



In gesprek met... Philip Heinrich van Confia!



Qii laat graag zien met wie en voor wie zij werkt. Dat doet Qii door hèn die daarover het beste kunnen vertellen aan het woord te laten: de organisaties en mensen met wie Qii in verbinding staat. Van partner tot leverancier, van makelaar tot medewerker, ze komen allemaal aan bod in de reeks 'In gesprek met...'. Vandaag aan het woord: Philip Heinrich, investeerder in Qii en eigenaar van Qii-partner Confia. Confia is gespecialiseerd in financieel-administratief vastgoedbeheer en beheert portefeuilles met een totale waarde van ruim € 2,2 miljard.

Tekst: Anita van Rootselaar

Confia is Qii-partner van het eerste uur: al sinds de start van Qii werken jullie samen op het gebied van financieel beheer. Hoe is dat ontstaan?

Rutger en Jelle zijn twee ontzettend enthousiaste kerels, die op het eerste gezicht een zeer goed idee hadden. Wij stonden daar direct voor open. Qii had iets wat voor ons bijzonder was, en vice versa.

Iets bijzonders – wat precies

Vanuit Confia hielden we ons vooral bezig met winkels, kantoren en bedrijfsruimten. Woningen deden we slechts op zeer kleine schaal. Rutger en Jelle's idee om beheerdiensten voor makelaars aan te bieden had daarom meteen onze aandacht. Daarnaast was Qii toen al in gesprek met de NVM over een exclusief contract. Dat betekende: mogelijkheden voor een groot netwerk en voor ons dus de kans om snel te kunnen groeien op het gebied van woningbeheer. Kortom: Qii bood een netwerk, wij onze kennis.

Op welke manier versterken Qii en Confia elkaar?

We leren van elkaars manier van werken. Bijvoorbeeld: Qii biedt een veel breder palet aan diensten dan alleen beheer. Wij doen zelf alleen financieel beheer maar zijn nu wel aan het nadenken over extra diensten die wij kunnen aanbieden – niet binnen de scope van de diensten van Qii, maar wel breder dan alleen financieel beheer.

“Wij geloofden in het concept en de mensen achter Qii”

Je bent, naast eigenaar van Confia, ook de allereerste investeerder van Qii! Hoe ben je tot dat besluit gekomen?

Dat ging bijna vanzelf. We hadden intensief contact over het op elkaar laten aansluiten van onze beide platforms in het kader van het Confia-Qii partnership. Bij Qii waren ze druk bezig met ontwikkelen, maar op een gegeven moment zijn er wel centen nodig om verder te komen. Die hadden ze toen nog niet. Wij geloofden in het concept en de mensen achter Qii. Bovendien: als Qii succesvol is genereert dat voor ons ook extra kansen.

Welke uitdagingen denk je dat er nog zijn bij het realiseren van dat succes?

Het beheer bij makelaars is over het algemeen archaisch georganiseerd. Enerzijds biedt dat kansen, als je op een innovatieve manier de rompslomp weg kunt organiseren. Tegelijk kost het tijd mensen ervan te overtuigen dat Qii écht ontzorgt.

Uiteindelijk moeten er genoeg schapjes over de dam zijn. Als makelaars elkaar gaan vertellen: “Kijk eens: ik heb al mijn diensten via Qii overgedragen en kan nu focussen op het commerciële”, dan hoeft je het zelf niet meer te vertellen.

“Uiteindelijk moeten er genoeg schapjes over de dam zijn.”

Een soort sneeuwbaaleffect dus.

Ja. De eerste paar makelaars heb je nodig om verder te komen, daarna gaan ze elkaar enthousiasmeren.

Wat verwacht je van Qii in de toekomst?

Als Qii succesvol blijft is er een reële kans dat ze een revolutie in makelaarsland gaan veroorzaken. Niet alleen omdat ze hen bepaalde beheertaken uit handen nemen, maar ook omdat de Qii-diensten de rol van de makelaar zullen veranderen. Dat is een verandering die de markt zelf ook gaat afdwingen, overigens.

De rol van de makelaar gaat veranderen, dus. Hoe zit het eigenlijk met de rol van de huurder in dit geheel?

De huurder wordt steeds belangrijker. Voor Qii is de huurder zeer betekenisvol en diverse diensten die op het Qii-platform gaan komen richten zich juist op de huurder. Die beweging zie je ook in bedrijfstvastgoed: huurders worden inmiddels ook als gewone klanten gezien. Er zijn bovendien meer diensten ontwikkeld en er is steeds meer focus gekomen op de beleving. De behoefte van vooral jongere mensen verandert snel: als het gaat om kantoren zie je bijvoorbeeld dat er steeds meer flexvarianten komen. Dat zal bij woonconsumenten niet anders zijn. Bij kantoren is de groep gebruikers wel diffuser, consumenten op de woonmarkt zijn gelijksoortiger in hun behoefte. Als Qii hen kan ontsluiten dan is dat een hele grote driver voor succes.

Waarin onderscheidt Qii zich vooral naar jouw idee?

Sowieso het samenwerkingscontract met de NVM – dat is uniek! Maar het grootste onderscheidende vermogen zit uiteindelijk in de drive, de ideeën en de capaciteiten van de mannen en vrouwen van Qii.

Kun je een tip en een top noemen voor Qii?

De visie, het enthousiasme en de creativiteit zijn wat mij betreft de 'tops'. De tip: doe niet te veel tegelijk, hou de focus. Je moet keuzes maken. Dat is ook moeilijk: je weet nooit zeker of je de goede keuze maakt. Maar je kunt niet alles tegelijk.