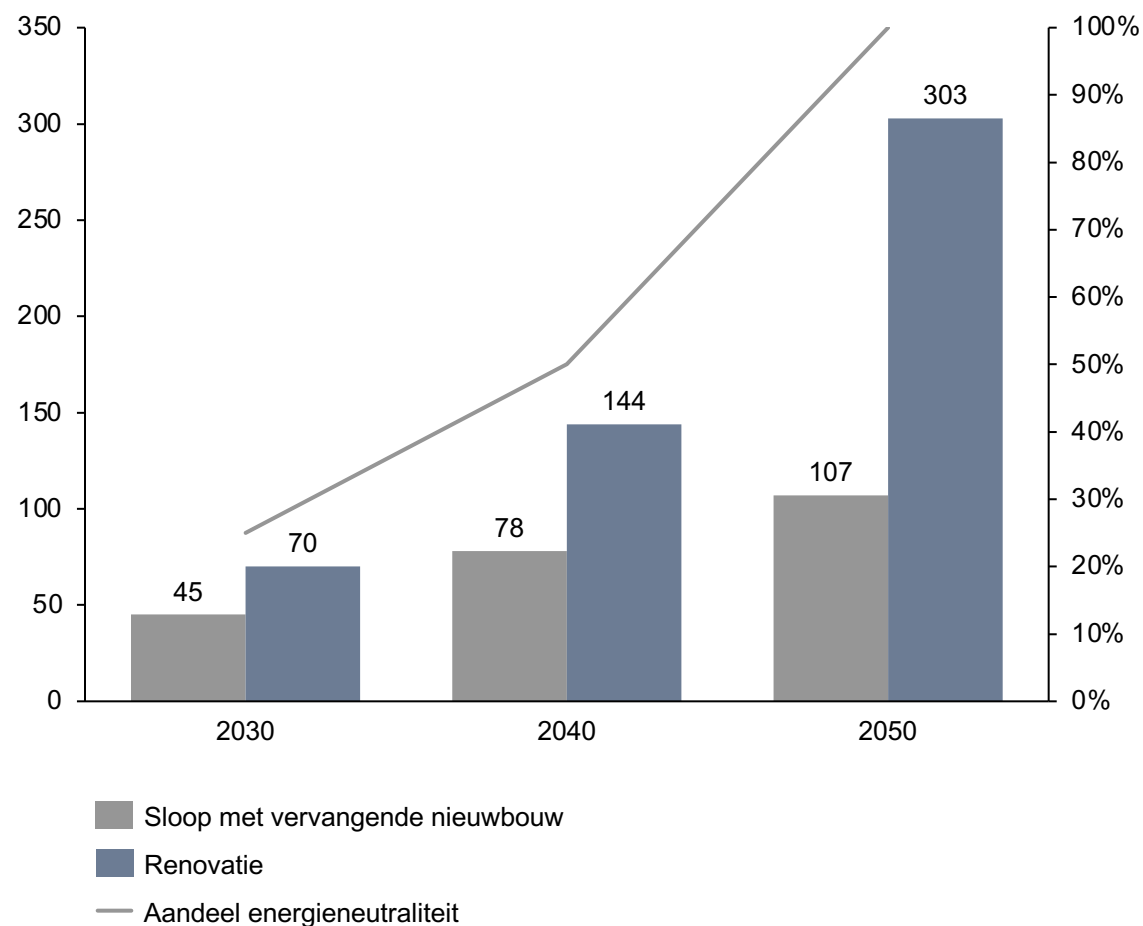
- Om in 2050 alle woningen in Nederland energieneutraal te krijgen moeten per dag 1.000 bestaande huizen worden verduurzaamd
- Ruim 2,7 miljoen woningen hebben een energielabel lager dan C
- Particulieren en woningbouwcorporaties transformeren van energieconsument naar energieproducent (prosumer)

Klimaatakkoord stimuleert ook na 2024 een gezonde groei...

