



Qii in gesprek met... Menno Lammers, initiator van PropTechNL!



Wij zijn Qii. Wie ben jij? Leer Qii kennen door de ogen van de mensen met en voor wie zij werkt in onze reeks: 'In gesprek met!' Vandaag aan het woord: Menno Lammers van PropTechNL (property + technology), een ontwikkelplatform dat zich bezighoudt met alles omtrent vastgoed en technologie.

Tekst: Anita van Rootselaar

Menno, jij bent initiator van PropTechNL. Met welk doel ben je PropTechNL gestart?

Wij willen met digitale technologie bijdragen aan de maatschappij. Denk dan bijvoorbeeld aan vraagstukken omtrent verstedelijking, vergrijzing en klimaatverandering. Met vastgoed investeer je in de toekomst, dus je hebt een maatschappelijke verantwoordelijkheid. We bouwen met PropTechNL aan een ontwikkelplatform dat digitale technologie benut en de ontwikkeling van cross-sectorale, (inter-)nationale netwerken stimuleert. Het platform ondersteunt bij kennisontwikkeling en reikt praktijkprojecten aan. In die zin pionieren we binnen de wereld van vastgoed.

Hoe ben je in aanraking gekomen met Qii?

Ik ken Rutger al wat al langer, nog van voor Qii. We kwamen elkaar tegen omdat we beiden geïnteresseerd zijn innovatie. Daarna zijn we elkaar een tijdje uit het oog verloren (maar niet uit het hart!); door een PropTechNL meetup zijn we weer in contact gekomen. Toen zagen we ook: 'hey, we kunnen elkaar verder helpen!'

PropTech bracht jullie dus weer bijeen. Welke rol zie je voor PropTech bij Qii?

Qii is actief in de property market – in vastgoed – en gebruikt technologie om het leven van hun klanten en partners beter, goedkoper, en sneller te maken, en om nieuwe markten te ontwikkelen. Dus wat dat betreft staan ze er midden in.

Jullie zijn jong bedrijf, net als Qii. Herken je bepaalde ontwikkelingen of uitdagingen bij elkaar?

Ik denk dat elk jong bedrijf wel worstelt met het in gedachten verder willen zijn dan je daadwerkelijk kán zijn. Daarnaast zijn je eerste klanten altijd een uitdaging!

Welke ontwikkelingen verwacht jij dat de huurmarkt in de toekomst gaat doormaken?

Ik las net een artikel over het idee van wonen als service. Daar verwacht ik wel wat van. Als je nu iets wil huren, traditioneel, doe je er zo'n drie maanden over om alles te regelen – van de papieren tot het verhuizen en alles daar omheen. Een Airbnb heb je binnen drie kliks gehoord. Ik denk dat er op dat gebied veel gaat gebeuren: wonen als service gaat zich verder ontwikkelen, de focus verschuift naar de human experience.

Kun je een voorbeeld noemen?

Huren doe je vaak voor een jaar minimaal; Airbnb's huur je voor zeer korte periodes. Ik verwacht dat er een tussenvorm komt tussen die twee – een soort Netflix-model waarbij je via abonnementen voor kortere periodes op diverse locaties woningen kunt huren. Ook vermoed ik dat blockchain een rol gaat spelen.

Via blockchain kun je transacties plaats laten vinden zonder, bijvoorbeeld, tussenkomst van een notaris.

Wonen als service, een Netflix-model... hebben mensen meer behoefte hebben aan flexibiliteit?

Mensen hebben vooral behoefte aan personalisatie, customization. En ze zijn op zoek naar een bepaalde beleving.

Welke rol speelt Qii binnen die huurmarkt, in jouw ogen?

In de traditionele vastgoedmarkt is het uitgangspunt: als de stenen maar staan. Het is zoals het is. Qii zit in de markt van de wendbare bits, maar ze maken contact met de trage, robuuste stenen van de vastgoedmarkt. Dat is een clash of cultures. Het dwingt ze te reflecteren, zichzelf continu opnieuw uit te vinden en te zoeken naar zijpaden.

Waarin onderscheidt Qii zich vooral naar jouw idee?

Wat ik erg waardeer in ze is: pushing the boundaries. Continu verder ontwikkelen. Die vooruitstrevendheid, daar word ik blij van.

Hoe zou je de mannen achter Qii beschrijven?

Rutger is scherp, analytisch en bereidwillig. Je voelt dat hij samen verder wil bouwen. Wat dat betreft zijn Rutger en Jelle ook een goede combinatie: ze zijn beiden outgoing, maar op hun eigen manier. Jelle is – ik zou bijna zeggen: snelle Jelle. Slim, zegt wat hij denkt, maar ook zelfbewust.

Wat kunnen PropTechNL en Qii betekenen voor elkaar in de toekomst?

We dagen elkaar op verschillende gebieden uit. Als ik een presentatie heb gegeven dan vraag ik om feedback: wat sprak je aan, wat niet? Of we attenderen elkaar: wees daar scherp op. Zo kun je elkaar beter maken. En ik hoop dat we, in samenwerking met Qii en andere PropTech frontiers, ergens in Nederland een project kunnen doen waar we oplossingen gebruiken die interessant zijn voor de rest van de wereld. Een soort showcase.

Wat voor een advies zou jij, vanuit jouw eigen ervaring, geven aan Qii?

Een van de belangrijkste én lastigste dingen blijft: timing. Wanneer stap je in, wanneer breng je iets naar buiten? Verder is het van belang dat het basisproduct schaalbaar en dupliceerbaar is, zodat ze kunnen groeien. En ze moeten keuzes maken. Bijvoorbeeld: maak je je klaar voor 'world domination', of ben je tevreden met de Nederlandse markt? Daar moet je nu in je bedrijfsontwikkeling al rekening mee houden.