

HOE MATRIXIAN DE VASTGOEDMARKT VERANDERT MET DATAGEDREVEN VASTGOEDWAARDERING

De datagedreven vastgoeddiensten van Matrixian worden gezien als een veelbelovende Nederlandse ‘unicorn’, zo goed gaat het. Investeerders, vastgoedeigenaren, makelaars, gemeenten en veel overheidsdiensten maken gebruik van de schat aan data die Matrixian genereert en combineert met AI, waarmee nu al in 42 landen solide datagedreven beslissingen worden genomen. Tijd voor een nadere kennismaking met oprichter Luke Liplijn.

Het gesprek vindt plaats in Dubai, waar zijn vrouw werkt als kindertandarts en waar ze in blijde verwachting zijn van hun kind. Op afstand werken gaat prima met de huidige techniek: Liplijn pendelt soepel heen en weer tussen de Golfstaat en zijn hoofdkwartier in Amsterdam, waar 40 collega’s werken. Interessant is dat meer partijen zaken doen met Matrixian dan ze vaak zelf weten. De kracht van datagedreven vastgoedwaardering die hij biedt en de vele mogelijkheden van de beschikbare informatie mogen wel iets wereldkundiger worden, vindt Liplijn. Dus die nemen we in het vizier. Liplijn is een typische ‘digital native’, een nog jonge kerel die al tijdens zijn studie Bouwkunde in Tilburg actief werd in het vastgoedbeheer. Hij ontwikkelde toen een programma ‘know your customer’ om te kunnen beoordelen of (aspirant) huurders bonafide waren. ‘Dat haalde alle kranten en leidde tot kamervragen, vrij spectaculair als student’, blikt Liplijn terug, ‘het was de aanzet tot wat ik nu doe.’ Hij verkocht zijn studentenproject in 2010 en bekwaamde zich verder in de systematiek van het scoren en raten, waarmee klanten ‘hun marketing kunnen verslimmen’. In 2016 startte hij Matrixian. Journalist en moderator Ronnie Overgoor noemde Liplijns bedrijf op videoplatform 7DTV onlangs ‘de Google van het vastgoed’.

Wat is de kern van jullie activiteiten?

‘Dat we een data- en AI-gedreven bedrijf zijn met veel kennis over de vastgoedsector en diens doelgroepen en partners, met name op het vlak van waardering van vastgoed. Denk daarbij aan online taxatie en desktoptaxatie. Op dit moment hebben we elke centimeter aan Nederlands vastgoed in onze database. Denk op 2D niveau aan info over buurtvoorzieningen, alle geplaatste woningadvertenties en alle kadastrale transacties sinds 1995. Denk op 3D niveau aan hoe alles er uit ziet. Onze database is gekoppeld aan voorspellingsmodellen, voor taxaties en tal van andere datagedreven beslissingen, zoals bij mogelijke projectontwikkeling.’

Waarom wil je juist nu dat Matrixian bekender wordt?

‘Onze USP’s zijn ten eerste ons internationale AVM (Automated Valuation Model, red.), waarmee we in maar liefst 42 landen actief zijn. Hierdoor kan wereldwijd vastgoed worden gewaardeerd. Ten tweede zijn we betrokken bij 75% van alle Nederlandse woningtransacties, omdat onze diensten geïntegreerd zijn in de systemen van vele partijen. Dat weten maar weinig mensen. En ten derde bieden we een zeer flexibele levering van

onze data, waarvoor meer aandacht mag komen, want handig voor de klant. We leveren onze data via APIs aan grotere partijen, via batchbestanden aan kleinere ondernemers, via ons eigen SaaS-platform en ons eigen kaartensysteem waarop we data visualiseren.’

OK. Wie zijn jullie huidige klanten?

‘Banken gebruiken onze modelwaardes om onderpanden te berekenen. Makelaars en taxateurs gebruiken onze diensten ter ondersteuning van hun eigen vastgoedwaardering en klantgesprekken. Gemeenten zijn klant om WOZ-waarden vast te stellen. En verzekeraars om in beeld te krijgen wat ze verzekeren. Daarnaast verwachten we met onze nieuwe Desktop Taxatiedienst, geheel volgens de regels van de European Banking Association en geaccepteerd door geldverstrekkers, nu ook aanwas van particulieren voor een geautomatiseerd taxatierapport - waarvoor je vroeger 750 euro neertelde en nu nog maar 90 euro. Een echte meevaller voor de consument. Wat ons uniek maakt is dat een schat aan internationale databronnen bij ons samenkomt, die wij als onafhankelijk IT-bedrijf combineren, modelleren en transformeren tot waardevolle informatiediensten. Probeer ons eens uit!’

