

MVGM en Verwey Vastgoed gaan definitief samen verder

label: Financieel  Premium

Begin juni maakten de vastgoeddienstverleners MVGM en Verwey Vastgoed bekend te willen fuseren. Deze fusie is op 2 juli 2018 geëffectueerd.



Eddy Smit, Eric Verwey en Menno van der Horst

Met een persbericht **kondigden MVGM en Verwey Vastgoed hun fusie aan** op de avond voor de Provada. Het bericht trok – behalve bij de talrijke opdrachtgevers van deze vastgoedbedrijven – geen grote aandacht, mede doordat de twee ‘gezichten’ van de fusie – Eddy Smit en Eric Verwey – niet zo de behoefte hebben op de grote trom van de publiciteit te slaan. No nonsens, bescheidenheid, doen waar je goed in bent, zijn hun belangrijkste karaktertrekken. Inmiddels is de intentie

om te fuseren omgezet in een feitelijke fusie. Sinds 2 juli 2018 zijn MVGM en Verwey Vastgoed één bedrijf, dat onder de bedrijfsnaam MVGM zal doorgaan.

Eric Verwey is door de fusie mede-eigenaar en bestuurder geworden samen met de oprichters van MVGM, Eddy Smit en Menno van der Horst. Smit: ‘Ons bedrijf was al jaren – met ruim 550 medewerkers – marktleider op het gebied van vastgoeddienstverlening. De vastgoedbranche is sinds de oprichting van MVGM steeds gecompliceerder geworden. Mede door de globalisering vraagt de branche voortdurend om vernieuwing en ondernemende initiatieven. Zelf ben ik 62 en – hoewel ik niet de intentie heb te stoppen – ik wil voor continuïteit zorgen. Voor het bedrijf, maar ook voor medewerkers en opdrachtgevers. Ook om blijvend te investeren in innovatie en vernieuwingen heb je schaalvergroting nodig.’

Geen aandelenovername

Voor Eric Verwey, eigenaar en oprichter van Verwey Vastgoed in Rotterdam, golden min of meer dezelfde argumenten. ‘Ik ben met mijn 55 jaar jonger dan Eddy. Verwey Vastgoed is in negentien jaar gegroeid naar 170 medewerkers. Maar opdrachtgevers vroegen me de laatste jaren steeds vaker: ‘Eric, je hebt een geweldig bedrijf. Maar wat gebeurt er met Verwey Vastgoed als jij tegen een boom rijdt?’ Onze opdrachtgevers hebben ons enorme mandaten gegeven, maar het evenwicht tussen die mandaten en de continuïteit van de groeiende en ontwikkelende organisatie kwam steeds verder uit elkaar te liggen. Een goed antwoord op de legitieme vraag had ik niet, als enig aandeelhouder van Verwey Vastgoed. Ik ben de afgelopen jaren regelmatig gepolst voor een overname. Je verkoopt je aandelen en wat dan? Daar voelde ik niet voor. Bij deze fusie kan ik als aandeelhouder en bestuurder doorgaan met wat ik nog jaren wil doen.’

“ Opdrachtgevers vroegen mij: wat gebeurt er eigenlijk met Verwey Vastgoed als jij tegen een boom rijdt? ”

Smit, Van der Horst en Verwey kenden elkaar al goed, toen ze begin dit jaar serieus met elkaar in gesprek gingen. Van der Horst en Verwey zijn beiden actief in diverse besturen zoals de brancheorganisatie VGM NL. Van deze brancheorganisatie was Smit overigens één van de oprichters, terwijl Verwey op dit moment de voorzitter is. Smit: ‘We hebben goed rondgekeken en een scan gemaakt van de sector. Verwey Vastgoed paste bij ons exact in het profiel en de toekomstvisie voor MVGM. Met Verwey hebben we de noodzakelijke verbreding gevonden in het bestuur. Eric is niet alleen op een gelijke basis aandeelhouder geworden in MVGM, maar ook bestuurder samen met mij en Menno.’

Synergievoordelen

De gesprekken tussen de twee vastgoedbedrijven zijn snel verlopen. Verwey: ‘We zagen al snel het synergievoordeel. MVGM loopt voorop in zaken als datacollectie, data-automatisering en financiële verslaglegging en bij Verwey Vastgoed zijn wij baanbrekend in convenience-, community- en hospitalityserviceconcepten met +James en Services4.’

Smit: ‘Wij zien dat kleine vastgoedmanagementbedrijven het steeds moeilijker krijgen, omdat ze niet kunnen investeren in zaken als automatisering en datacollectie. Aan de rapportages en dashboards worden steeds hogere eisen gesteld en we zien dat buitenlandse beleggers ook andere eisen stellen. Dat heeft allemaal meegespeeld.’

Verwey: ‘Voor mij was de cultuur van het bedrijf belang. Het moest ook passen bij onze medewerkers. Ik heb fusies vanaf de zijlijn gezien die niet geslaagd zijn, doordat de cultuur niet op elkaar aansloot. De cultuur bij Verwey Vastgoed ligt heel dicht bij die van MVGM. De opdrachtgevers waar we beiden voor werken, wensen in toenemende mate “dedicated teams”. Daarvoor heb je omvang nodig. Opdrachtgevers zien ons als verlengstuk van hun organisatie en treden zelf meer op als investment manager. Na de integratie kunnen we hier beter aan voldoen.’

