

AETERNUS WHITEPAPER 2026

Vastgoedmanagement in beweging

Van traditioneel beheer naar een bredere vastgoedpropositie.



AETERNUS

Corporate Finance





AETERNUS

Corporate Finance

Vastgoedmanagement in beweging

Onder aanvoering van structurele groei-drivers is er de afgelopen jaren sprake van een toenemende consolidatie binnen de markt van vastgoedmanagement en vastgoedbeheer. De sector heeft zich daarmee ontwikkeld tot een dynamische markt voor overnames. Naast deze brede consolidatieslag gericht op schaalvergroting, kijken kopers steeds nadrukkelijker naar de breedte en kwaliteit van de dienstverlening. Wij zien dan ook een groeiende behoefte aan specialistische dienstverlening bij opdrachtgevers van vastgoedbeheerders. Deze ontwikkeling wordt met name gedreven door uitdagingen op het gebied van complexe verduurzamingsvraagstukken, toenemende wet- en regelgeving, strengere compliance-eisen en digitalisering van processen.

Overnames richten zich daarbij dan ook in toenemende mate op het creëren van een full-service vastgoedpropositie binnen de volledige vastgoed-waardeketen. Dit stelt marktpartijen in staat om een one-stop-shop oplossing te bieden en zo cross-selling en klantwaarde te vergroten.

Voor ondernemers raakt deze ontwikkeling direct aan de strategie. Blijf je zelfstandig groeien, verbreed je zelf het diensten-aanbod, of sluit je aan bij een groter platform? Met dit whitepaper geven we ondernemers in het vastgoedmanagement en vastgoedbeheer inzicht in de dynamiek van de sector en ondersteunen we hen bij belangrijke strategische keuzes in een consoliderende markt.



De drie belangrijkste inzichten uit dit whitepaper zijn:

1. Verduurzaming, digitalisering en toenemende wet- en regelgeving vergroten de vraag naar specialistische kennis en professionele vastgoedpartners;
2. Dienstverlening in de sector ontwikkelt zich in dit licht dan ook steeds meer van traditionele beheeractiviteiten naar een geïntegreerde full-service vastgoedpropositie over de gehele vastgoed-waardeketen;
3. Buy-and-build strategieën richten zich niet alleen op schaalvergroting, maar ook steeds vaker op het toevoegen van specialistische dienstverlening om cross-selling en klantwaarde te vergroten;
4. Voor ondernemers is dit het moment om te bepalen welke strategische keuzes ze maken richting de toekomst.

De vraag vanuit de markt verschuift naar full-service vastgoeddienstverlening

Vastgoedmanagement bestaat van oudsher uit drie kernactiviteiten: commercieel beheer, financieel en administratief beheer en technisch beheer:

- **Commercieel beheer:** omvat alle activiteiten die verband houden met de verhuur en exploitatie van vastgoed, waaronder het vaststellen van markt-

conforme huurprijzen, het aantrekken en screenen van huurders, contract-beheer en het bewaken van de naleving van gemaakte afspraken.

- **Financieel en administratief beheer:** omvat alle financiële en administratieve werkzaamheden die noodzakelijk zijn voor een efficiënt vastgoedbeheer, waaronder debiteurenbeheer, service-kostenafrekeningen, begrotingen en budgetbewaking, financiële rapportages en het voeren van de vastgoed-administratie.
- **Technisch beheer:** omvat alle acti-

viteiten die gericht zijn op het technisch functioneren en onderhoud van het vastgoed, waaronder het organiseren en coördineren van onderhoud en reparaties, het oplossen van storingen en calamiteiten en het fungeren als aanspreekpunt voor huurders en leveranciers.

Als gevolg van diverse structurele markt-ontwikkelingen verwachten vastgoed-eigenaren en VvE's steeds vaker één professionele partner die meerdere vraagstukken kan coördineren.

Aeternus' definitie van de bredere vastgoeddienstverleningsmarkt



De belangrijkste drijvende krachten achter de verschuivende vraag zijn:

Verduurzaming vraagt om specialistische kennis

Strengere eisen rondom energieprestaties, CO₂-reductie en ESG vergroten de behoefte aan specialistische ondersteuning bij verduurzamingsprojecten. Vastgoedmanagers spelen daardoor een steeds grotere rol bij onder meer bij het opstellen van verduurzamingsplannen, het aanvragen van subsidie-regelingen, ESG-rapportages en energie-management. De vastgoedmanager groeit daardoor steeds meer uit tot regisseur en adviseur.

