



LUXS

BJÖRN BRIX, mede-oprichter & partner

LUXS: WIJ BIEDEN VASTGOEDBEZITTERS HET PERFECTE OVERZICHT

Björn Brix richtte in 2017 met compagnon Kris Spitsbaard het bedrijf Luxs op. Inmiddels is hun bedrijf uitgegroeid tot marktleider in 'vastgoedregistratie' dat werkt voor internationale opdrachtgevers in de volle breedte: voor hen die met een druk op de knop snel zeer gespecificeerde en correcte data boven tafel willen hebben. 'Laat Hugo de Jonge maar schuiven, wij behouden het overzicht.'

‘JE KUNT ONS ZIEN ALS EEN KRACHTIGE TOOL DIE ZOVEEL MOGELIJK GEGEVENS OVER JOUW EIGENDOMMEN VERZAMEL’

We schuiven aan op het terras van de Mendoza wijnbar op vrijdagmiddag, met prachtig uitzicht over de Bergse Voorplas in Hillegersberg Noord. Iets verderop woont Björn Brix. Hun kantoor staat op Defensie-eiland in Woerden, maar deels remote werken is voor zijn team intussen volkomen normaal.

Brix beschrijft kort zijn jeugd en studie, die begon in Den Haag en via Zeist leidde naar Groningen, waar hij International Economics studeerde. Een jaar studeerde hij in Shanghai, wat een diepe indruk op hem maakte door de cultuur en het Boeddhisme. Ondanks de waardevolle ervaring, waardeerde hij het Nederlandse onderwijs meer vanwege het stimuleren van zelfstandig denken, iets wat in China minder werd aangemoedigd. Na zijn terugkeer wilde hij aanvankelijk in de bankwereld werken. Na zijn master in Rotterdam kreeg hij een eerste kans in fusies en overnames, maar merkte al snel dat dit niet bij hem paste. De manier van werken en de lage slagingskansen van projecten zorgden voor frustratie. Hij besloot over te stappen naar de adviessector, waar hij Kris Spitsbaard ontmoette, zijn toekomstige zakelijk partner bij Luxs.

Tijdens hun werk bij Capgemini werkten ze beiden veel met data en met name de toepasbaarheid van data in organisaties, waarbij ze hun data-analysevaardigheden ontwikkelden. Uiteindelijk bedachten ze tijdens een borrel het idee voor Luxs, geïnspireerd door de mogelijkheden van data in de vastgoedsector. Ze wilden voorspellend onderhoud eenvoudiger en efficiënter te maken en gingen op onderzoek uit. Uit hun marktonderzoek bleek al snel dat de data die nodig is voor voorspellend onderhoud bij vastgoedeigenaren ontbrak. Kris en Björn zagen een kans en richtten zich op het automatiseren van het registreren van vastgoeddata. Uit dat idee is Luxs geboren. Vastgoedeigenaren krijgen door Luxs de data en het inzicht voor zaken als voorspellend onderhoud en het waarderen van woningen.

De founders gingen aan de slag om te ontdekken dat er veel data ook buiten de vastgoedbedrijven beschikbaar en bruikbaar zijn, zoals bij leveranciers. Zulke data verzamelen en handig ontsluiten zonder al te veel menselijk handelen, is tot op de dag van vandaag de kern van wat Luxs doet. ‘Je ziet nu de enorme waarde van die data. Neem de nieuwe Hugo de Jonge-

wet, wat betekent die voor jouw woningwaardering? Voor onze klanten is het berekenen van de huurpunten nu een druk op de knop. Bij nieuwe overheidsmaatregelen of bijvoorbeeld ESG-wetgeving druk je een tweede keer op de knop... en je hebt helderheid.’

HOE WETEN JULLIE ZELF WAT ER ONDER DIE KNOPPEN TE VINDEN IS?

‘Wij vragen bijvoorbeeld bouwtekeningen van gebouwen op bij de gemeente of bij de opdrachtgever. Deze data zetten wij om in een BIM-model (building information model, red.), dat van oorsprong uit de architectuur- en ontwerpwereld komt. Wij passen die technologie toe, trekken de info uit elkaar, herinterpreteren deze en stoppen het terug in een grote database. Door API’s kunnen we onze applicatie koppelen aan applicaties van externe partijen. We kunnen data koppelen aan meerdere opdrachtgevers, tot aan voor meer dan 100K objecten; je kunt het zo gek niet bedenken, op alle vlakken van vastgoedonderhoud.’

WIE WERD IN 2017 - JULLIE STARTJAAR - DE EERSTE KLANT?

‘Dat was Bo-Ex, meteen een grote opdracht. De woningcorporatie ging akkoord mits we ons voor 100% aan de klus committeerden. Waarom? Ze wilden geen half werk, dat trok ons ook over de streep. Het is immers best een stap: een goede baan opzeggen en een eigen bedrijf starten. Maar ik had nog geen kids, geen vrouw, geen hypotheek en dacht: ‘let’s do it’. Kris zat in dezelfde levensfase. We vullen elkaar goed aan. Hij is meer creatief, houdt zich bezig met het product. Ik ben soms wat pessimistischer en focus me op de risico’s, op de financiële zaken. We zijn nu negen jaar onderweg en het gaat hartstikke goed.’

IS LUXS TE ZIEN ALS CONTROLE-DASHBOARD VOOR VASTGOEDEIGENAREN?

