



## IG&H Hypotheekupdate | Q3 2016

### Hypotheekomzet passeert in 2016 naar verwachting de €82 miljard, derde kwartaal beste sinds 2008

IG&H Consulting & Interim houdt u graag op de hoogte van de ontwikkelingen in de hypotheekmarkt.

De hypotheekmarkt bereikt in het derde kwartaal van 2016 een omzet van €22,4 mrd. Dit is een stijging van +22% ten opzichte van hetzelfde kwartaal een jaar eerder. Wij verwachten dat de totale hypotheekomzet van 2016 zal uitkomen boven de €82 miljard; de hoogste jaaromzet sinds 2008. Banken weten daar ook dit kwartaal weer van te profiteren en vergroten hun marktaandeel.

De gemiddelde hypotheeksom bereikt in het derde kwartaal van 2016 de hoogste stand van deze eeuw met €267.000. Dit hoge gemiddelde wordt met name veroorzaakt door een sterk gestegen hypotheeksom onder oversluiters, de gemiddelde hypotheeksom van de aankoopmarkt heeft nog niet het niveau van 2008 bereikt.

De oversluitmarkt wordt gevormd door consumenten die niet van huis wisselen maar wel van hypotheekverstrekker. Hoewel de omzet van de oversluitmarkt nog wel met 11% toeneemt ten opzichte van vorig jaar, is deze groei vergeleken met de groeicijfers van de afgelopen 2 jaar sterk teruggelopen. Verklarende factoren kunnen zijn dat steeds meer partijen rentemiddelen bieden en (rente)verschillen tussen verstrekkers steeds kleiner worden, waardoor consumenten eerder geneigd zijn om bij hun huidige verstrekker te blijven in plaats van over te sluiten.

Wij wensen u veel leesplezier met onze update en nodigen u van harte uit te reageren.

Met vriendelijke groet,

Joppe Smit, Senior Manager bij IG&H Consulting & Interim

E: [j.smit@igh.nl](mailto:j.smit@igh.nl)

T: 030 2040 900

#### Auteurs IG&H Hypotheekupdate:

Freek Jansen, Senior Consultant bij IG&H Consulting & Interim ([f.jansen@igh.nl](mailto:f.jansen@igh.nl))

Sophie Dijkkamp, Consultant bij IG&H Consulting & Interim ([s.dijkkamp@igh.nl](mailto:s.dijkkamp@igh.nl))

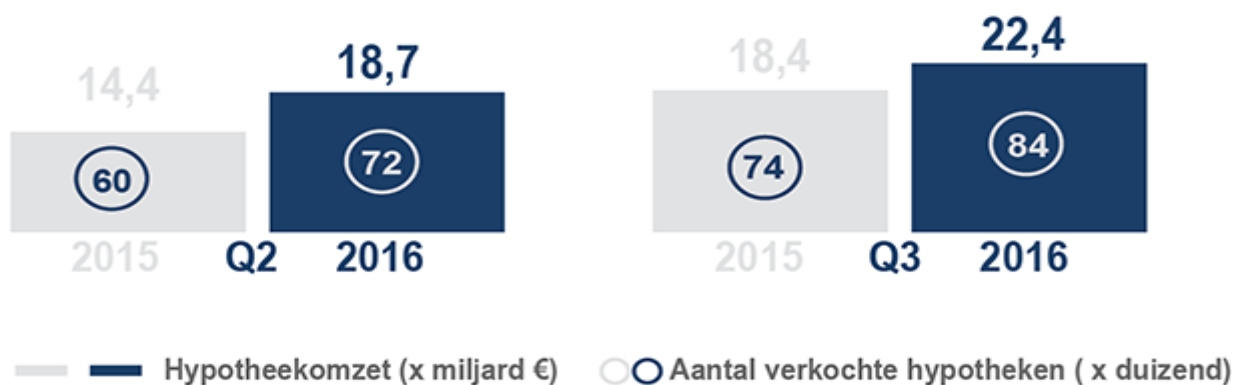
## **Hypotheekmarkt:** in het derde kwartaal van 2016 bedraagt de hypotheekomzet €22,4 miljard

*De hypotheekmarkt bereikt in het derde kwartaal van 2016 een omzet van €22,4 mrd. Dit is een stijging van +22% ten opzichte van hetzelfde kwartaal een jaar eerder, dankzij een groei in zowel het aantal afgesloten hypotheeklen (+13%) als in de gemiddelde hypotheeksom (+7%). Hiermee verwachten wij dat de totale hypotheekomzet van 2016 zal uitkomen boven de €82 miljard; de hoogste omzet sinds 2008.*

### Aantal hypotheeklen

Gedurende het derde kwartaal van 2016 zijn er bijna 84.000 hypotheeklen afgesloten, een stijging van 13% ten opzichte van een jaar eerder. Hiervan is ruim 80% (67.000 hypotheeklen) afgesloten in de aankoopmarkt; de overige 17.000 hypotheeklen zijn overgesloten.