Digitalisering verandert de kostprijs en klantbediening

De rol van de vastgoedmanager verandert voortdurend door technologische ontwikkelingen. Digitale bewonersportalen, selfservice-oplossingen, digitale storingsregistratie, datagedreven vastgoedbeheer en AI-toepassingen maken het mogelijk om efficiënter te werken, beter te communiceren en sneller te reageren op klantbehoeftes. Daarnaast bieden digitalisering en automatisering

real-time inzicht in onder meer financiële prestaties, onderhoud en verbruik. Digitalisering zorgt er hierdoor voor dat processen versnellen en de informatievoorziening verbetert. Daar staan investeringen in systemen en medewerkers tegenover.

Wet- en regelgeving verhoogt de eisen aan de organisatie

Vastgoedbeheerders worden geconfronteerd met een groeiende hoeveelheid regelgeving, waaronder Wwft-verplichtingen, huurprijsregulering, de Wet Betaalbare Huur, ESG- en CSRD-verplichtingen en regelgeving rondom VvE-bestuur en besluitvorming. Dit alles vraagt om actuele kennis en aantoonbare beheersing van processen. Professionalisering wordt daarmee een voorwaarde om grotere en veeleisende opdrachtgevers te bedienen.



Traditionele vastgoedmanagement wordt uitgebreid met specialistische dienstverlening (one-stop shop)

Vastgoedmanagement verschuift onder voorgenoemde structurele trends in hoog tempo van een traditionele beheerfunctie naar een geïntegreerde vastgoedpositie. Vastgoedmanagers verbreden hun dienstverlening dan ook steeds vaker om een grotere rol binnen het vastgoedbeheerproces te vervullen. Ondernemingen die hierin slagen, creëren mogelijkheden voor cross-selling, verhogen de omzet per klant en versterken hun positie binnen een consoliderende markt. Denk hierbij aan dienstverlening op het gebied van:

- Gebouw verduurzamingsadvies;
- Energiemanagement en energieprestaties;
- MJOP- en conditiemetingen;
- Brandveiligheidsadvies;
- ESG-rapportages;
- Bouwkundig advies;
- Liftonderhoud en -advies;
- Projectmanagement;
- Technische due diligence;
- Juridisch en compliance-advies;
- Verhuur- en mutatiemanagement;
- Leegstandsbeheer;
- Data- en portefeuilleadvies;
- Facilitaire diensten;
- Testen en inspecties van gebouwen.

Target	Koper	Deal rationale
		De toevoeging van Woonscan verbreedt het platform van DomiLinq met kennisdeling over gebouwverduurzamingsadvies, energiemanagement en energieprestaties en veiligheidsadvies.
 		De toevoegingen van verhuur-, mutatiemanagement van Hoen en liftadvies van Liftintermediair verbreden het platform van Urban Care Group van VvE-beheer naar het beheer van huurwoningen voor vastgoedbeleggers inclusief specialistische kennis.
		De toevoeging van reparatie-, onderhouds- en renovatiediensten verbreedt het platform van vastgoedmanagement naar praktische uitvoering in en rond gebouwen.

Buy-and-build strategieën richten zich steeds vaker op het toevoegen van specialistische expertise en aanvullende diensten.

Deze ontwikkeling van het creëren van een one-stop-shop binnen vastgoedmanagement is internationaal al zichtbaar, met als goed voorbeeld PHM Group, een Finse consolidator op het gebied van residentiële

vastgoeddiensten. Via een actieve buy-and-build strategie met ondersteuning van private equity partij Norvestor is PHM Group uitgegroeid tot een internationaal platform. Met de recente overname van NMG Vastgoed bouwt de groep verder aan een one-stop-shop model door vastgoedbeheer te combineren met VvE-beheer en makelaardij.

Maar ook in Nederland is deze ontwikkeling duidelijk zichtbaar in de overname-markt. Bestaande buy-and-build strategieën richten zich steeds vaker op het toevoegen van specialistische expertise en aanvullende diensten, waarmee platforms hun positie als one-stop-shop verder versterken. Hierboven is een selectie van Nederlandse overnames weergegeven die hebben bijgedragen aan de uitbreiding van het dienstenaanbod van een platform.

