

‘OIMIO STELT SLIMME VASTGOEDONDERNEMERS IN STAAT KANSSEN TE PAKKEN’



OIMIO ontwikkelt zich in razend tempo tot de preferred vastgoedfinancier van ondernemend Nederland. Het nieuwe dochterbedrijf van NIBC paart daarbij snelheid aan techniek én een persoonlijke aanpak. ‘Vastgoed draait om mensen.’

Het commercial real estate-team van NIBC bediende tot 2020 enkel de grotere commercieel vastgoedmarkt met leningen per transactie vanaf 10 miljoen euro. De leningportefeuille van deze commercial real estate-tak is uitgegroeid tot een omvang van rond de 1,5 miljard euro. Financier **Jeroen Belt** - al veertien jaar werkzaam voor NIBC waarvan tien bij commercial real estate - zag echter de vraag naar kleine vastgoedleningen onder de 10 miljoen euro enorm toenemen, vertelt hij.

‘Het zat me niet lekker dat we die business lieten lopen. Uitsluitend de Nederlandse grootbanken zijn actief in deze markt, maar die schuiven ook steeds meer op naar grotere bedragen. Dat betekent dat deze markt niet volledig wordt benut. In 2019 heb ik het NIBC-management daarom voorgesteld om deze vastgoedfinancieringsmarkt wel te gaan bedienen. Daarvoor kreeg ik gelukkig de handen op elkaar. Medio 2019 heb ik met collega-financier **Lucas Luik** een businessplan geschreven om dit mid-market segment te ontsluiten. Dat najaar is het goedgekeurd. Begin 2020 verstrekten we onze eerste lening en was OIMIO een feit.’



‘OIMIO VERSTREKT VASTGOEDLENINGEN VAN 1 MILJOEN TOT 10 MILJOEN EURO’

Vertrouwen

De oprichting van OIMIO gebeurde vlak voor het uitbreken van de coronapandemie in maart 2020. Corona heeft de OIMIO-koers kortstondig vertraagd maar niet veranderd, verzekert **Belt**. ‘Tot eind mei lag de markt stil. Het loket van OIMIO ging niet dicht, evenmin verhoogden we de risico-opslag. Vooral vanaf september trok de markt sterk aan. In 2020 hebben we voor ongeveer 100 miljoen euro aan krediet verstrekt. Het leeuwendeel van onze klanten bestaat uit ervaren, professionele partijen die gemiddeld 5 miljoen euro lenen. Ook de eerste maanden van 2021 hebben we veel nieuwe aanvragen gekregen. Er is enorm veel kapitaal beschikbaar en er ligt een gezonde onderliggende vastgoedvraag. Naarmate er meer versoepeld en gevaccineerd wordt, zal het vertrouwen en het aantal vastgoedtransacties groeien.’

Blackstone

In datzelfde oprichtingsjaar veranderde NIBC van eigendom. In december 2020 werd de Amerikaanse investeerder volledig eigenaar van NIBC. Blackstone juicht het staaltje ondernemerschap van de OIMIO-oprichting toe, weet **Belt**. ‘Blackstone is net zo ondernemend als NIBC en staat een groeistrategie voor. We zien de animo voor vastgoedfinancieringen en buy-to-let-krediet hard groeien. Het buy-to-let-team is zes jaar geleden begonnen en heeft zijn leningenportefeuille zien groeien naar ruim 860 miljoen euro. Met ons nieuwe moederbedrijf hebben we de wind in de rug om het kredietboek verder te laten groeien.’

Buiten Randstad

OIMIO is bezig een solide, goed gespreide leningenportefeuille op te bouwen, stelt **Lucas Luik**, oorspronkelijk afkomstig van het offshore-team van NIBC. ‘We hebben een focus op kantoren en bedrijfsruimten, maar verstrekken ook krediet voor retail, woningbouw, hotels, parkeren en eerstelijns zorgvastgoed. OIMIO beperkt zijn werkveld niet tot de

Randstad. Natuurlijk speelt de meeste economische activiteit zich af in de Randstad, dus vinden hier ook de meeste vastgoedtransacties plaats. Maar OIMIO financiert door heel Nederland, zolang onze klanten maar ervaring in hun regio hebben en hun businessmodel klopt. Zo hebben we een kantoortransformatie in Kerkrade gefinancierd, net zoals de aankoop van een kantoor in Maastricht, een woningproject in Harderberg en een parkeergarage in Groningen.’