### Marktomvang

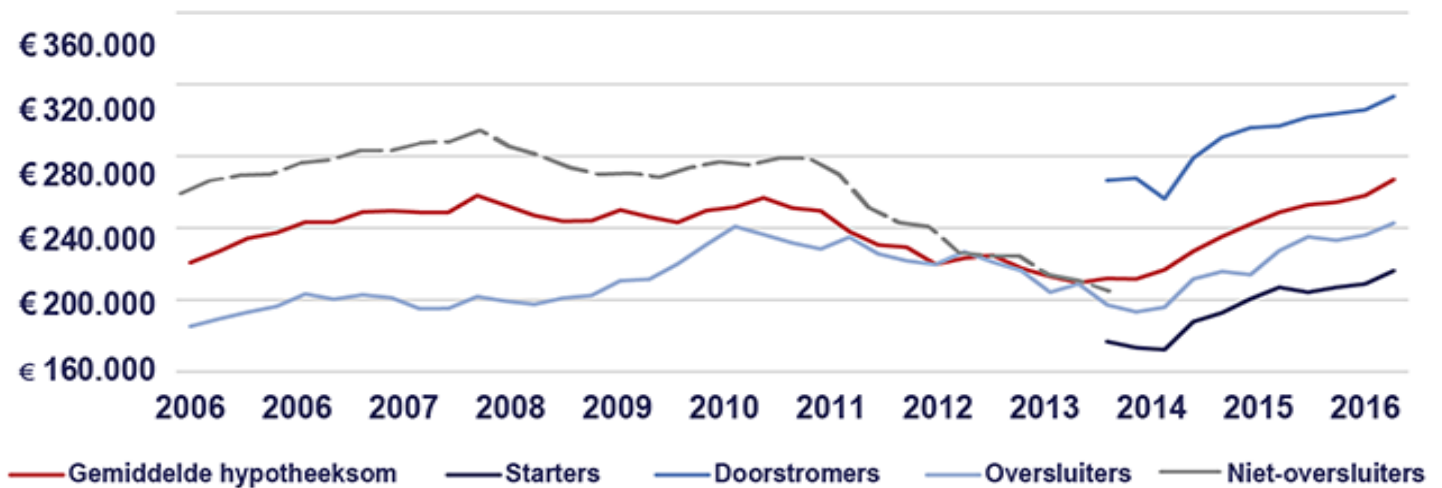


### Gemiddelde hypotheeksom

Met €267.000 heeft de gemiddelde hypotheeksom in het derde kwartaal van 2016 de hoogste stand bereikt van deze eeuw. Vergelijken met hetzelfde kwartaal in 2015 is de gemiddelde hypotheeksom met ruim 7% gestegen.

Dit hoge gemiddelde wordt met name veroorzaakt door een sterk gestegen hypotheeksom onder oversluiters: van gemiddeld €191.000 in 2006 naar €243.000 in dit kwartaal (een stijging van 27%). De gemiddelde hypotheeksom van de aankoopmarkt heeft met €265.000 nog niet het niveau van 2008 bereikt, toen het gemiddelde op €290.000 lag. Wel is ook hier een stijgende lijn te zien sinds 2013, toen het gemiddelde voor de aankoopmarkt lag op €217.000.

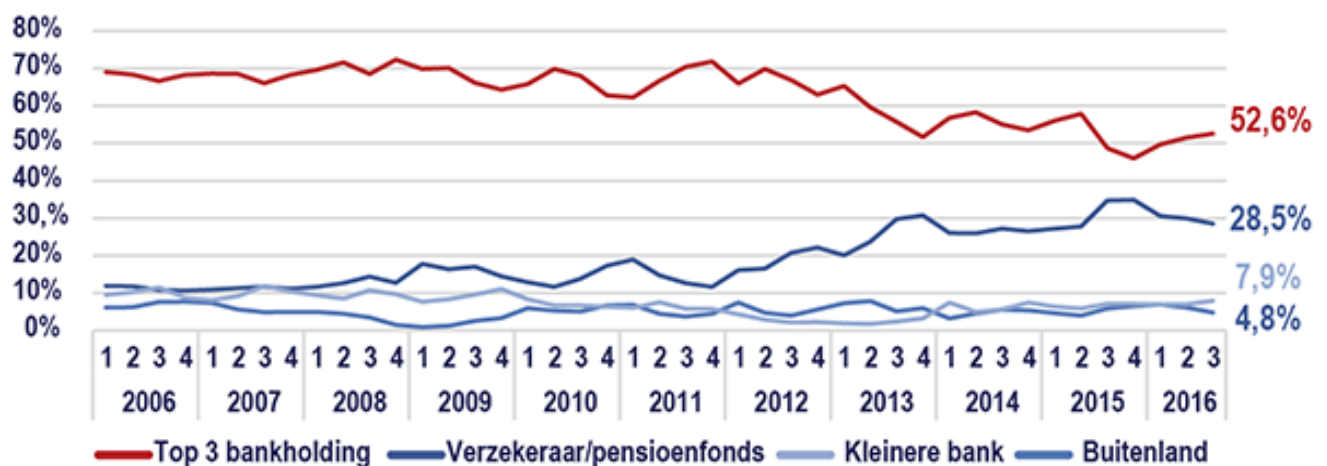
# Huizenprijsontwikkeling



De WOX (woningprijsindex) van Calcasa geeft aan dat de huizenprijs met 6,2% is gestegen t.o.v. het niveau van het derde kwartaal in 2015; vergeleken met het vorige kwartaal is de prijs met 3,1% gestegen. De gemiddelde woningwaarde komt daarmee uit op €259.000.