Langetermijninvesteringen nodig om aan klimaatakkoord te voldoen

- Het klimaatakkoord van Parijs is een internationaal verdrag ter bestrijding van klimaatverandering dat aangenomen is in 2015. Het heeft betrekking op mitigatie, aanpassing en financiering van klimaatverandering. Een onderdeel is het verduurzamen van de gebouwde omgeving
- Het EIB heeft de benodigde investeringen tot 2050 berekend om de hele Nederlandse woningvoorraad te verduurzamen tot energieneutrale woningen. Hierbij wordt uitgegaan van:
 - reguliere vervanging van oudere woningen
 - energetisch verduurzamen naar aanleiding van de energiezuinigheid van de bestaande woning
 - slopen met vervangende nieuwbouw is doorgaans het bezien van het energetisch slechtste deel van de woningvoorraad
- Tot 2030 wordt naar verwachting circa € 45 miljard aan sloop met vervangende nieuwbouw en € 70 miljard aan renovaties besteed. Dit is goed voor het energieneutraal verduurzamen van 25% van de woningvoorraad
- Om de gehele woningvoorraad energieneutraal te krijgen wordt op een totale investering van € 410 miljard gerekend

Cumulatieve investeringen voor klimaatneutrale woningvoorraad (in € mrd)

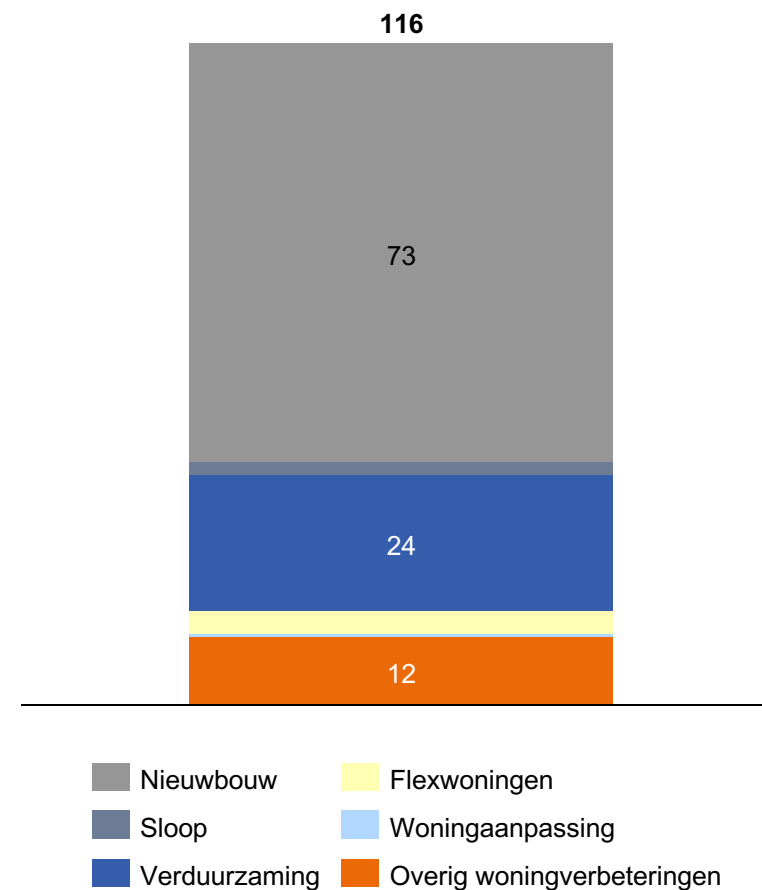


Bron: EIB, klimaatbeleid en de gebouwde omgeving

Woningcorporaties schrijven grote investeringsprogramma voor

- Volgens ABF research moeten woningcorporaties € 116 miljard investeren tot 2035 om aan alle ambities te voldoen, waarvan de grootste twee kostenposten nieuwbouw (€ 73,4 miljard) en verduurzamen (€ 23,7 miljard) zijn
- Het klimaatakkoord dwingt woningcorporaties te verduurzamen doordat overheden steeds strengere eisen stellen. Denk hier aan regulaties als BENG, gasloos, stikstof, PFAS, circulariteit en klimaatadaptatie. Dit resulteert in een investeringsbegroting van € 24 miljard om de huidige woningvoorraad te verduurzamen om aan de eisen te voldoen
- In de berekeningen wordt verondersteld dat in 2035 bijna 700.000 corporatiewoningen van het gas af moeten
- Volgens onderzoek, dat verricht is door Waarborgfonds Sociale Woningen (WSW), ABF Research en EIB, is de schatting dat de onderhoudsuitgave in 2035 ruwweg € 1,2 miljard hoger uitvalt dan in 2020, wat een toename is van 27%
- De sterke toename van onderhoudskosten van € 1,2 miljard heeft drie oorzaken:
 1. stijgende onderhoudslasten door gasloze installaties resulteert in een kostenpost van € 625 miljoen
 2. reële kosten voor onderhoud nemen toe en stijgen tot € 350 miljoen
 3. door toename van de woningcorporatievoorraad komen er onderhoudslasten bij van circa € 225 miljoen

Investerings woningcorporaties tot 2035 (€ mrd)*



* Totale investeringen zijn gebaseerd op periode 2019-2034
Bron: EIB, ABF research en Waarborgfonds Sociale Woningbouw (WSW)

Naast de onderliggende trends ziet Private Equity veel mogelijkheden in de vastgoedonderhoudsmarkt om een buy-and-build strategie uit te voeren