Naast deze actuele voorbeelden begrijpen wij van diverse investeerders in de markt dat zij middels een gerichte buy-and-build hun platforms willen bewegen van een puur VvE-beheerder naar een bredere one-stop shop in de vastgoedketen.

Koperslandschap

Zoals gesteld zien wij al enkele jaren een consolidatiegolf binnen vastgoedmanagement en vastgoedbeheer sector.

De markt kent inmiddels meerdere actieve breed georiënteerde consolidators. H2 Equity Partners was binnen VvE-beheer de first-mover met Urban Care Group en heeft zich ontwikkeld tot marktleider, terwijl Strikwerda Investments met DomiLinq een vergelijkbare buy-and-build strategie uitrolt. Daarnaast is MKB Fonds via Square Four actief binnen het commercieel vastgoedbeheer en spelen ook strategische kopers, zoals MVGM, een zichtbare rol in de verdere consolidatie van de markt. Recent is Sebas als nieuw platform actief in de markt en combineert eigen software met VvE-beheer, ondersteund door Entourage Capital, Green Park Invest, CNBB en Angel Invest Ventures. Ook Vortex Capital Partners bouwt met Bloxx via acquisities aan een breder vastgoedsoftwareplatform.

Platform	Financiële investeerder	Rationale
		Versnellen van de consolidatie in VvE- en vastgoedbeheer via een decentraal platform, met behoud van lokale identiteit en waardecreatie door cross-sell en gedeelde best practices.
		Het marktleidende VvE-beheerplatform verder uitbouwen via gerichte acquisities, professionalisering en een efficiëntere dienstverlening aan meer dan 150.000 woningen.
		Het full-service platform voor commercieel vastgoed versterken door technische, commerciële en financiële dienstverlening te verbreden en gerichte add-ons toe te voegen.
		Schaal en marktpositie in VvE-beheer benutten om processen te professionaliseren, verder te automatiseren en de dienstverlening te verbreden tot een geïntegreerd platform.
		Vortex Capital Partners bouwt met Bloxx aan een geïntegreerd vastgoedplatform met een steeds bredere propositie voor vastgoedprofessionals. Verdere verbreding van het aanbod vergroot de mogelijkheden om verschillende segmenten binnen de vastgoedmarkt te bedienen.
		Belgisch platform Sebas bouwt met steun van onder meer CNBB en Green Park Investment Partners aan een technologie gedreven platform, waarin eigen software en VvE-beheer worden gecombineerd.





Strikwerda



H2 Equity Partners



Strategische keuzes in een consoliderende markt

De vastgoedmanagement- en beheersector bevindt zich midden in een fase van verdere professionalisering en consolidatie. Gedreven door verduurzaming, digitalisering en toenemende wet- en regelgeving groeit de vraag naar schaalbare organisaties met specialistische kennis en een brede dienstverlening. Zowel strategische partijen als investeerders bouwen dan ook actief aan platformen met full-service proposities om zo concurrerend te blijven.

Waar eerdere consolidaties vooral werden

gedreven door schaalvergroting, ligt de focus tegenwoordig steeds vaker op het toevoegen van specialistische kennis en complementaire diensten. Hierdoor ontstaat ook voor een bredere groep ondernemingen in en rond de vastgoedwaardeketen een aantrekkelijke strategische optie om zich aan te sluiten bij deze platformen, omdat zij met hun expertise directe toegevoegde waarde kunnen bieden aan het geheel.

Voor ondernemers betekent dit dat strategische keuzes belangrijker zijn dan ooit. De vraag is vooral welke positie wil je innemen in een markt die verder professionaliseert,

consolideert en verbreed. Daarbij kan gekozen worden voor autonome groei, zelf overnames doen of aansluiten bij een strategische partner.

Welke route het beste aansluit, hangt af van jouw ambities en de positie van jouw onderneming in de markt. Juist daarom is het waardevol om tijdig inzicht te krijgen in de waarde en strategische positie van jouw onderneming. Aeternus helpt hierbij door gezamenlijk de strategische opties in kaart te brengen. Hierdoor zorgen we er samen voor dat je in staat bent om weloverwogen keuzes te maken voor de toekomst.