- Voor het derde opeenvolgende kwartaal stijgen de woningen van meer dan €500.000 het meest in waarde: deze zijn in een jaar tijd meer dan 8,6% in waarde gestegen. Ook woningen van 350-500 duizend euro stegen met 7,6% fors in waarde. De prijsklasse 250 tot 350 duizend euro steeg met 6,5%, de prijsklasse 150 tot 250 duizend euro met 5,5% en woningen van minder dan 150 duizend euro zijn 5,0% in waarde toegenomen het afgelopen jaar.
- De prijsstijging is het grootst in Noord-Holland (10,0%), gevolgd door de provincie Utrecht (9,0%). De geringste waardestijging vond plaats in de provincies Zeeland (2,3%) en Friesland (3,7%).
- Het aanbod van woningen is met 19,3% gedaald en het jaarlijks aantal verkochte woningen is met 17,0% gestegen.
- 

Calcasa verwacht een prijsstijging voor aankomend kwartaal van 6,6% in vergelijking met een jaar eerder. De grootste prijsstijging wordt opnieuw verwacht in West Nederland met een jaar-op-jaarontwikkeling van 8,3%, gevolgd door Oost-Nederland met 5,0% en Zuid-Nederland met 4,6%. In Noord-Nederland wordt een gematigde groei van 4,1% verwacht.

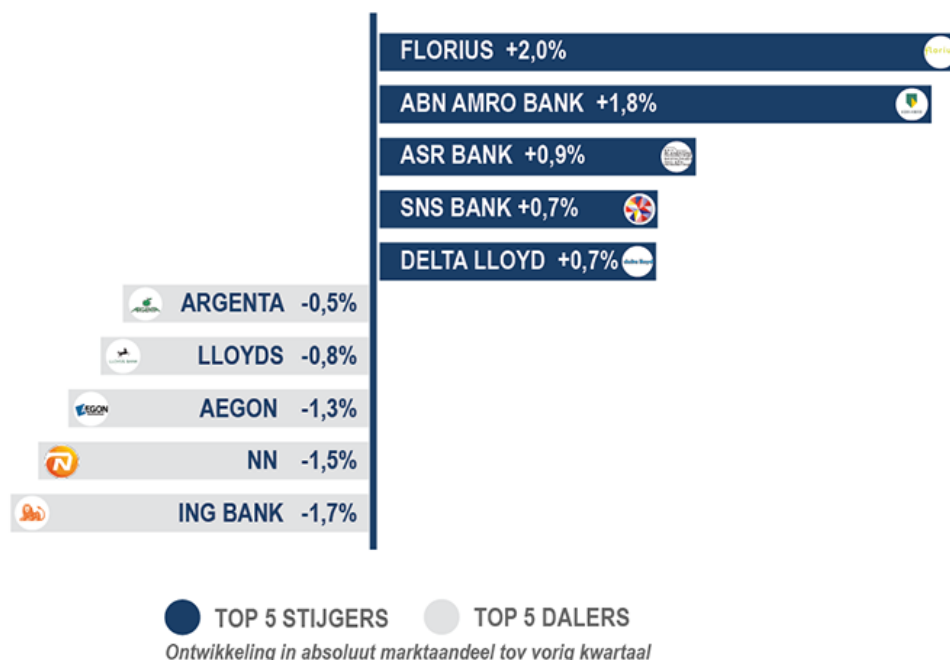


## **Marktaandeel:** ondanks fors verlies ING Bank zetten grootbanken groei door; ook de overige banken winnen marktaandeel

*ABN AMRO Groep heeft afgelopen kwartaal flink marktaandeel gewonnen, doordat Florius (intermediairlabel van ABN AMRO) en ABN AMRO Bank de twee grootste stijgers zijn van het afgelopen kwartaal. Florius is inmiddels de derde grootste hypotheekverstrekker van Nederland. De groei van ABN AMRO Groep gaat ten koste van ING Bank die, net als vorig kwartaal, de grootste daler van de markt is. Ondanks het verlies van ING Bank groeit het marktaandeel van de grootbanken naar 52,6%. Ook de overige banken hebben een goed kwartaal achter de rug en stijgen naar een aandeel van 7,9%; het hoogste sinds begin 2010.*

Florius staat voor het derde opeenvolgende kwartaal in de top 5 stijgers en wint 2,0% marktaandeel ten opzichte van het tweede kwartaal. Ook ABN AMRO Bank staat voor de tweede keer op rij in de top 5 hardst groeiende partijen met een toename van 1,8% marktaandeel. ASR Bank, SNS Bank en Delta Lloyd vullen de top 5 aan\*.