Belangrijkste redenen Private Equity

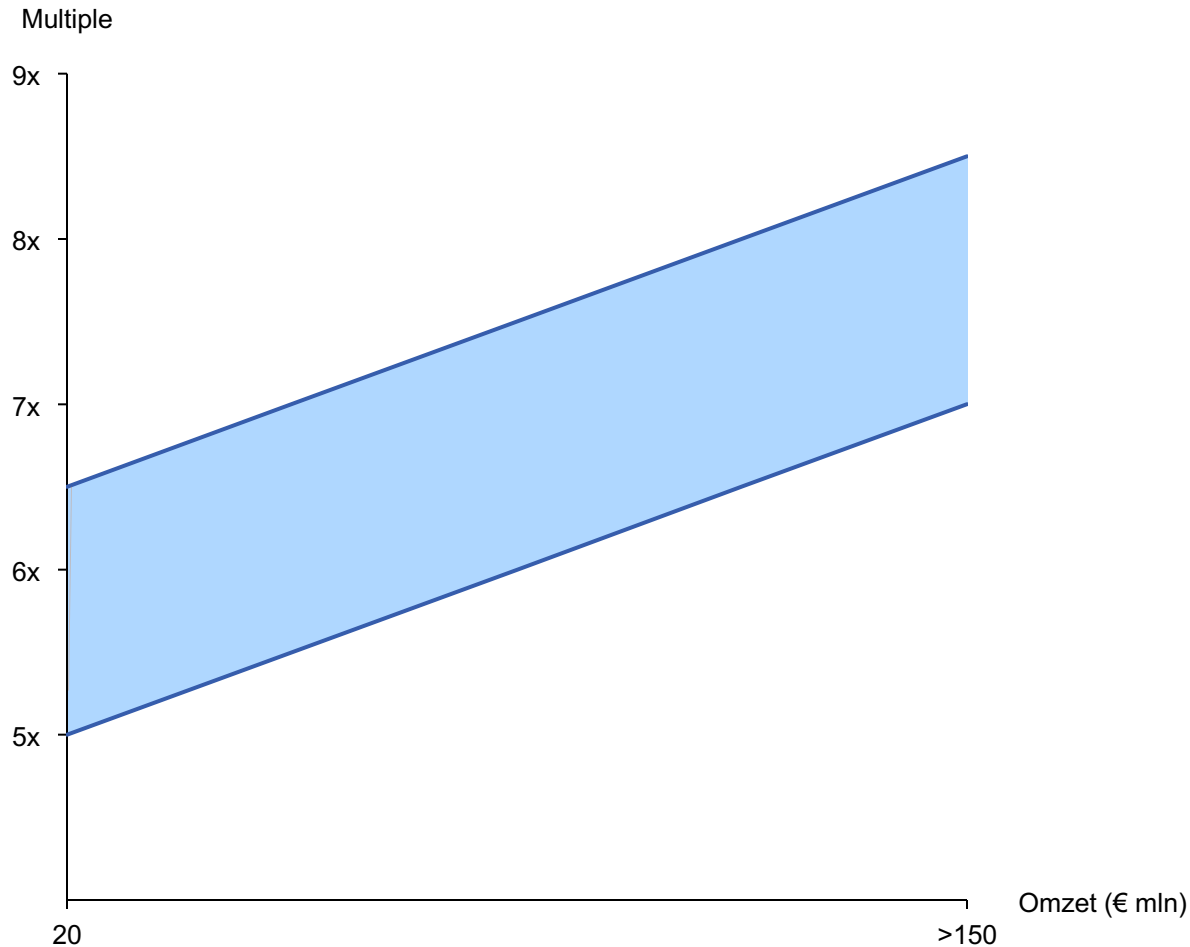
- Private Equity stapt de markt in met **buy-and-build** strategie vanwege de eerdergenoemde markttrends en om de volgende redenen:
 - **Verbreden** van het **dienstenaanbod** om te kunnen fungeren als een one-stop-shop zodat grotere klanten zoals woningcorporaties alle diensten bij één partij af kunnen nemen, waar de markt steeds meer naartoe beweegt
 - **Automatisering en digitalisering** van onderhoudsdiensten (met name dagelijks onderhoud)
 - **Delen en uitwisselen** van **expertise** op interne bedrijfsprocessen alsook bij onderhouds- en verbeteringswerken en daarnaast centraliseren finance, business development, ICT, HR, branding en juridische kwesties) in combinatie met aanbieden breed scala aan specialismes die complementair zijn, waardoor win-win / kruisbestuiving ontstaat
 - **Schaalbaarheid** in werkgebieden creëren door werknemers efficiënt in te zetten. Door acquisitie van andere partijen meer personeel acquireren in aanpalende of huidige werkgebieden. De markt voor vastgoedonderhoud is nog een bijzonder gefragmenteerde markt waarin dan ook diverse schaalvoordelen te realiseren zijn
 - **Multiple arbitrage**: door kleinere partijen op te kopen en samen te voegen als grotere partij groeit de waardering, zie multiple overzicht op volgende slide