Transformatie

Als ondernemende financier probeert OIMIO optimaal in te spelen op de nieuwe vraag, legt **Belt** uit. ‘Dat corona een negatieve impact heeft op de retail-, horeca- en hotelmarkt, weten we. OIMIO zoekt zeker geen extra risico op. We zijn dus voorzichtig in het high-street segment, waar corona een versnelde conversie naar online winkelen veroorzaakt. Maar de coronacrisis biedt ook kansen. Slimme investeerders die nu retailvastgoed tegen een goede discount kopen met een goed transformatieplan, vinden bij ons een luisterend oor. Zo hebben we een ontwikkelaar gesteund bij de aankoop van een winkelcentrum in Duiven. De nieuwe eigenaar gaat dit gedateerde complex uit de jaren tachtig helemaal moderniseren. Ondernemers moeten uiteraard wel eigen geld meenemen. OIMIO hanteert een beleningsgraad van 60 tot maximaal 65 procent.’

Flexizone

Ook op de kantorenmarkt blijft OIMIO volop financieren, vult **Luik** aan. ‘Het is waarschijnlijk dat corona en het daaruit voortvloeiende thuiswerken ook de kantorenmarkt zal veranderen. Bedrijven zullen eerder kiezen voor flexibele kantorenconcepten. OIMIO gelooft in nieuwe, innovatieve kantoorconcepten. Daarom hebben we onlangs Flexizone gefinancierd. Flexizone biedt nu op negen locaties zowel kantoor- en bedrijfsruimte als opslagruimte aan creatieve bedrijven aan. Duurzaamheid staat bij OIMIO ook hoog in het



Lucas Luik

WAT BETEKENT DUURZAAMHEID VOOR JOU:

Duurzaamheid is voor mij belangrijk in verschillende opzichten. Wanneer we kijken naar mogelijke financiering is de duurzaamheid van een object altijd iets om rekening mee te houden. Enerzijds kun je kijken naar een energielabel maar anderzijds is het belangrijk om de functie van een gebouw te bekijken en te bedenken of dit een duurzame manier van gebruik is en wat de alternatieve aanwendbaarheid is. Dat gaat over de objecten die we financieren maar als relatie manager is het minstens zo belangrijk dat je een duurzame relatie opbouwt met klanten, adviseurs en uiteraard je eigen collega's. Aan de ene kant een goed duurzaam product en aan de andere kant een duurzame relatie opbouwen met de mensen om je heen, daarmee denk ik dat je een onderneming succesvol kunt maken

WELKE ROL SPEELT LEEFTIJD IN JOUW OGEN:

Leeftijd speelt voor mijzelf niet zozeer een grote rol omdat ik denk

dat mensen van alle leeftijden goede ideeën kunnen hebben en deze ook goed kunnen uitvoeren. Wel speelt leeftijd een rol in de ervaring die iemand kan hebben, want ervaring kun je niet de bocht afsnijden. Wel kan je er alles aan doen om zoveel mogelijk levens- en vakinhoudelijke ervaring op te doen in de tijd die we hebben. Door efficiënt om te gaan met je tijd kan je op jonge leeftijd toch al veel ervaring met je meebrengen

DIGITAAL VERGADEREN: WAAROM WEL/NIET:

Digitaal vergaderen kan goed werken, zeker als het doel is om puur informatie uit te wisselen. Met OIMIO zijn we echter continue bezig met het doorvoeren van verbeteringen, een creatief proces waarbij de energie in de ruimte een grote rol speelt. Die energie vind ik lastiger te voelen in een digitale omgeving. Ik zou dan ook graag weer fysiek met het hele team willen kunnen afspreken om deze meer creatieve processen samen te doorlopen

WAAR BEN JE GRAAG ALS JE EVEN

TIJD VOOR JEZELF NODIG HEBT:

Buiten in de natuur, het liefst op de racefiets, surfplank of met mijn kite. Als ik buiten kan sporten, dan kan ik alles even loslaten en me helemaal uitleven. Ik kom dan heerlijk voldaan thuis, fysiek uitgeput maar toch met veel nieuwe energie

'ONDANKS CORONA BLIJFT ONS LOKET OPEN'

vaandel. Al in 2023 dienen kantoren minimaal een C-label te hebben. OIMIO wil een partner zijn voor duurzame vastgoedbeleggers. Vandaar dat we een eigenaar helpen om zijn kantoor in Amsterdam uit te breiden en te verduurzamen naar een A-energietabel.'