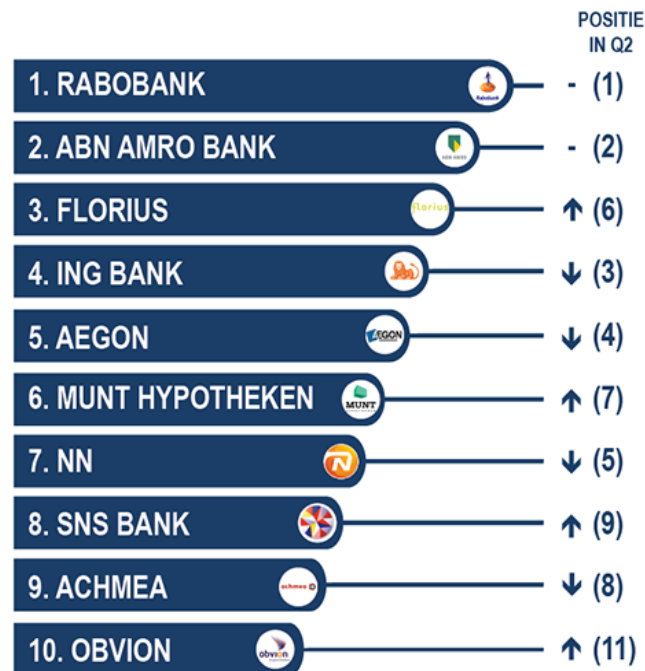
ING Bank levert fors marktaandeel in (-3,4%) en is, net als vorig kwartaal, de hekkensluiter van de markt. Hiermee wijkt ING Bank af van de andere twee grootbanken, die het afgelopen jaar onafgebroken zijn gegroeid in marktaandeel. Nationale Nederlanden verliest marktaandeel en levert -1,5% in. Daarnaast valt op dat Lloyds Bank en Aegon nu tot de 5 sterkste dalers van de markt behoren, terwijl ze vorig kwartaal beide nog in de top 5 stijgers stonden. Argenta Spaarbank krimpt voor het tweede kwartaal op rij.



De top 3 van grootste partijen wordt voor het eerst in 2 jaar niet meer bepaald door de grootbanken. Door een sterk derde kwartaal van Florius schiet het label van ABN AMRO omhoog van de zesde naar de derde plek. Hierdoor gaan zowel ING Bank als Aegon een plek omlaag in de top 10. Aegon blijft wel de grootste hypotheekverstrekker.

\*Een aantal nieuwe partijen is pas dit kwartaal door het Kadaster met vertraging toegevoegd aan de dataset, waardoor de stijging van het absolute marktaandeel van deze partijen een vertekend beeld zou geven van de werkelijkheid. Daarom hebben we deze nieuwkomers niet opgenomen in de top 5 stijgers.

Ondanks een verlies in marktaandeel (-0,5%) stijgt Munt Hypotheken twee plekken naar de zesde positie in de top 10. Dit is te verklaren door een verlies bij zowel Nationale Nederlanden (zakt naar de 7<sup>e</sup> positie) als bij Achmea, dat een plaatsje zakt.



## Verschuivingen in het aanbiederslandschap

Ondanks het verlies bij ING Bank weten de grootbanken de stijgende lijn in marktaandeel door te zetten en bezitten ze nu gezamenlijk 52,6% van de markt. Daarmee laten de grootbanken onafgebroken groei zien sinds ze in het derde kwartaal van 2015 voor het eerst onder de 50% marktaandeel zakten.

Ook de overige banken vergroten dit kwartaal hun marktaandeel en bezitten nu samen 7,9% van de markt. Dit is het hoogste aandeel sinds begin 2010, toen ze 8,4% van de markt in handen hadden. Daarna zakte deze groep echter terug tot een dieptepunt van 1,7% begin 2013.

De verzekeraars en pensioenfondsen leveren voor het derde kwartaal op rij aandeel in en gaan terug van bijna 35% marktaandeel eind 2015 naar 28,5% dit kwartaal.

## Sluiters: groei van de oversluitmarkt loopt sterk terug in het derde kwartaal van 2016

Hoewel de oversluitmarkt nog wel groeit ten opzichte van een jaar eerder, zijn de groeicijfers dit kwartaal flink kleiner dan voorgaande kwartalen. Dit zou verklaard kunnen worden door het toenemend aantal mensen dat bij hun huidige verstrekker blijft doordat renteversillen klein zijn en steeds meer partijen rentemiddelen aanbieden. Daarnaast zien we bij alle typen sluiters een groei in aantallen en een stijgende hypotheeksom. De sterke groei in het aantal hypotheek wordt met name veroorzaakt door de doorstromers.