Overzicht recente transacties

Datum	Target	Koper	Type koper
13-sep-22	Constructif	IceLake Capital	PE
1-sep-22	Rendon Onderhoudsgroep	NPM Capital	PE
24-jul-22	Adriaan van Erk Groep	Kloggroep	Strateeg
10-mei-22	De Variabele Groep / Caspar de Haan	NPM Capital	PE
28-apr-22	Huipen Groep	Scheybeeck	PE
26-apr-22	Ariens Partner	Hendriks Onderhoud	Strateeg
20-apr-22	Heko	AXECO	PE
1-apr-22	Geluk Groep	AXECO	PE
22-mrt-22	De Goede Vastgoedonderhoud	O2 Capital	PE
1-feb-22	Van Gelderen Solvers	Logchies	Strateeg
7-dec-21	Biltz Consortium	Nordian Capital Partners	PE
24-sep-21	Hagemans Vastgoedonderhoud	AXECO	PE
9-sep-21	Kraemer Groep	IceLake Capital	PE
6-sep-21	VIOS Bouwgroep	O2 Capital	PE
1-sep-21	Heilijgers Beheer	Kloggroep	Strateeg
31-jul-21	ToekomstGroep	AXECO	PE
13-jul-21	Maasveste Berben Bouw	VE Partners	PE

Waardering binnen de vastgoedonderhoudsmarkt is sterk afhankelijk van de omzet, het type werkzaamheden en de mate van digitalisering, welke voornamelijk de hoogte van de marge bepalen

EV/EBITDA multiple range



De EV/EBITDA-multiple range is gebaseerd op een analyse van bedrijven binnen de sector vastgoedonderhoud en op basis van recente transacties en ontwikkelingen binnen de markt

Multiple range is afhankelijk van..

