

market leaders in
digital transformation

BANKING



Hypotheekomzet groeit door naar €40 miljard vanwege sterke stijging in aantal starters

Wijziging
in overdrachtsbelasting
helpt meer starters
aan een huis

Hypotheekupdate Q1 2021



make
strategy
work



Hypotheekomzet groeit door naar €40 miljard vanwege sterke stijging in aantal starters

Wijziging in overdrachtsbelasting helpt meer starters aan een huis

Utrecht, 18 mei 2021 – Het eerste kwartaal van 2021 groeit de hypotheekomzet naar €40 miljard, een groei van 36,2% ten opzichte van het eerste kwartaal in 2020. De hypotheekomzet groeit ook met 3,7% ten opzichte van het vierde kwartaal in 2020, wat uniek is gezien de gebruikelijke jaardynamiek van de hypotheekmarkt. Het totaal aantal verstrekte hypotheeken groeit met 27,2% ten opzichte van hetzelfde kwartaal in 2020 en komt in het eerste kwartaal van 2021 uit op 129.000. Opvallend is dat het aantal hypotheeken onder starters fors toeneemt.

‘De groei van 3,7% in hypotheekomzet dit kwartaal ten opzichte van vorig kwartaal wordt voornamelijk gedreven door de toename in hypotheekomzet onder starters,’ zegt Joppe Smit van consultancybureau IG&H. Het aantal hypotheeken onder starters nam sterk toe ten opzichte van vorig kwartaal, waar andere type sluiters daalden. Daarnaast droeg een verdere stijging van de gemiddelde hypotheeksom bij aan de omzetsijging. In het eerste kwartaal van 2021 komt de gemiddelde hypotheeksom uit op €360.000, een stijging van 3,8% ten opzichte van het vierde kwartaal van 2020.

Sterke stijging in aantal starters

In het eerste kwartaal van 2021 is het aantal hypotheeken onder starters met 64% gestegen ten opzichte van het eerste kwartaal van 2020. Hiermee kwamen zij uit op 30.000 hypotheeken en een hypotheekomzet van ruim €10 miljard in het eerste kwartaal van 2021, goed voor 25,1% van de totale hypotheekomzet. De verlaging van de overdrachtsbelasting per 1 januari voor starters speelt hierin een belangrijke rol.

‘Rekening houdend met de verlaging van de overdrachtsbelasting hebben starters de aankoop van hun woning uitgesteld, dit is terug te zien in de daling van het aantal starters in het vierde kwartaal van 2020 en de sterke stijging die daar in het eerste kwartaal van 2021 op volgt,’ zegt Joppe Smit. ‘Ook lijken starters eerder succesvol te zijn geweest bij de aankoop van een woning, waar dat voorheen niet zo was: de stijging van het aantal starters in het eerste kwartaal was namelijk een stuk groter dan de daling in het vierde kwartaal van 2020.’

Marktaandeel banken groeit door

In het eerste kwartaal van 2021 breiden banken hun marktaandeel uit naar 58,3%. ING is de sterkste stijger dit kwartaal, op de voet gevolgd door Florius, wat sterk bijdraagt aan de groei van de banken. Rabobank verliest juist marktaandeel na de sterke stijging in vorig kwartaal. In de top 10 verstrekkers blijft de top 4 ongewijzigd, maar vinden daarbuiten veel wisselingen plaats. Zo stijgt a.s.r. twee plekken naar plek 8 en zakt Munt juist twee plekken naar plek 7.

Wij wensen u veel leesplezier en nodigen u van harte uit om te reageren!

Met vriendelijke groet,

Joppe Smit,

Director bij IG&H

E: joppe.smit@igh.com T: 06 2035 2438

Auteurs & data-analyse IG&H Hypotheekupdate:

Annelies van Putten-Stemfoort (annelies.vanputten@igh.com) & Joren de Bont (joren.debont@igh.com)