### Ontwikkelingen starters, doorstromers, oversluiters

De hypotheekmarkt groeit door zowel een toename in aantallen hypotheek als een stijgende hypotheeksom bij alle typen sluiters. De doorstromers zijn ook dit kwartaal de grootste aanjagers van de hypotheekmarkt in zowel waarde als aantallen. Door de hoge aantallen gecombineerd met de hoge hypotheeksom (ruim €313.000) beslaan de doorstromers nu ruim 55% van de hypotheekomzet.

Starters realiseren net zoals in voorafgaande kwartalen slechts een kleine groei, waardoor het marktaandeel qua omzet van starters licht daalt van 28% naar 27%. De achterblijvende groei van de starters kan verklaard worden door de stijgende huizenprijzen en de aangescherpte leennormen, die het kopen van een huis voor starters bemoeilijken.



Hoewel de omzet van de oversluitmarkt nog met 11% toeneemt ten opzichte van vorig jaar, is deze groei vergeleken met de groeicijfers van de afgelopen 8 kwartalen flink kleiner: toen varieerden de groei-ontwikkelingen tussen de 43% en 105%. Ook in aantallen zien we een forse terugval in groei; de toename



van 4% in het aantal oversluiters is zeer beperkt in vergelijking met de voorgaande jaren. Hier zijn verschillende verklaringen voor.

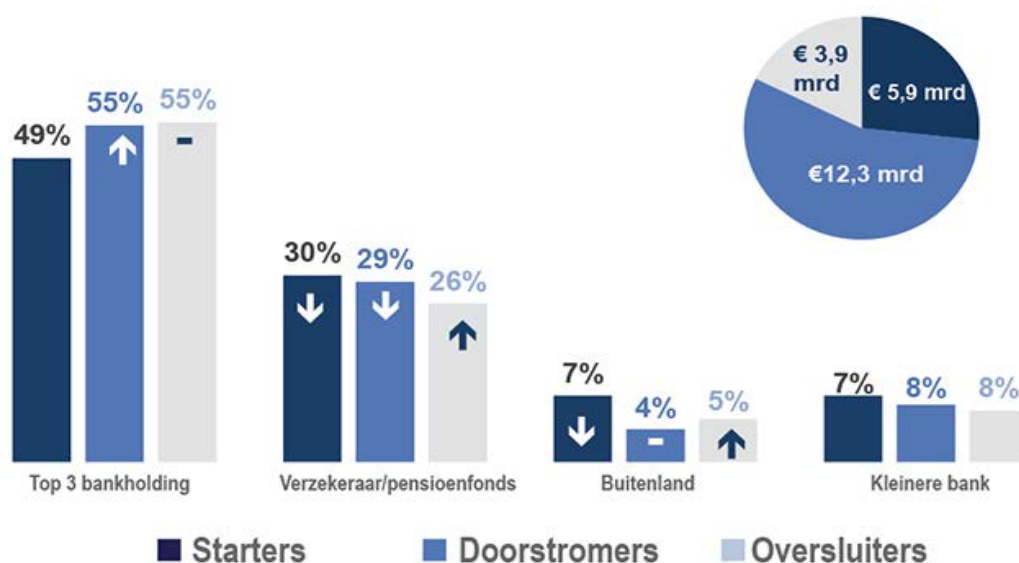
Ten eerste wordt dit veroorzaakt doordat de oversluitmarkt in het derde kwartaal van 2015 bijzonder grote groeicijfers liet zien, omdat veel consumenten nog wilden profiteren van de oude hypotheekregels (minder strenge financieringslastpercentages). Hierdoor is de groei van dit kwartaal relatief laag. Ten tweede is een alternatief voor oversluiten beschikbaar in de vorm van rentemiddelen. Het aantal partijen dat rentemiddelen biedt, is de afgelopen maanden toegenomen. Uit onderzoek van o.a. de NOS is gebleken dat hier per partij gemiddeld een paar duizend consumenten iedere maand gebruik van maakt. Tot slot worden de (rente)verschillen tussen hypotheekverstrekkers steeds kleiner, waardoor veel consumenten kiezen voor gemak door bij hun huidige partij te blijven na het aflopen van de rentevastperiode en daardoor niet kiezen voor oversluiten naar een andere partij.

## Verdeling typen sluiters over aanbiederlandschap

Het valt op dat de groei van het marktaandeel van de top 3 banken dit kwartaal stagneert. Vorig kwartaal groeide het marktaandeel met name binnen de starters (+4%), maar ook met +1% binnen zowel de doorstromers als de oversluiters. Dit staat tegenover een magere toename dit kwartaal (respectievelijk +2%, +1%, 0%).

De kleinere banken maken een beperkte groei door, (+1%) voor alle typen afsluiters, tegenover een stilstand het vorige kwartaal.