- De **omvang** van de organisatie (omzet) en soort werkzaamheden (dagelijks onderhoud vs. planmatig onderhoud, verduurzaming)
- Het **type werkzaamheden** waarbij het seriematig en repeterende karakter van de werkzaamheden de efficiëntie en schaalbaarheid bepaalt
- De hoogte van **operationele marge** en **brutomarge** welke in grote mate wordt bepaald door de mate van **automatisering** en **digitalisering**. Des te meer gedigitaliseerd des te minder indirecte kosten gemaakt hoeven te worden. Voorbeeld: automatiseren van facturatie na dagelijks onderhoudswerkzaamheden leidt tot minder (personeels)kosten voor administratie en een aanzienlijk lager werkkapitaal beslag
- De mate van het **centraal aansturen** van de organisatie, dit heeft betrekking op mogelijke inschrijvingen voor projecten en het centraal werkzaamheden kunnen aanbieden
- De mate van aansturing op projectadministratie, voortgang monitoren van projecten en tijdig bijsturen
- De mate van voorcalculatie capaciteit en de commercialiteit die daarmee gepaard gaat. Offertes te scherp aanstellen om werk binnen te halen zetten de marges op scherp

JBR ziet verschillende strategische kopers als financiële kopers die inmiddels diverse participaties hebben aangekocht met het doel om verder uit te bouwen



Legenda: De letters staan voor de regio's in Nederland. Als de letter groen is, dan is het bedrijf vertegenwoordigd in deze regio, zo niet dan is de letter rood. Het getal is het geschatte aantal werknemers

Dealteam vastgoedonderhoudsmarkt



Harold Brummelhuis

Principal

h.brummelhuis@jbr.nl
+31 6 15 90 48 24



Rogier Tigchelaar

Consultant

r.tigchelaar@jbr.nl
+31 6 12 69 83 80



Jelmer Haites

Analist

j.haites@jbr.nl
+31 6 15 90 64 95

JBR is een onafhankelijk multidisciplinair adviesbureau met meer dan 35 jaar ervaring in strategie, corporate finance en herstructurering



JBR Strategy, Corporate Finance & Restructuring

Het Rond 6a
3701 HS Zeist
+ 31 (0)30 6 999 000
www.jbr.nl

Bijlage: Introductie JBR en enkele referenties



JBR is een onafhankelijk, multidisciplinair adviesbureau met internationale aanwezigheid en erkende capaciteiten die persoonlijk en praktijk georiënteerd advies biedt



1984

Sinds 1984 heeft JBR zich ontwikkeld als een onafhankelijk, internationaal opererend adviesbureau met meer dan 35 jaar ervaring

30+

Corporate finance, strategie en researchconsultants vertalen getallen naar strategieën en plaatsen financiële vraagstukken in een strategische context

7

Gelieerde partners die diepgaande en professionele sectorkennis toevoegen als aanvulling op de bestaande expertise binnen het bedrijf

6

Interim executives helpen om de continuïteit, rust en stabiliteit van uw bedrijf te borgen, bepalen prioriteiten en mobiliseren alle krachten om uw bedrijf binnen 1 jaar weer op de rails te krijgen.

