

Lucas Luik, relatiemanager

Relatiemanager bij OIMIO (een initiatief van NIBC Bank)



Kun je kort wat meer vertellen over het label OIMIO van NIBC Bank? “OIMIO spreek je uit zonder i. Dus als O-M-IO. In de naam zie je meteen wat wij doen: commercieel vastgoed financieringen verzorgen van 1 tot 10 miljoen. Andere banken richten zich in toenemende mate op grotere tickets. Het ‘bankaparatuur’ is vaak niet ingericht op relatief kleine vastgoedfinancieringen. Op hetzelfde moment zagen wij de vraag vanuit de markt toenemen. Eind 2019 begonnen we met een businessplan en in 2020 gingen we de markt op met het nieuwe label OIMIO. Alles draait om een slimme inzet van technologie, om klanten snel en efficiënt te kunnen informeren over vastgoedfinancieringsmogelijkheden. Onze focus ligt op de persoonlijke relatie met de klant. Goed luisteren naar de financieringsbehoefte en vervolgens doen waar we goed in zijn: snel laten weten of en wat we voor de klant kunnen betekenen. Die combinatie maakt ook dat we snel kunnen groeien.”

Wat houdt jouw functie in? “Bij NIBC begon ik bij het Energy-team. Via een interne stage bij Commercial Real Estate - waar het idee van OIMIO vandaan kwam - raakte ik geïnteresseerd in vastgoed. Nu ben ik relatiemanager, het aanspreekpunt voor investeerders en adviseurs. We financieren vastgoed in de breedste zin van het woord. Dat kunnen ge-

menigde portefeuilles zijn, maar ook kantoren, woningbouwprojecten, transformatieprojecten, parkeergarages of wijkwinkels. Die afwisseling houdt onze blik fris.”

Kun je een beeld geven van je werkdag, wat doe je dan zoal?

“Mijn werkdag bestaat vooral uit het voeren van gesprekken met (potentiële) klanten en financieel adviseurs. Samen bekijken we het vastgoedproject van de klant en diens financieringsbehoefte, en hoe we daar een passende financiering voor kunnen verzorgen. Uiteindelijk ga ik altijd op werkbezoek. We vinden het belangrijk om de klant ontmoeten en met eigen ogen te zien om welk vastgoedproject het gaat. Veel kun je vanachter de laptop regelen, maar niet een goed gevoel krijgen van het vastgoed en de klant. Verder hebben we regelmatig teammeetings. We zijn nu met zes collega's, dus overleg is belangrijk.”

Met welke uitdagingen hebben jouw klanten te maken in deze coronacrisis?

“Vooral winkels, hotels en restaurants hebben het nu moeilijk. Die zijn hard geraakt. Dat leidt bijvoorbeeld bij sommige verhuurders tot minder huurinkomsten. Dat maakt de financierbaarheid van sommige projecten een uitdaging. Ook

voor ons. Onze uitdaging is het zoeken van een financieringsstructuur die zowel voor de klant als voor ons werkbaar is. Samen met de klant kijken we naar de mogelijkheden in deze moeilijke tijden.”

Wat vind je het leukste aan je werk? “Het verhaal en de vraag van de klant echt begrijpen, daarop acteren en samen zoeken naar een passende financiering. Als dat lukt en je hebt een tevreden klant, die ook aangeeft dat hij of zij NIBC en OIMIO ziet als een echte sparringpartner... dan heb ik een goede dag. Verder is het opzetten van een nieuw label natuurlijk een echt avontuur. Enerzijds het continu ontdekken van nieuwe mogelijkheden in de markt en anderzijds ‘aan de achterkant’ blijven sleutelen aan processen om de klant nog sneller en efficiënter te kunnen helpen.”