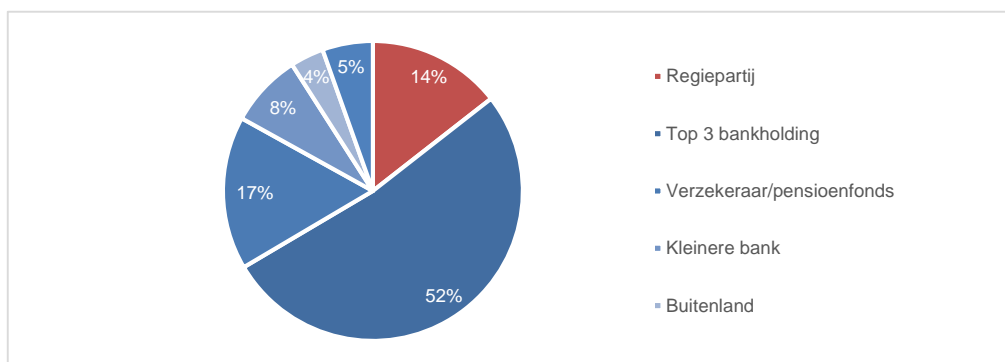
Verzekeraars en pensioenfondsen blijven marktaandeel verliezen binnen starters en doorstromers, net als de voorgaande 3 kwartalen. Ook de daling voor het buitenland binnen de starters en oversluiters zet door.



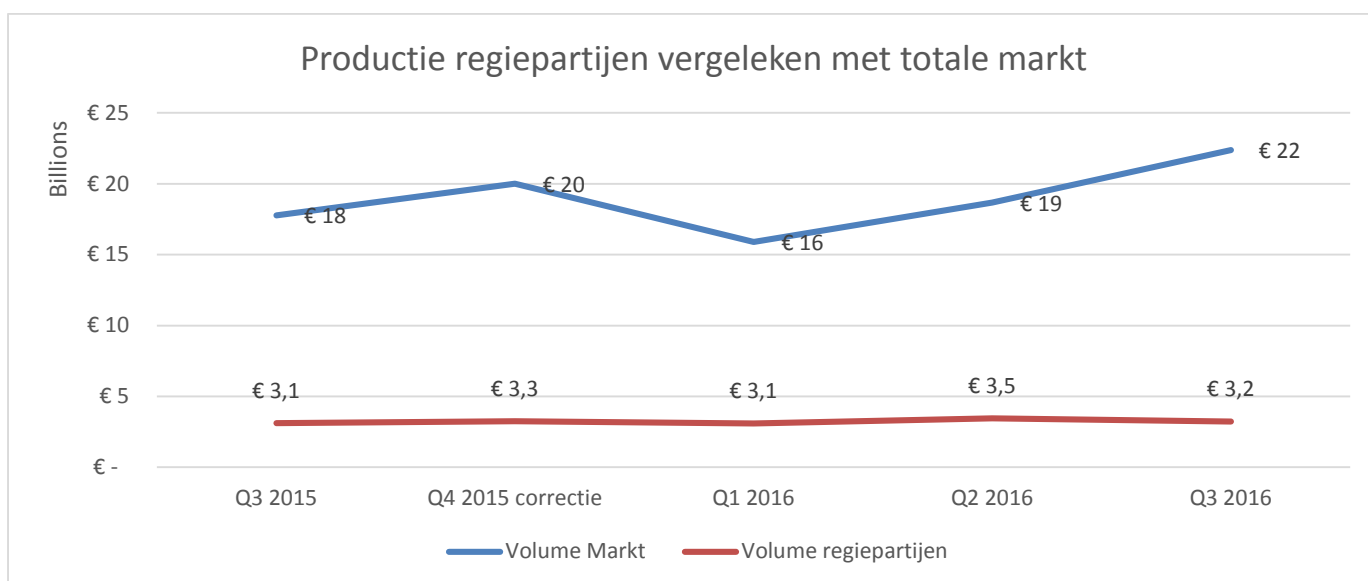
## Regiepartijen: productievolume via regiepartijen stijgt niet mee met marktgroei, het marktaandeel loopt daardoor terug

De productie via regiepartijen is ten opzichte van het voorgaande kwartaal afgenomen en wordt ingeschat op €3,2 miljard euro, in het tweede kwartaal van 2016 was dit nog 3,5 miljard.

Dit betekent dat het marktaandeel afneemt tot 14% waarmee de trend dalend is. De productie en het aandeel via regieconstructies blijft significant groot, de groei van de hypotheekmarkt over laatste twee kwartalen wordt echter vooral opgevangen door banken en verzekeraars.



Absoluut gezien is de productie via regiepartijen vrij constant over het afgelopen jaar, variërend van 3,1 tot 3,5 miljard euro per kwartaal. Een verklaring voor het feit dat de productie via regiepartijen niet mee gaat met het groeitempo van de hypotheekmarkt kan bijvoorbeeld te maken hebben met sturing op een mandaat in plaats van een ambitie op groei van marktaandeel bij de investeerders.





