

‘(HOW) CAN THE REAL ESTATE INDUSTRY BECOME ANTIFRAGILE TO AN UNPREDICTABLE FUTURE?’

was de vraag die half januari centraal stond op de tweede themabijeenkomst van Stichting Wiechert, die in 2016 is opgericht ter nagedachtenis aan de veel te jong overleden COD-projectontwikkelaar Wiechert Schenk. Drie jonge vastgoedtalenten die destijds in B.Amsterdam ook van zich deden spreken, beantwoorden de prangende vraag .

Ferdinand Grapperhaus jr. (30) is co-founder & CEO van PHYSEE. Hij begon het bedrijf na zijn studie aan de TU Delft. De ‘PowerWindows’ die PHYSEE heeft ontwikkeld, werden in 2017 voor het eerst toegepast in kantoren in Eindhoven (Rabobank) en Amsterdam-Zuid (Goede Doelen Loterijen).



FERDINAND GRAPPERHAUS JR.

Wat is de missie van je bedrijf?

‘De bebouwde omgeving energie neutraal maken met stroomopwekkende ramen. PowerWindows wekken zonne-energie op zonder daarbij invloed te hebben op welke glasfunctionaliteiten dan ook, zoals transparantie- of isolatiewaarden. Daardoor dragen PowerWindows bij aan de transitie om kantoren, woontorens en hotels te transformeren tot energie-neutrale gebouwen, door gebruik te maken van een bestaand bouw materiaal: glas.’

Je hoort vaak dat de vastgoedwereld relatief conservatief is. Ben je het daar mee eens?

‘Niet alles gaat even snel. Zowel de doorlooptijd van een gemiddeld project als de doorlooptijd van nieuwe innovaties vergen tijd. Dat is ook wel begrijpelijk aangezien er per project naar de business case gekeken wordt. R&D-investeringen kunnen daardoor niet worden uitgesmeerd over meerdere projecten. Daarnaast spelen risico’s en garanties een grote rol. Een gebouw moet blijven staan en ook voor een lange tijd, daardoor is er minder ruimte voor kleine foutjes. Waarbij bijvoorbeeld software apps en bugs makkelijker weer gerepareerd kunnen worden.’

Op welke manier kun jij het verschil maken en de vastgoedwereld ‘antifragile to an unpredictable future’ maken?

‘De hele vastgoedmarkt begint steeds meer op een andere manier naar alle bouwmaterialen te kijken. PHYSEE kijkt specifiek naar glas en voegt daar functionaliteiten aan toe. Namelijk het opwekken van stroom en het genereren van data om enerzijds de energieproductie te vermeerderen en anderzijds de energieconsumptie te verminderen.’

Werner van Sprundel (29) is als Director Data Analytics verbonden aan Colliers International. Hij is co-founder van Dartac ('Re-inventing Real Estate') en werkte eerder bij BTS, DataQuote International en ABN AMRO.



WERNER VAN SPRUNDEL

Wat is de missie van het bedrijf waar je werkt?

'Colliers International staat voor de nieuwe vastgoedwereld. We dragen bij aan een betere samenleving door een actieve rol te spelen in het oplossen van vastgoedvraagstukken. We verbinden globale marktontwikkelingen en complexe data met de wereld van kantoorgebruikers, vastgoedeigenaren en investeerders. We bieden creatieve oplossingen die niet alleen vandaag aantrekkelijk zijn, maar ook in de toekomst relevant en duurzaam blijven.'

Je hoort vaak dat de vastgoedwereld relatief conservatief is. Ben je het daar mee eens?

'Ja, dat klopt wel, want binnen het vastgoed zijn we vooral gewend om dingen op dezelfde manier te doen zoals we die altijd hebben gedaan en dat blijkt te werken. Klanten betalen ervoor en weten precies wat zij kunnen verwachten. De afgelopen tijd lijkt dat wel enigszins te veranderen. De opkomst en acceptatie van nieuwe technologieën maken bepaalde innovaties en efficiëntieslagen mogelijk. Tegelijkertijd wil de klant verrast worden, eist hij een hogere kwaliteit voor een lagere uiteindelijke prijs en wil hij snel een oplossing of resultaat. Op deze manier wordt de vastgoedwereld gedwongen om zich aan deze 'nieuwe' situatie aan te passen. Een groot aantal start-ups zet hier vol op in met allerlei innovaties. Dat is vaak erg leuk en interessant om te zien. Bij de corporates duurt dat wat langer, maar ook zij veranderen langzaam maar zeker de koers. Hier en daar worden al samenwerkingsverbanden gesloten met verschillende start-ups om de combinatie te maken tussen de expertise en het netwerk van de corporate en de creativiteit/innovativiteit van de start-up.'