Koper	Target	Land	Jaar
Vortex Capital Partners / Bloxs	Gate Software	NL/NL	2026
Entourage Capital / Green Park Investment Partners / CNBB / Angel Invest Ventures	Sebas	NL/NL	2026
Strikwerda / DomiLinq	REBO Vastgoed Groep	NL/NL	2026
H2 Equity Partners / Urban Care Group	Hoen Vastgoedbeheer BV	NL/NL	2026
H2 Equity Partners / Urban Care Group	Liftintermediairs	NL/NL	2026
IceLake Capital / Studibo	ADVIM Vastgoed	NL/NL	2026
IceLake Capital / Studibo	Boink Project- & Energiemanagement	NL/NL	2026
Spring Real Estate	DWE Nieuwbouwmakelaars	NL/NL	2026
PHM Group	NMG Vastgoed	FI/NL	2026
PHM Group	Pilaster	FI/NL	2026
PHM Group	VvE Beheer Amsterdam	FI/NL	2026
PHM Group	JWA Beheer	FI/NL	2026
PHM Group	JWA Rijnmond	FI/NL	2026
H2 Equity Partners / Urban Care Group	9 aanvullende VvE-beheerders	NL/NL	2025-2023
Vortex Capital Partners / Bloxs	Informant Software	NL/NL	2025
H2 Equity Partners / Urban Care Group	Ibotec VvE Beheer	NL/NL	2025
Strikwerda / DomiLinq	De Jong VvE Beheer	NL/NL	2025
Strikwerda / DomiLinq	Winter VvE Groep	NL/NL	2025
Strikwerda / DomiLinq	Administratiekantoor Kranenburg	NL/NL	2025
Strikwerda / DomiLinq	Nijkamp Vastgoedbeheer	NL/NL	2025
Strikwerda / DomiLinq	Kristal Real Estate	NL/NL	2025
Strikwerda / DomiLinq	T&T Vastgoed en VvE Beheer	NL/NL	2025
Interhouse Vastgoedmanagement	Vastgoedbeheeractiviteiten Renthouse	NL/NL	2025
IceLake Capital / Studibo	PVM Eindhoven	NL/NL	2025
Vereniging Eigen Huis	Aevego VvE- en Vastgoedbeheer	NL/NL	2025
V&K Real Estate	Sweco	NL/NL	2025
Molenbeek Makelaars	Hometown Beheer	NL/NL	2025
Vortex Capital Partners	Bloxs	NL/NL	2024
Strikwerda / DomiLinq	Phidec Vastgoedgroep	NL/NL	2024
Fidata VvE Beheer	VvE-portefeuille Van der Linden Vastgoedmanagement	NL/NL	2024
VB&T	Zeilstra	NL/NL	2024
Constructif	Verhoeven Vastgoed Verbeteraars Arnhem	NL/NL	2024
H2 Equity / Urban Care Group	Munnik VvE Beheer (platformvorming)	NL/NL	2023
H2 Equity / Urban Care Group	VvE Company	NL/NL	2023
H2 Equity / Urban Care Group	VvE NL	NL/NL	2023
MKB Fonds / Square Four	Bram Handyman Services	NL/NL	2023
PropertyFirst Nederland	Verwey Vastgoed Nederland	NL/NL	2023