# De visie van IG&H op...

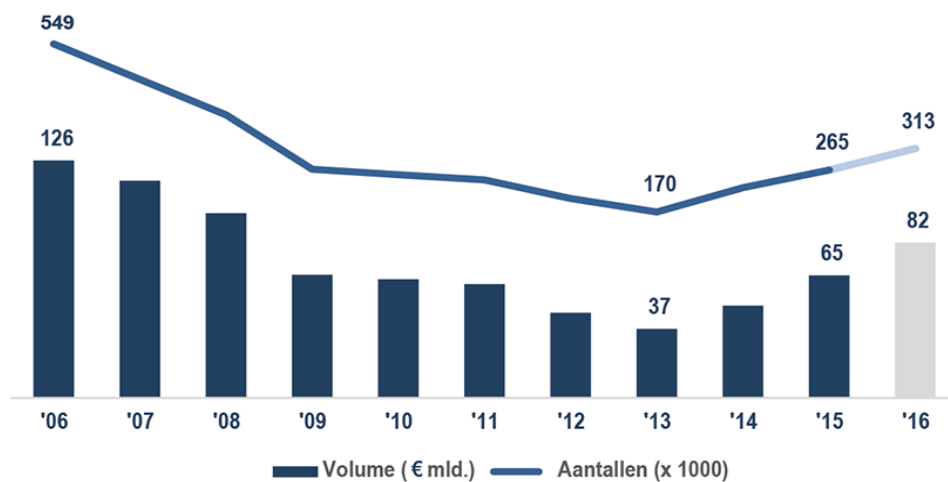
## De ene starter is de andere niet

*Een uitspraak die we recent bij meerdere van onze klanttrajecten hoorden. En waar natuurlijk weinig tegen in te brengen is. Wel is het een mooie illustratie van de dynamiek in de markt, die steeds meer aanleiding geeft om goed naar behoeften van specifieke doelgroepen te kijken. En daar ook specifiek op in te spelen met uw propositie.*

### Hypotheekmarkt groeit richting de 82 mrd

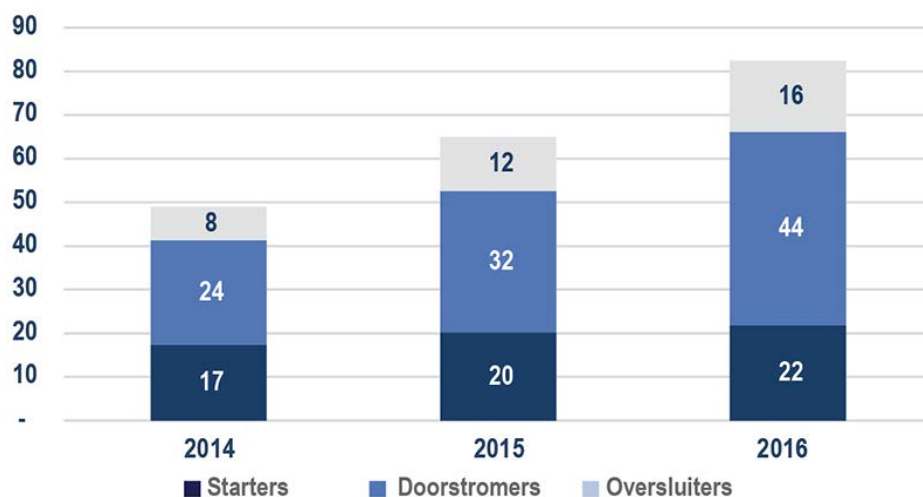
Onze verwachting is dat de totale hypotheekmarkt dit jaar uitkomt op ruim 82 miljard, of zelfs iets hoger. Vruchtbare grond voor hypotheekverstrekkers! Het grootste deel van deze groei is afkomstig van doorstromers, terwijl de groei van de startersgroep veel kleiner is.

#### Omvang hypotheekmarkt incl. prognose 2016



Bron: kadaster & IG&H prognose

#### Ontwikkeling starters – doorstromers – oversluiters incl. prognose 2016



Bron: kadaster & IG&H prognose

## Verschillende (doel)groepen

Er zijn dus verschillen in hoe die groepen zich ontwikkelen. Logisch, mensen zitten in verschillende woon- en levenssituaties en hebben verschillende behoeften. En dat geeft ook binnen de grote groepen zoals 'starters' natuurlijk aparte deelgroepen met eigen behoeften. Toch is de huidige praktijk dat veel hypotheekverstrekkers die verschillende groepen met hetzelfde product, dezelfde bediening en dezelfde marktbenadering proberen te bereiken en te bedienen.

We merken dat daar intussen steeds vaker anders naar gekeken wordt. Verstrekkers willen specifiek kijken naar welke verschillende doelgroepen ze aan zich willen binden, wat de behoeften van die doelgroepen zijn en welke bediening en welk product daar dan goed bij passen. 'De ene starter is de andere niet' dus.

## Inzicht in verschillen en behoeften

Relatief eenvoudige inzichten kunnen vaak al leiden tot een goed begrip van verschillen in de doelgroepen, en kunnen een goede basis zijn voor hypothesen over specifieke behoeften en oplossingen die daarbij zouden passen.