Grootste vastgoedregisseur

Het nieuwe MVGM is verreweg de grootste vastgoedregisseur in Nederland. Met ruim 850 medewerkers en twintig kantoren ontzorgt MVGM zijn klanten op het gebied van vastgoedmanagement, convenience-/hospitalityservices, taxaties en koop, verkoop, huur en verhuur van onroerend goed. Daarnaast heeft MVGM teams gespecialiseerd in assurantiën, collectieve inkoop en internationale vastgoedadvisering. De portefeuille beslaat meer dan 80.000 huurwoningen, meer dan 2 miljoen m2 kantoor- en bedrijfsruimte, 2 miljoen m2 winkelruimte, 70.000 appartementen in zo'n 3.000 Verenigingen van Eigenaars (VvE's). MVGM taxeert jaarlijks meer dan 40 miljard euro aan vastgoed. Naast diverse andere dochterondernemingen is ook Watson + Holmes actief, en gespecialiseerd in verzameling van interne en externe big (vastgoed) data die getransformeerd wordt naar interactieve dashboards voor optimalisatie van vastgoedexploitatie.

“ We kijken er serieus naar om de grens over te gaan naar Duitsland en Groot-Brittannië ”

Door de snel veranderende vastgoedmarkten, vooral door de komst van buitenlandse beleggers op de woningsector, wordt ook MVGM International Advisory steeds belangrijker. Smit: ‘Buitenlandse partijen stellen andere eisen aan lokale vastgoedadviseurs, ons team voldoet ook aan deze eisen. En we kijken er serieus naar om de grens over te gaan naar Duitsland en Groot-Brittannië. We hebben opdrachtgevers die ook in die landen actief zijn. Twee jaar geleden zijn we al een strategisch samenwerkingsverband aangegaan met Yxime voor de advisering en begeleiding bij internationale investeringsmogelijkheden in vastgoed in verschillende fases van de investeringscyclus en met focus op Nederland, Groot-Brittannië en Frankrijk.’

Problemen met de toezichthouders en de mededingingsautoriteiten hebben Verwey en MVGM niet gehad. ‘Wij zijn weliswaar de grootste speler op het segment vastgoedmanagement en er verdwijnen steeds meer kleinere partijen, maar op het totale aantal huurwoningen in Nederland is onze portefeuille nog maar een fractie. Wij werken steeds meer voor corporaties, maar de grotere woningcorporaties doen het management van huurwoningen zelf. Er is nog voldoende keuze voor opdrachtgevers om het vastgoedmanagement uit te besteden. MVGM wil daardoor, zij het in beperkte mate, nog groeien in bepaalde segmenten zoals bedrijfsmatig onroerend goed.’

Ambitie

De ambitie van het ‘nieuwe’ MVGM is helder, in ieder geval voor Smit en Verwey: Smit: ‘Wij willen toonaangevend blijven in Nederland met een internationaal accent. We streven hiernaar door te innoveren en creatieve inbreng van onze medewerkers te stimuleren.’ Verwey: ‘Nieuwbouw, duurzaamheid, blockchain, data-analyse, wij moeten een totaalproduct leveren, volledig klantgericht zijn, met oog op nog andere diensten als de klant daarom vraagt.’ Smit: ‘We zullen nog assertiever en productiever moeten zijn. Wij zien de beweging bij onze grote klanten om op te schuiven van assetmanagement naar investmentmanagement. Dat betekent dat ze van ons vragen meer op te schuiven in de richting van assetmanagement.’ Verwey: ‘Volledig assetmanagement zal het niet worden, ik spreek liever van propertymanagement-plus.’

De issues die de komende jaren de vastgoedsector zullen bepalen, zijn volgens Smit en Verwey helder. Smit: ‘Duurzaamheid, integriteit, serviceconcepten, big data en schaalvergroting. Door de schaalvergroting kunnen wij de opdrachtgevers naar behoren bedienen en onze dienstverlening betaalbaar houden.’ Verwey: ‘Om onze klanten en opdrachtgevers adequaat te bedienen, investeren we veel in de opleiding van onze medewerkers. MVGM University bevat traineeships, lezingen, cursussen en een nauwe samenwerking met de Asre die ook opleidingen aanbiedt. We hebben kunnen constateren dat onze medewerkers volledig achter de fusie staan, net als onze opdrachtgevers. Door de schaalvergroting kunnen we onze medewerkers betere kansen bieden voor zelfontwikkeling en de mogelijkheid om door te groeien. Ons samengaan is werkelijk een mooie fusie van twee prachtige bedrijven, met geweldige medewerkers die deze fusie tot een succes maken. Daarop kunnen Eddy, Menno en ik heel trots zijn!’

Dit artikel verscheen in Vastgoedmarkt van september 2018.

Eerste publicatie door Ruud de Wit op 13 sep 2018
Laatste update: 13 sep 2018



Vakmedianet. Auteursrecht voorbehouden.

Op gebruik van deze site zijn de volgende regelingen van toepassing: **Algemene Voorwaarden** en **Privacy en Cookie beleid**

Vakmedianet gebruikt cookies om bepaalde voorkeuren te onthouden en af te stemmen op uw vakmatige interesse. **Meer informatie over het gebruik van cookies**