Kun je tenslotte nog de vijf thema’s benoemen waar Matrixian op focust?

‘Jazeker. Ten eerste is dat “property valuation”: datagedreven vastgoedwaarderingen. Veel gemeenten, taxateurs en institutionele investeerders maken hier gebruik van. Daarnaast hebben we ook de desktoptaxatie van woningen, geschikt voor hypotheekaanvragen, desgewenst met input van een lokaal taxateur. Deze maakt de reguliere taxatie overbodig en is al erkend door de NHG. Het tweede thema is “property marketing”: datagedreven tools voor makelaars waarmee ze nieuw aanbod en leads genereren, met als doel hun omzet te verhogen. Dat doen we voor een paar honderd makelaarskantoren. Ons derde thema is “automation”: door middel van datagedreven oplossingen helpen wij diverse partijen bij het optimaliseren van hun processen. Het vierde thema is “portfolio insights”, voornamelijk voor woningcorporaties en grotere particuliere beleggers. Dan is niet de vraag: hoeveel is mijn woning waard? Maar: hoe kan ik mijn vastgoedportefeuille in waarde laten stijgen? En wat zijn de

OVER MATRIXIAN

‘Met behulp van data en artificiële intelligentie (AI) maakt Matrixian de vastgoedsector betrouwbaar en efficiënt. Het bedrijf digitaliseert elk vastgoedobject en koppelt alle systemen en databronnen, zodat klanten maximaal geholpen worden bij het waarderen, vermarkten en verduurzamen van vastgoed. Daarnaast stellen de dataoplossingen van Matrixian klanten in staat om vastgoedportefeuilles optimaal te beheren en processen te automatiseren, wat resulteert in duurzaam rendement.’

risico’s. Het vijfde en laatste thema is “sustainability”, waarmee we inspelen op de duurzaamheidspotentie van woningen en ESG’s. Op pandniveau identificeren we bijvoorbeeld verduurzamingskansen, waarin gemeenten, overheden en woningcorporaties voornamelijk zijn geïnteresseerd. Denk aan vragen als waar zonnepanelen of groene daken worden geplaatst en hoe is de waterafvoer geregeld.’

www.matrixian.com

LUKE LIPLIJN
Oprichter

naar rechts. Kan niet, bestaat niet

Waar lig jij wakker van?

Welke waarden wil je uitdragen met je bedrijf en waarom?

Ontwikkelingen die ervoor kunnen zorgen dat de teamspirit beschadigd raakt

Betrouwbaarheid, Creativiteit, Entrepreneurship, Resultaatgerichtheid en Innovatief

Wat kenmerkt modern leiderschap voor jou?

Agility, oftewel verschillende

Welk boek moet iedere ondernemer lezen/ welke podcast moet iedere ondernemer volgen?

Ik lees iedere dag twee uur, de Financial Times, het Financiële Dagblad en als ik iets lees dat me intrigeert duik ik de diepte in

leiderschapsstijlen kunnen toepassen bij de verschillende fases en situaties

Hoe blijf jij bij leren?

Ik verwonder me graag, dan gaat het vanzelf

Wat zou je willen veranderen aan jezelf?

Ik zou mijn talen beter willen leren spreken.

Welke persoon of welke gebeurtenis heeft een beslissende invloed gehad op je ondernemerschap?

Dyslectisch zijn helpt daarin niet echt

Wat is het ultieme doel dat je wilt bereiken met je bedrijf?

Ik heb geen stopknop, wil graag jaar op jaar duurzaam blijven groeien. Daar geniet ik van

Uiteraard mijn ouders en mijn familie, maar als ik buiten deze kring moet kijken was dat Arie van Herk. Hij was ooit een van de directeuren van de Great Universal Stores, wat later verder ging als Experian (genoteerd aan de London Stock Exchange). Arie nam mijn eerste bedrijf over, ik kwam door hem op directie niveau binnen bij deze multinational, ik heb daar enorm veel mogen leren

Hoe kijk jij naar de volgende generatie/de generatie boven je?

Ik ben gefascineerd hoe “aware” kinderen zijn van de wereld om zich heen in vergelijking tot mijn generatie

Hoe kom jij tot jezelf na een drukke werkweek?

Bezigt zijn in de natuur helpt, ik tuinier graag en ga graag naar de sauna

Op welke plek kun jij je echt opladen?

Tijdens het douchen, fietsen en wandelen in de natuur. Ben ook graag langer in stilte om op te laden

Hoe reageer jij op tegenslag?

Het zou mooi zijn als we met Matrixian Group over een jaar of 40 de 1 miljard omzet voorbij gaan

Mijn motto’s zijn: Drie keer links is ook