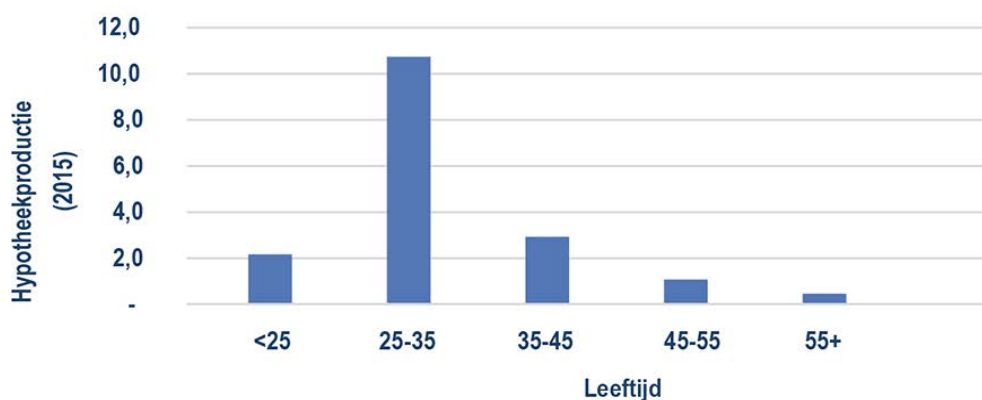
Zo is 12% van de starters jonger dan 25, een leeftijdsgroep waarin inkomen en vermogen aanzienlijk lager zijn dan op latere leeftijd. Een hypothese zou kunnen zijn dat bij deze groep de mate waarin het toekomstig verdienpotentieel meegenomen wordt bij de hypotheekverstrekking het doorslaggevende criterium is bij een keuze tussen verstrekkers. Interessant om bij de doelgroep te gaan toetsen.

En er zijn natuurlijk veel meer invalshoeken en dwarsdoorsnedes mogelijk, naar bijvoorbeeld type sluiters, kenmerken van het onderpand, arbeidssituatie etc. etc.

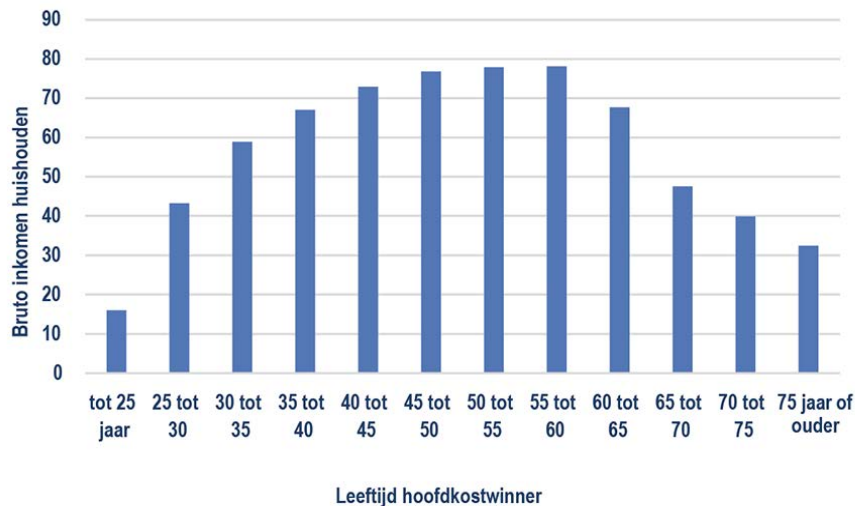
Voor elke partij geldt dat u uw eigen conclusies uit dit soort inzichten kan en moet trekken, met vragen als:

- Wilt u focussen op de groep tussen 25 en 35 met een hoog inkomen? Of bijvoorbeeld juist op de categorie 'latere starters'?
- Bij welke groep sta ik nu goed voorgesorteerd op basis van mijn portefeuille en productie? En hoe sluit dat aan op onze ambities?

## Voorbeeld – verdeling starters naar leeftijd



## Voorbeeld – verdeling inkomensklasse naar leeftijd



Bron: CBS

### **Essentie**

De essentie van deze benadering is het besef dat de behoeften van die verschillende groepen niet gelijk zijn. En dat dus hetzelfde product, dezelfde bediening en dezelfde marktwerking niet per se een logische aansluiting geven op de behoeften van die verschillende groepen.

Op basis van goede inzichten in de diverse groepen kunt u vervolgens aan de slag met het bepalen van uw hypothesen over behoeften en bijpassende oplossingen, en deze echt gaan toetsen in de markt. Een kunst op zich, daarover een volgende keer meer.

Bent u benieuwd naar bij welke doelgroepen u succesvol kunt zijn? Of naar onze prognoses voor de markt in 2017?

Neem contact op met **Joppe Smit** ([j.smit@igh.nl](mailto:j.smit@igh.nl))