Op welke manier kun jij het verschil maken en de vastgoedwereld 'antifragile to an unpredictable future' maken?

'Ik richt me voornamelijk op data gedreven innovatie en de digitale strategie. Daarbij pas ik allerlei algoritmes (AI/machine learning) toe om nieuwe producten en oplossingen te ontwikkelen alsmede bestaande maar tijdrovende processen te optimaliseren. Met de grote en groeiende hoeveelheid interne en externe data komen uit deze algoritmes steeds betere uitkomsten. De algoritmes spelen precies in op de strengere eisen van de klant, en openen daarnaast vaak mogelijkheden om andere en nieuwe services aan te bieden aan (nieuw ontstane) nichemarkten. Als een algoritme van de grond komt verlaagt het vaak kosten terwijl het de omzet verhoogt. Algoritmes zijn vaak schaalbaar en dat betekent dat een succes in Nederland de potentie heeft om een wereldwijd succes te worden.'

BOB HENDRIKX

Wat is de missie van je bedrijf?

'Duurzaamheid toegankelijk maken voor iedereen. De technologie om te vechten tegen klimaatverandering is daar, maar waarom wordt het niet door iedereen gebruikt? Die vraag ligt tem grondslag aan de start van de groene non-profit 'The Motown Movement', die ik samen met enkele andere TU Delft- studenten heb opgezet. We hebben een low-budget en do-it-yourself methode ontwikkeld voor het transformeren van een vervallen woning naar een zelfvoorzienende woning. Met The Motown Movement hebben we de methode in Detroit toegepast, met het bedrijf Superpower willen we ook de Nederlandse markt veroveren.'

Je hoort vaak dat de vastgoedwereld relatief conservatief is. Ben je het daar mee eens?

'Op het event van de Stichting Wiechert had ik een verhitte discussie met Lesley Bamberger van de Kroonenberg Groep, maar verder merk ik er niet veel van. Ik ben momenteel vooral bezig met individuele huiseigenaren. Misschien komt het later, als ik me op woningcorporaties gaan richten. Hun eerste reacties zijn trouwens heel enthousiast. Over het algemeen denk ik wel dat het bedrijfsleven en dan vooral beursgenoteerde bedrijven te veel op de korte termijn zijn gericht en geen duidelijke toekomstvisie heeft, op duurzaamheidsgebied. Mijn advies: integreer startups in je bedrijf en doe je voordeel met hun innovatieve kracht, enthousiasme en gedrevenheid.'

Op welke manier kun jij het verschil maken en de vastgoedwereld 'antifragile to an unpredictable future' maken?

'Super Power stelt huiseigenaren in staat om hun woning te verduurzamen met één druk op de knop. Dat gebeurt met een 'woonabonnement', dat het leasen van duurzame technieken behelst. De abonnementskosten zijn gelijk aan de energierekening die ze voorheen betaalden. Dankzij het 'internet of things' zijn de mogelijkheden eindeloos. Huiseigenaren betalen niet meer voor de lamp, maar voor het licht dat die lamp genereert. Maximaal ontzorgen van slimme huiseigenaren, dat is wat we doen. YES!Delft stelt ons in staat ons concept uit te werken. Net als in Detroit, gaan we als pilot één huis aanpakken en de methode daarna uitrollen en opschalen, eerst naar één stad en daarna naar de rest van Nederland. Als gedecentraliseerd energiebedrijf-nieuwe-stijl willen we binnen vijf jaar marktleider in Nederland worden.'



Bob Hendrixx (24) studeert aan de TU Delft en is co-founder en directielid van The Motown Movement, dat een do-it-yourself methode heeft ontwikkeld om huizen in Detroit te verduurzamen. Daarnaast is hij co-founder en CEO van Super Power, het bedrijf dat de methode gaat vermarkten in Nederland.