35+

Partnerbedrijven in het Global M&A netwerk hebben de handen ineengeslagen om hun klanten “best-in-class” services te bieden om zo wereldwijde kansen te creëren

Onafhankelijk bedrijf met persoonlijk advies



REALISTISCHE EN PRAKTIJK GEORIËNTEERDE OPLOSSINGEN



TOEGEWIJD TEAM MET MULTIDISCIPLINAIR ADVIES



DIEPGAANDE SECTORKENNIS



CREATIEF, PROFESSIONEEL EN AMBITIEUS



INTERNATIONAAL NETWERK EN JARENLANGE ERVARING



SOLIDE TRACK-RECORD



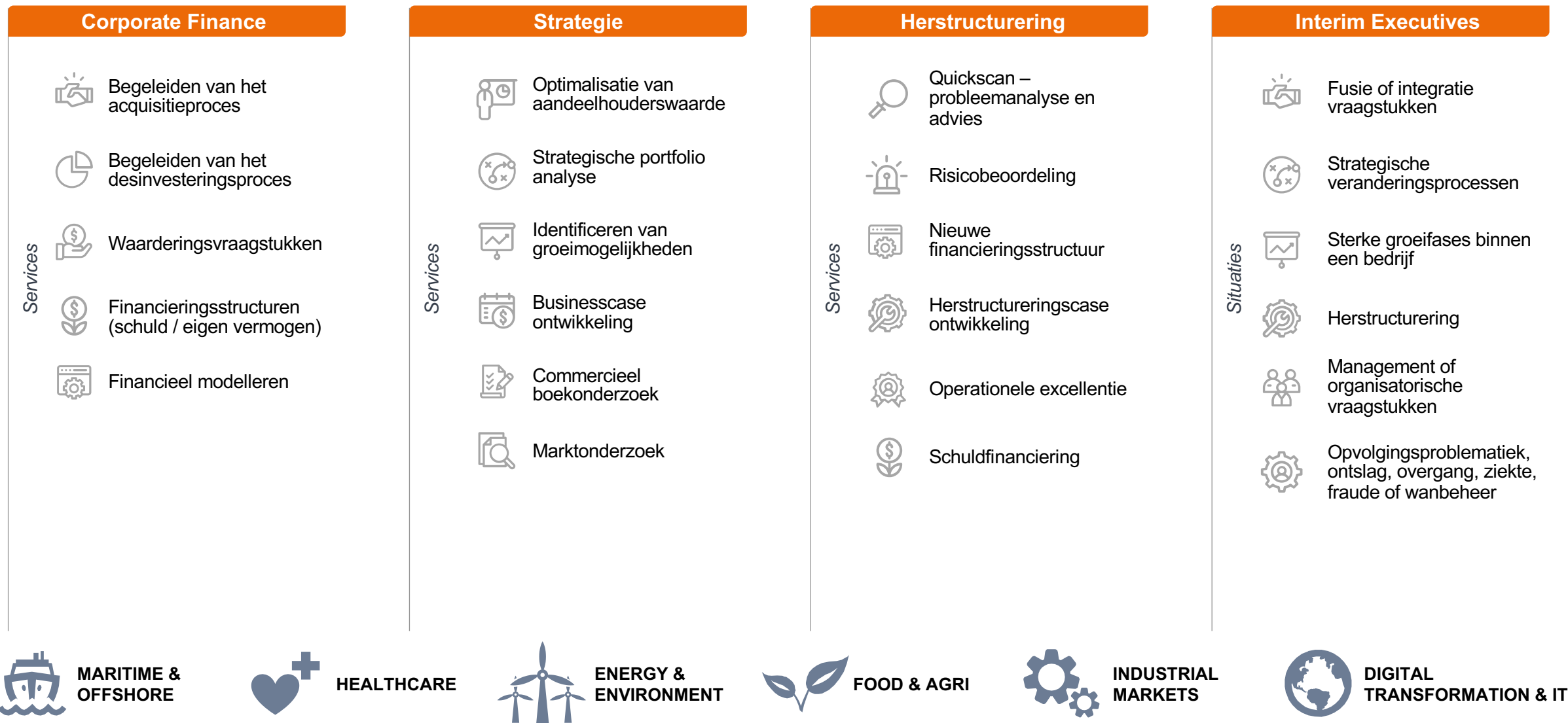
VERMOGEN OM EEN DUURZAME BIJDRAGE TE LEVEREN