OakNorth

Het onderscheidend vermogen van OIMIO zit hem in de gedegenheid en snelheid van de dienstverlening, betoogt Belt. 'Vastgoedondernemers krijgen binnen een paar dagen al antwoord, of het nu een ja of nee is. Buitenlandse financiers wijzen ondernemers vaak last minute af. Onze due diligence, verricht door onze Britse partner OakNorth, is zeer efficiënt. Met gebruik van big data-oplossingen rolt er snel een gedegen analyse uit. Ook hanteren we een vereenvoudigde leningdocumentatie. Voor een transactie onder de 10 miljoen euro zijn geen advocaten nodig. Ook dat bevordert de snelheid.

Onze indicatieve aanbieding kan daarom binnen een maand bij de notaris liggen voor het uitboeken van de financiering.'

Fintech

Bij OIMIO staat dan ook de mens centraal en dient technologie als ondersteuning, benadrukt Luik. 'OIMIO doet niet aan Excel-financieren. We willen ons zelf een beeld vormen van de klant en snappen wat hij doet. Vastgoed draait namelijk om mensen. Ook het vastgoed willen we zelf fysiek zien. Fintech gebruiken we aan de achterkant. Zo kunnen we veel administratieve handelingen automatiseren. Daarmee creëren we extra tijd om met de klant te spreken en mee te denken.'

Hoe groot OIMIO over vijf tot tien jaar is, kan Belt niet zeggen. 'Maar OIMIO heeft zeker een grote groeiambitie. We kunnen minstens in hetzelfde tempo doorgroeien. Het gaat ons echter niet om de omvang. OIMIO wil waarde toevoegen voor haar klanten. We willen in Nederland de preferred financier worden in het mid-market segment. Over concurrentie van andere spelers maken we ons geen zorgen. De totale markt voor Nederlandse commercieel vastgoedfinancieringen heeft een omvang van naar schatting 70 tot 100 miljard euro. De vijver is dus groot genoeg voor ons en andere spelers.'

Jeroen Belt

WANNEER HAD JE DE MOED OM JE EIGEN INITIATIEF TE STARTEN:

In september 2019 heb ik vanuit mijn toenmalige rol bij NIBC een business plan geschreven om vastgoedfinancieringen aan te gaan bieden in het mid-market segment (EUR 1m -10m). Dat plan is met het bestuur van de bank besproken met als uitkomst "goed plan, ga het maar doen". Toen ging het snel. Mijn bestaande functie werd ingevuld en ineens had ik 100% tijd om een nieuwe franchise te bouwen. Enerzijds gaf dat veel energie, anderzijds is de vaste grond onder je voeten dan ook even weg

WAT ZIJN VOOR JOU DE UNIVERSELE WAARDEN VAN ONDERNEMEN, ONAFHANKELIJK VAN WELKE CRISIS ZICH OOK VOORDOET:

Geloof in wat je doet en vooral doorzetten en doen. Er zijn genoeg redenen om onderweg te stoppen, maar als je geloof hebt in je product of dienst, dan moet je vooral doorzetten. Net zolang tot je je product kunt aanbieden en testen in de markt. Dan

krijg je namelijk pas echte feedback. Als klanten bereid zijn voor je product of dienst te betalen, dan weet je dat je goed zit

WELKE DROOM HAD JE VLAK VOORDAT JE BEGON:

Gek genoeg had ik geen droom. Het was een kwestie van starten en we zien wel waar we uitkomen. Maar wel altijd werken vanuit de kernwaarden die ons uitgangspunt vormen. Nu zijn we ruim 1 ½ jaar later en hebben al meer dan EUR 100m aan financieringen afgesloten. Daarmee hebben we onze eigen verwachtingen en die van anderen in de organisatie overtroffen. Mede daardoor is er een stevige ambitie ontstaan. Wij willen de nr. 1 gespecialiseerde vastgoedfinancier in Nederland worden, voor het mid-market segment

HOE BEN JE VERANDERD/GEWOORDEN DE AFGELOPEN JAREN:

Het bouwen van iets uit niets heeft mij veel gebracht. De ruimte van ondernemen geeft een gevoel van vrijheid, dat je zoiets kunt doen en realiseren. Want als dit lukt, dan kan

er nog veel meer

AAN WELKE EIGENSCHAPPEN/VAARDIGHEDEN HEB JE BEWUST GEWERKT:

Loslaten. Als dingen te langzaam gaan of anders gaan dan ik zou willen, dan heb ik de neiging om het zelf te gaan doen. Heel onverstandig. We werken met professionals en die weten prima wat ze moeten doen. En ja, dan kan er wel eens iets mis gaan. Maar in de praktijk is dat altijd weer te repareren

WAT IS JE LEVENSFILOSOFIE:

Leven en laten leven: Haal eruit wat erin zit. Wat het ook voor je mag zijn, maar nooit ten koste van of over de rug van andere mensen