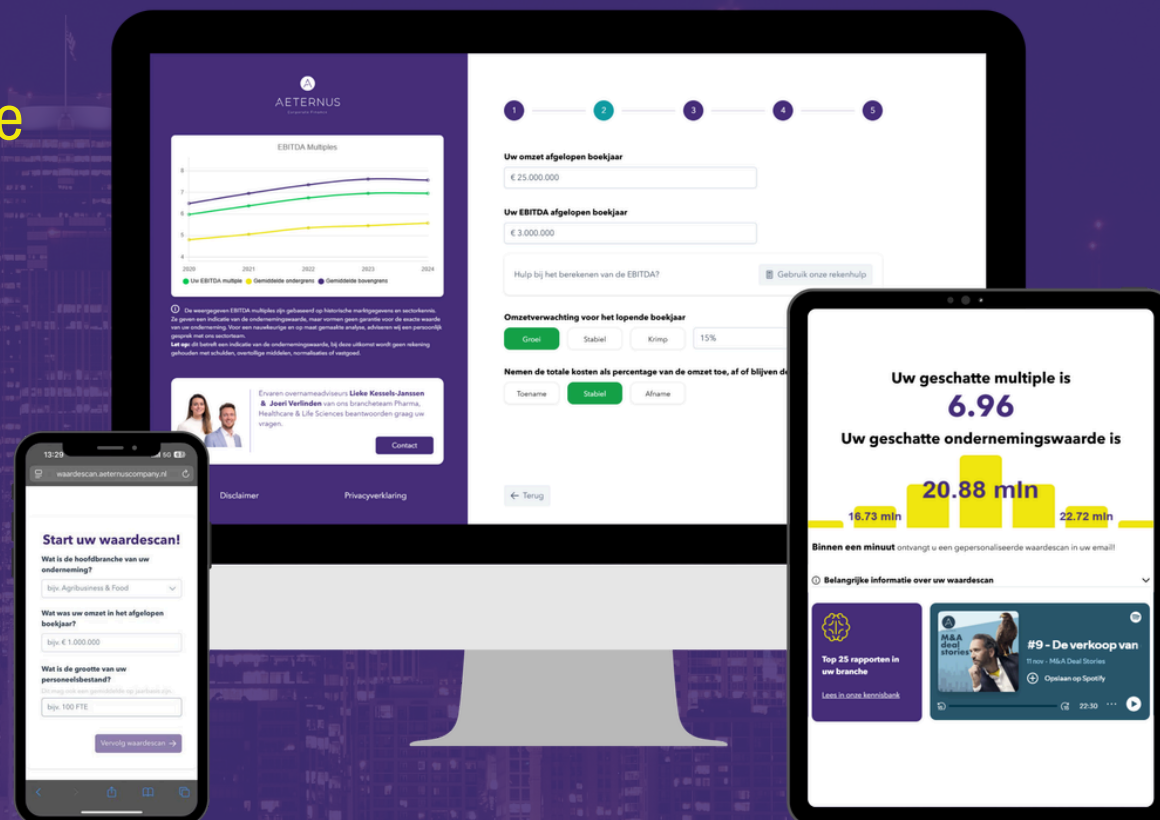
Aeternus Waardescan

Krijg inzicht in jouw bedrijfswaarde

Je bent dagelijks bezig met het bouwen aan jouw bedrijf. Maar weet je ook wat het waard is? Met de nieuwe Aeternus Waardescan krijg je snel inzicht. Een unieke scan die jouw input combineert met sectorkennis, actuele marktdata en onze ervaring uit meer dan 1300 transacties.

Je ontvangt een persoonlijk rapport met:

- Een indicatie van jouw ondernemingswaarde;
- Een passende multiple op basis van actuele marktdata;
- Inzicht in de M&A-markt in jouw sector.



> Benieuwd waar jouw bedrijf staat? Start direct de Waardescan



AETERNUS

Corporate Finance



Aeternus is een toonaangevend onafhankelijk corporate finance kantoor in Nederland met vestigingen in Amsterdam, Eindhoven en Venlo.

Met twintig jaar ervaring in de wereld van Mergers & Acquisitions (M&A) ondersteunt Aeternus in:

- [Bedrijf verkopen](#)
- [Bedrijf kopen](#)
- [International Mergers & Acquisitions](#)
- [Bedrijfsfinanciering](#)
- [Bedrijfswaardering](#)
- [Valuemanagement](#)

Onze klanten (inmiddels meer dan 1500) zijn bedrijven in het hogere segment van het MKB en zogeheten mid-corporates. Branches waarin we een sterk trackrecord hebben opgebouwd zijn onder meer de Industrie, Healthcare, Automotive, Advies- en Ingenieursbranche, IT, Software & Technology, Zakelijke Dienstverlening, Agrotechniek en Food.

M&A Specialist met uitgebreide ervaring

Aeternus is zeer actief betrokken bij zowel de waardering, aan- als verkoopbegeleiding van Original Equipment Manufacturer, hierdoor beschikt Aeternus over ruime marktkennis om jou door het proces van praktijkoverdracht te begeleiden. Of je nu denkt aan opvolging, verkoop of het ontwikkelen van nieuwe groeistrategieën, wij denken graag met jou mee over de toekomst van jouw praktijk.

[Neem gerust contact met ons op voor een vrijblijvend gesprek.](#)

AETERNUS. YOUR M&A STRATEGIST



[**www.aeternuscompany.nl**](http://www.aeternuscompany.nl)

+31 (0)85 051 78 38

Aeternus office Amsterdam

Rijnspoorplein 10-38
1018 TX Amsterdam
The Netherlands

Aeternus office Eindhoven

Professor Doctor Dorgelolaan 30
5613 AM Eindhoven
The Netherlands

Aeternus office Venlo

Noorderpoort 39
5916 PJ Venlo
The Netherlands