VASTGOED JOURNAAL

OIMIO | ‘Ook in onzekere tijden kan een bank goed vastgoed financieren’

19-11-2020 15:32



OIMIO is optimistisch over de groeikansen volgend jaar. Ook in onzekere tijden kan een bank goed vastgoed financieren, zo zegt oprichter Jeroen Belt. “We zijn niet op de markt verschenen om een tijdelijk gat in de financieringsmarkt te vullen. Er is een blijvende vraag naar leningen tussen één en tien miljoen euro.”

OIMIO, onderdeel van NIBC Bank, is sinds begin 2020 aanbieder van leningen voor kleiner commercieel vastgoed voor bedragen tussen één en tien miljoen euro. De bank gebruikt technologie om klanten op een slimme en efficiënte manier te bedienen. Hierdoor is OIMIO in staat extra te investeren in klantrelaties. Deze aanpak maakt het mogelijk klanten snel duidelijkheid te geven over hun financieringsvraag. Het team van OIMIO bestaat momenteel uit vijf mensen.

NIBC is decennia actief op de markt van leningen boven de tien miljoen euro, maar voor klanten met een vraag van enkele miljoenen was er in ons land geen serieus financieringsplatform, aldus OIMIO-founder Jeroen Belt. “Dergelijke klanten stonden ondanks hun serieuze vastgoedambities voor een dichte deur. Niet alleen bij ons, ook bij de traditionele grootbanken. Daarom hebben we begin 2020 het besluit genomen alsnog de markt van kleinere vastgoedleningen voor kantoren, bedrijfspanden, winkels, parkeergarages en delen van de zorgmarkt te betreden. Ook doen we bouwfinanciering.”

Heel Nederland

De bank kent geen voorkeursregio’s; heel Nederland wordt bediend. Wel hanteert OIMIO strakke volumegrenzen. Voor heel kleine bedragen of juist grotere vastgoedleningen kan een klant niet bij OMIO terecht. Het nieuwe platform blijkt succesvol. Sinds begin dit jaar is al voor tientallen miljoenen aan leningen gerealiseerd. “Wij hebben voorzien in de financieringsvraag van heel verschillende partijen. Denk aan leningen

aan private equity-spelers voor de aankoop van relatief kleinere vastgoedobjecten, de vernieuwing van een winkelcentrum door een Nederlandse ontwikkelaar, een parkeerfonds van particuliere beleggers of een gepensioneerde agrariër die zijn vastgoedportefeuille wil uitbreiden. Gemiddeld heeft een lening een omvang van vijf tot zes miljoen euro", aldus relatiemanager Yusuf Savas.



Om die relatief kleine leningen kostentechnisch haalbaar te maken, zet OIMIO in op 'een aanpak zonder poespas'. "We bieden snelheid en zekerheid", zo zegt Savas. "De relatiemanagers onderhouden een heel direct contact met de partijen die op zoek zijn naar financiering. Mensen hoeven bij ons niet twee of drie weken te wachten op een afspraak; onze relatiemanagers zijn direct beschikbaar om met de potentiële klant de haalbaarheid van een lening te bekijken." Die werkwijze is mogelijk, zo vult Belt aan, omdat OIMIO de beoordeling en afhandeling van een aanvraag in sterke mate heeft gedigitaliseerd. "We werken nauw samen met een aantal fintech-partners. Zo helpt OakNorth ons met het maken van analyses over de waarde van het vastgoed en de kredietwaardigheid van de klant op basis van grote databases. De medewerkers houden zo tijd over om met de klanten over proposities te praten. En niet minder belangrijk: we kunnen die klant binnen enkele dagen uitsluitsel geven over de haalbaarheid van de financieringsaanvraag. Ook daarna is het proces zo ingericht, dat een lening binnen enkele weken bij de notaris passeert. Dat duurt bij ons geen maanden."

Jeroen Belt is oprichter van OIMIO. Hij is vanaf 2006 werkzaam bij NIBC Bank, onder meer als director Commercial Real Estate. Eerder was hij werkzaam bij vermogensbeheerder Interactive Brokers en SNS Bank (head of structured finance). Yusuf Savas is mede-oprichter en tevens relatiemanager van OIMIO. Hij werkt sinds 2015 bij NIBC Bank, onder meer als vice president bij Commercial Real Estate. Eerder werkte hij als relatiemanager loan syndications bij Garantibank BBVA en als kredietanalist bij FGH Bank.

VASTGOED JOURNAAL



Versnellingsproces
Belt verwacht op termijn de werkprocessen nog sneller en efficiënter te kunnen laten verlopen. “We zijn kortgeleden een pilot gestart met een partner die tachtig procent van het know-your-customer (KYC) due diligence werk overneemt.” En dat versnellingsproces is volgens hem nog lang niet ten einde. “De wereld verandert in rap tempo. Banken moeten mee in die snelheid; mensen vragen daarom. De financiële wereld in het bijzonder zal, zo verwacht ik persoonlijk, nog een enorme digitaliseringsslag doormaken. Op het gebied van het betalingsverkeer zien we allerlei nieuwe spelers opkomen. IT-giganten bieden allerlei nieuwe diensten aan. Die verandering zal ook van invloed zijn op de vastgoedfinancieringswereld. Bij fintech-bedrijven bestaat bovendien enorm veel creativiteit om met de hulp van nieuwe technologie de gewenste informatie te verzamelen en vragen van klanten te beantwoorden.”

Verdwijnen uiteindelijk de mensenhanden uit dat proces? “Geen object is hetzelfde. We zullen dus altijd micro-analyses moeten maken. Elk pand wordt door ons ook van binnen bekeken. Ook kijken we elke klant letterlijk in de ogen, maar aan de achterkant van dat proces valt wel nog veel winst te behalen. Daar ben ik van overtuigd”, zo zegt Belt.

VASTGOED JOURNAAL

Meer transformaties

Hij is optimistisch over de marktkansen volgend jaar. “Er is binnen NIBC veel ruimte om ons boek te laten groeien. We hebben ook die ambitie, maar de economische situatie kent een bepaalde onzekerheid. De Covid-uitbraak versnelt bepaalde trends. Retailers hebben het moeilijk en winkelgebieden raken meer geconcentreerd. Zo kijken we ook naar de markt. In uiteinden van winkelstraten zal vaker sprake zijn van transformatie naar wonen. Thuiswerken wordt omarmd. Dat maakt kantoren niet overbodig, maar eindgebruikers zullen beter gaan nadenken over hun huisvestingsvraag. Sommige kantoorgebouwen zullen in onbruik raken en een andere functie moeten krijgen. Onze klanten zijn met dergelijke transformaties bezig. We kijken wellicht als financier wat kritischer, maar als wij onze analyses goed doen dan kan de bank in onzekere tijden heel goed vastgoed financieren. Die rol willen we graag spelen. Wij zijn niet met OIMIO gestart om een tijdelijk gat in de financieringsmarkt te vullen, maar geloven in ruimte voor een nieuwe speler op een markt die blijvend is.”

Redactie