

Failliete makelaars starten door, of proberen het zelfstandig

Veel makelaars die failliet gaan, maken een doorstart of worden overgenomen. Ook start regelmatig de bedrijfsleider door met een ander onderdeel en het ontslagen personeel begint voor zichzelf.

Dit blijkt uit een rondgang onder makelaarsverenigingen NVM, LMV en VBO. Het aantal makelaars dat zich inschrijft bij makelaarsverenigingen neemt licht toe. In het eerste kwartaal steeg het aantal inschrijvingen bij twee van de drie makelaarsorganisaties. Alleen bij de NVM namen die af. De ingeschreven makelaars vormen ongeveer 85% van de markt.



De stijging is opvallend gezien de shake-out die door de branche zelf is voorspeld. De praktijk is dat veel makelaars die failliet gaan, doorstarten of overgenomen worden. Ook start regelmatig de bedrijfsleider door met een ander onderdeel en het ontslagen personeel begint voor zichzelf. De shake-out komt er overigens wel, aldus de woordvoerders van de koepelorganisaties. Als de markt niet dit jaar aantrekt, slinkt het aantal makelaars alsnog met een vijfde, aldus de directeur van VBO.

Drie doortstartende makelaars vertellen.

Naam: Toine Naber, Bedrijf: Home, omzet: in eerste kwartaal met 37 mensen 175 huizen verkocht

'Het blijft nog spannend. We hopen snel te horen of we door mogen met het bedrijf', aldus Toine Naber, mede-eigenaar van Home. Zijn bedrijf ging vorige week dinsdag failliet. Sindsdien werkt hij aan en hoopt hij op een doorstart.

Onder Home vallen Naber Bedrijfsmakelaars, Naber Garantiemakelaars, Woonaccent Tilburg, Woonaccent Goirle en Naber van der Veer in Den Bosch.

Directeur Naber: 'We hebben afgelopen maandag voorstellen gedaan bij de rechtbank voor een doorstart. We zijn daarvoor druk bezig geweest te bekijken welke onderdelen levensvatbaar zijn, welke nog interessante activa hebben en voor welke het einde oefening wordt.' Welke rol Naber zelf graag speelt in de doorstartende organisaties, wil hij nog niet zeggen. Net zo min als wat er met zijn medewerkers gebeurt. Hij heeft geheimhoudingsplicht tot de rechtbank later vandaag een uitspraak doet. Naber, vorige week op de blog fd.nl/woningmarkt: 'Het personeel verkeert in onzekerheid en zit in spanning.'

Voor de doorstart is wel nieuw kapitaal nodig. Daarmee kwam afgelopen week de eerder beoogde fusiepartner makelaarskantoor Laureijssen, Brocken en Van den Berg (LBB) in beeld. Eerder waren pogingen ondernomen om tot een fusie te komen

Het plaatje ziet er nu door het faillissement van Home voor LBB een stuk gunstiger uit. 'Dat klopt, de saneringskosten zijn nul. Het is hard om te zeggen, maar ja..', zegt Naber. Het gaat erom werkgelegenheid te behouden.

Waar is het fout gegaan met Nabers bedrijf? 'Er zijn geen verwijtbare fouten, behalve dat we nog meer hadden moeten saneren', zegt Naber. 'Maar het is saneren tegen de klippen op.'

Naam: Hugo Schoenen (35), Bedrijf: Schoeman Holding, Omzet: tussen 1,5 en 2 mln euro

'De omzet per werknemer is meer dan verdubbeld sinds de doorstart vorige zomer. Dit omdat we tegenwoordig veel dichter op de materie zitten en ons niet meer hoeven bezig te houden met de zorgen die een enorme overhead met zich meebrengt.' Mede-eigenaar Hugo Schoeman van Schoeman holding bedoelt met die overhead met name 'de hoge huisvestingslasten van dure zichtlocaties en de kosten van de bij de woningmakelaardij behorende grote hoeveelheid personeel'.