HOOGOPGELEIDE SPECIALISTEN

Internationale aanwezigheid en erkende capaciteiten

De drie disciplines strategie, corporate finance en herstructurering in combinatie met interim executives stelt JBR in staat projecten integraal te benaderen



JBR focust zich op Maritime & Offshore, Industrial Markets, Energy & Environment, Food & Agri, Digital Transformation and IT en Healthcare

MARITIME & OFFSHORE

- Terminaloperators, sleepboten, havendienstverleners, scheepvaart, havenautoriteiten
- Kritische schakel in de Europese handelsfunctie, schaalvoordelen, internationalisering



klik

Bekijk onze Maritime & Offshore movie hier



klik

Bekijk onze Healthcare movie hier

HEALTHCARE

- Cure en care sector, ziekenhuizen, thuiszorgorganisaties, ambulance services, geestelijke gezondheid, toeleveranciers
- Vergrijzing, samenwerkingen, vraag naar toenemende efficiëntie, kostenvermindering

ENERGY & ENVIRONMENT

- Energieopwekking en -verkoop, netbeheerders, overheden, civieltechnische bedrijven, installatiebedrijven
- Strategische portfolio cases, duurzame energie, warmte, energievermindering, smart netwerken



klik

Bekijk onze Energy movie hier

DIGITAL TRANSFORMATION & IT

- Uitzenden, uitgevers, producenten, email marketing, sociale media, glasvezelnetwerken en IT
- Revolutionaire ontwikkelingen, van toepassing op alle segmenten



INDUSTRIAL MARKETS

- Olie en gasindustrie, ontmanteling, offshore windenergie en service providers
- Internationalisatie, kostenvermindering, duurzaamheid, schaliegas, strenge veiligheidseisen, fluctuerende olieprijsen




FOOD & AGRI

- Primaire productie (zaad / voer / technologie), leveranciers' primaire productie, voedselindustrie, distributie, kleinhandel
- Populatiegroei en toenemende schaarste benadrukken de urgentie van technologische ontwikkelingen



Enkele referenties van JBR binnen de energiesector



adviseert

Undisclosed deal

Momenteel is JBR de M&A adviseur van een groot installatiebedrijf bij een verkooptraject




adviseert

RENDON
ONDERHOUDSGROEP


bij de verkoop aan



caspar de haan
onderhoud & renovatie



adviseert




bij het ontwikkelen van de strategie in Nederland en verschillende acquisitiestudies in het kader van de onderhoudsmarkt en de markt voor stadsverwarming




adviseert



bij verkoop aan

adviseert



inzake diverse strategische en M&A vraagstukken van verschillende participaties



adviseert



met financiële- en markt herziening van vier nieuwe proposities: stadsverwarming, zonne-PV, biogas en private elektriciteitsnetten




adviseert




rondom de herkapitalisatie met betrekking tot de energietransitie







adviseert



bij de aankoop van






adviseert


 

met de verkoop van Ziut aan






adviseert



Bij diverse vraagstukken, waaronder een marktscan naar de Nederlandse markt voor kleinschalige warmtenetten en het vormgeven van een acquisitiestrategie alsmede verdere ondersteuning van het M&A-beleid

Enkele recente referenties van JBR



adviseert




bij de verkoop aan





adviseert





bij de verkoop aan


adviseert





bij de verkoop aan


adviseert





bij de verkoop aan


advisees




on the sale of Kotug Smit Towage to Boluda Corporación Marítima, S.L. (Boluda)

advisees



Blue Ocean Terminals acquired 100% of the shares in Rotterdam Short Sea Terminals




adviseert



bij strategische aankoop van




adviseert



bij de verkoop van




adviseert



bij de verkoop van een data science bedrijf dat SaaS oplossingen biedt voor Nederlandse schadeverzekeraars



adviseert



bij de verkoop van 100% van de aandelen aan