‘Nee, we zijn geen dashboarding applicatie. We geven vastgoedeigenaren de data om beter controle te behouden en verrassingen te voorkomen. Je kunt ons zien als een krachtige



Björn Brix

‘WAAROM LUXS? OMDAT WE INTELLIGENTE VASTGOEDDATA ADEMEN’



Kris Spitsbaard

‘AI HELPT OM ONTBREKENDE DATA IN TE VULLEN EN DAARMEE HET VASTGOEDPLAATJE ROND TE MAKEN’

tool die zoveel mogelijk gegevens over jouw eigendommen verzamelt. Wij verzorgen data voor woningwaardering en onderhoudsplannen en we maken plattegronden en 3D modellen van panden. Ook houden we de veranderende data per object voor opdrachtgevers bij, dit varieert van kleine tot hele grote wijzigingen, voor grote of kleine portefeuilles. Vragen van aandeelhouders snel beantwoorden met accurate correcte informatie? Optimaal een due diligence onderzoek ingaan? Beschikken over een up-to-date gebouwenpaspoort? Met de Luxs software is het allemaal zo geregeld. Laat Hugo de Jonge maar schuiven, wij behouden het overzicht. We brengen alles in beeld, onze partners houden de data via koppelingen actueel. Bij andere wetgeving of bijvoorbeeld bij de vraag: welke huizen hebben rookmelders binnen ons portfolio en waar hangen ze, krijg je met een druk op de knop antwoord. We werken voor middelgrote en grotere eigenaren van vastgoedportefeuilles en zijn uitgegroeid tot marktleider in vastgoedregistratie.’

HOE GROOT IS LUXS INMIDDELS EN HOE ZIJN JULLIE GEORGANISEERD?

‘In Nederland werken er nu vijftien fte en in Servië zitten onze developers, op dit moment zijn het veertien experts. Er komt er nog één bij dit jaar. Inderdaad, de arbeidsmarkt is erg krap, maar met extra aandacht voor ontwikkeling van skills en voor onze bedrijfscultuur benen we de groei toch goed bij. In de beginjaren richtten we ons vooral op woningcorporaties. Tussen 2019 en 2020 kwamen er ineens 25 klanten bij en hadden we extra mensen en een groter kantoor nodig. De plotselinge aanwas had te maken met veranderende wet- en regelgeving die leidde tot een herwaardering vanwege anders ingemeten woningen. Woningcorporaties moesten in dat jaar bijvoorbeeld 10.000 woningen inmeten en kregen anders een boete. Dus een mannetje door die 10.000 van jouw objecten jagen met een laser-meter, of onze software gebruiken - dat was de keuze. Daar is Luxs goed uitgekomen, maar die piekdrukte destijds was wel even schrikken. We zijn nu iets selectiever met new business en durven bijvoorbeeld te beloven dat we niet direct starten. Wel een maandje later, als dat ons beter uitkomt.

Het professionaliseren van het bedrijf en standaardiseren van processen, dwingt ons om zaken beter en efficiënter op te pakken. Luxs telt inmiddels circa 70 klanten met

minimale portefeuilles van 200 tot 300 woningen of meer, bij die aantallen verlies je namelijk het overzicht zonder automatisering. Wij lossen geen technisch probleem op maar een kwalitatief probleem en bieden simpelweg overzicht.’

PASSEN JULLIE OOK ARTIFICIËLE INTELLIGENTIE TOE?

‘Jazeker. Het valt me op dat veel mensen vergeten dat ook AI valt of staat bij goede data. Dus omgekeerd heeft AI ons evengoed nodig. AI helpt ons om ontbrekende data in te vullen en daarmee de vastgoedgegevens completer te maken. Dus komt het regelmatig van pas. Wij volgen nieuwe databronnen en -technieken met veel belangstelling, dat is de aard van het beestje. Denk nu bijvoorbeeld aan beeldherkenning of info via satellieten. Daarmee ontsluiten wij data waarmee je bijvoorbeeld vanuit de lucht nieuwe dakkapellen of illegale serres kunt opsporen of een grote scheur in een wand. Je kunt ook analyseren of de schilder al een tijd niet is geweest. De toepassingen zijn eindeloos.’

HELDER. WAT ZIJN DE NEXT STEPS. EN WAAR KUNNEN EIGENAREN ZICH MELDEN BIJ BELANGSTELLING VOOR LUXS OF VOOR MEER INFO?

‘Wij komen graag langs en geven een demo. Mensen reageren beter en begrijpen wat we bieden wanneer we hun eigen panden en een deel van hun data laten zien. We bespreken aan welke data behoefte is. Data voor huurpunten, voor onderhoud, voor due diligence of accurate vastgoeddata. Of willen ze juist 3D modellen en plattegronden van hun panden. Als we gaan samenwerken, volgt er een proof of concept. De eigenaar kan hierna besluiten of ze door willen gaan. Je betaalt een eenmalige prijs om je vastgoed in kaart te brengen op basis van de wensen. Daarna is er een prijs voor de software per maand en heb je voortaan alle actuele info overzichtelijk op één plek.’

BREIDT LUXS OOK UIT OVER DE GRENS?

‘We verleggen ons werkterrein ook van woningcorporaties richting commercieel vastgoed, omdat ook daar veel regel- en wetgeving op afkomt. Denk aan woningwaardering en ESG. Daarvoor heb je onze data nodig en ja, ook kijken we hierbij over de grens. Momenteel zijn we actief in België, Frankrijk, de V.S., Italië, Denemarken, Zweden en Nederland natuurlijk. Ieder land heeft andere vraagstukken, die op te lossen zijn met vastgoedgegevens. Van Luxs.’