Schoeman Holding heeft uit de failliete boedel van de Schoeman Groep de portefeuille bedrijfshuisvesting overgenomen en heeft daarmee een doorstart gemaakt. Twee andere onderdelen kregen overigens ook een doorstart.

Hugo Schoeman over de bedrijfshuisvesting: 'In de particuliere markt merk je het als eerste wanneer het slecht gaat. De bedrijfshuisvesting volgt doorgaans pas later, maar deze markt is voor ons momenteel niet slecht te noemen. Op de veranderde zakelijke markt hebben we ons vanwege onze flexibiliteit snel kunnen aanpassen.'

Door nieuwe, kleinere locaties in de vestigingsplaatsen Almere en Hoofddorp en minder personeel wordt momenteel een gezond rendement behaald aldus Schoeman. 'We hebben er echter wel duidelijk voor gekozen om naast onze hoofdvestiging in Amsterdam de regionale verankering te houden in de noordvleugel, zoals het gebied tussen Hoofddorp, Amsterdam en Almere heet. Onze naam is in dat hele gebied nog steeds zeer bekend.'

Hoewel Schoeman nu als klein kantoor opereert, kan hij nog wel profiteren van het feit dat hij ooit een grote organisatie vertegenwoordigde. 'Ik hield me de laatste jaren bezig met het management, maar sta nu weer op de plek waar ik graag wil zijn: met mijn poten in de modder. Klanten vinden het fijn als ik zelf langskom. Het is Schoeman zelf die langskomt, hoor je ze dan zeggen.'

Naam: Mirjam van der Ziel (42), bedrijf: Koppes Makelaardij, omzet: verkocht in eerste kwartaal met 16 mensen 74 woningen

'Als je een flinke portefeuille hebt, straal je vertrouwen uit', zegt Mirjam van der Ziel, directeur-eigenaar van Koppes Makelaardij. Dat is dan ook de belangrijkste reden dat ze eind vorig jaar uit de failliete boedel van Rob Muns Makelaarshuys de portefeuille en handelsnaam van het bedrijf kocht. Met eigen geld. 'We hebben voldoende vet op de botten om nu ons marktaandeel te vergroten. We voeren niet de naam van Rob Muns Makelaarshuys. Ik wil juist dat in de tuinen van huizen de te koop-bordjes met onze naam zichtbaar zijn. Door de portefeuille over te nemen, laten we daadkracht zien. Klanten zien dat er bij ons veel gebeurt en dat het goed gaat met ons bedrijf. Als dat niet zo was konden we immers zo'n zaak niet overnemen.'

Van der Ziel werd nog net niet voor gek verklaard. 'Sommige concurrenten belden me op om te vragen of ik dat wel durfde nu. Maar dat vind ik gek. Hoe kan ik nu huizen verkopen als ik zelf niet geloof in die markt? Ik probeer vertrouwen uit te stralen. Mensen moeten naar ons kijken en denken: die hebben spierballen. Want met krachtige ondernemers wil je zakendoen.'

Koppes Makelaardij bestaat 34 jaar en heeft één grote zaak in Alphen aan de Rijn, één in Rijnsoude en is actief in Frankrijk. Het bedrijf verkoopt bestaande bouw, is betrokken bij de nieuwbouw en de ontwikkeling van mogelijkheden - al dan niet in samenwerking met de bank - om de doorstroom op gang te houden. 'Met de Rabobank en een notariskantoor hebben we onlangs een manier ontwikkeld waardoor kopers worden beschermd tegen dubbele lasten.'

Van der Ziel probeert zich te onderscheiden van de concurrent. 'Door zowel de crisis als de komst van de goedkope internetmakelaar, zijn we anders gaan werken. We onderscheiden ons door servicegericht te zijn. Zonder opdringerig te worden.'

MEER WETEN?

Bekijk ook eens onze website

<http://www.tilburg-taxatie.nl>