Revisie Kadaster hypotheekinformatie

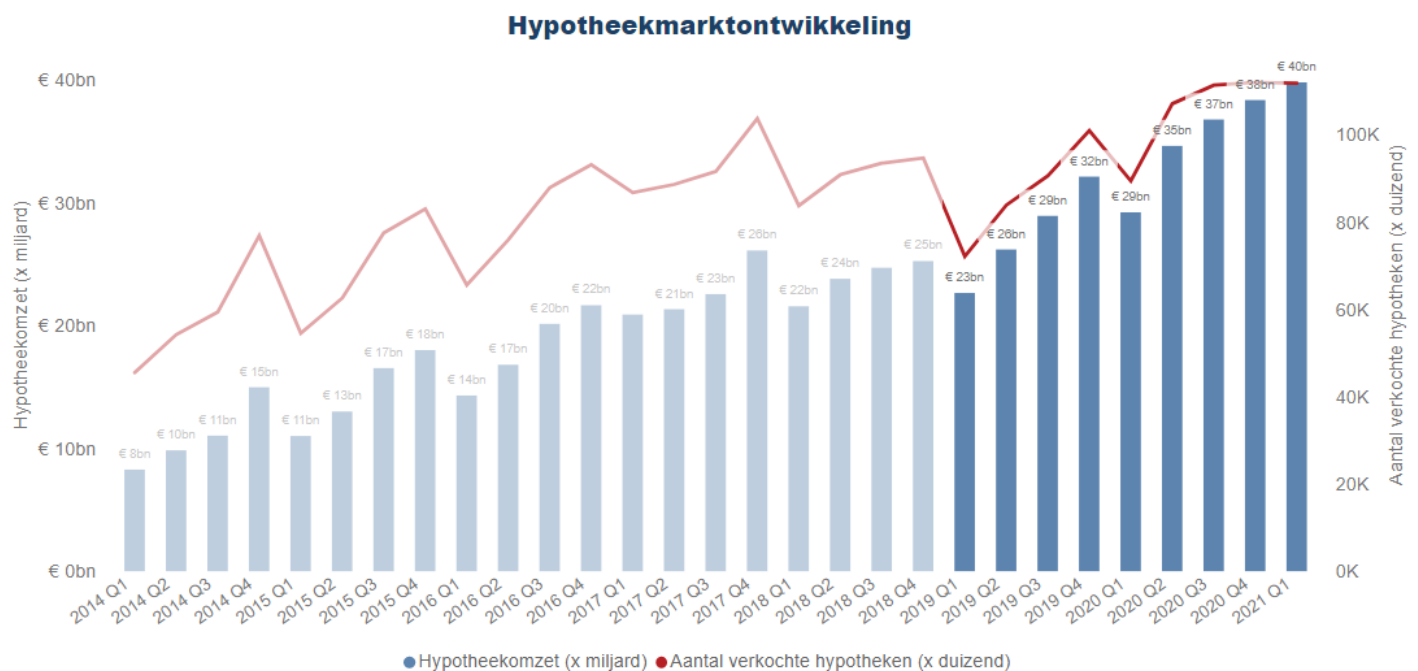
Het Kadaster vernieuwt de methodiek achter de hypotheekdata. Hierdoor neemt het aantal gerapporteerde particuliere hypotheekbedragen lager uit. In deze update over Q1 2021 rapporteert IG&H over de vernieuwde data, de data van 2019 en 2020 zijn met terugwerkende kracht aangepast. Vergelijkingen die in deze update gemaakt worden zijn op basis van de vernieuwde data. Een volledige toelichting hierop vindt u achteraan in de Hypotheekupdate.

Hypotheekmarkt Q1 2021: Hypotheekmarkt groeit door naar omzet van €40 miljard en 129 duizend afgesloten hypotheeken

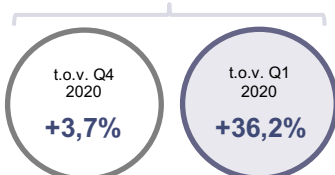
In het eerste kwartaal zien we dat de groei van voorgaande kwartalen zich doorzet. De hypotheekomzet groeit met 36,2% ten opzichte van het eerste kwartaal van 2020 en komt daarmee uit op €40 miljard. De groei ten opzichte van vorig kwartaal is 3,7%, wat uniek is gezien de jaardynamiek van de hypotheekmarkt. Het aantal hypotheeken groeit met 27,2% ten opzichte van eerste kwartaal van 2020 naar 129.000. De cijfers dit kwartaal lijken voornamelijk gedreven door starters die significant meer hypotheeken afsloten.

Hypotheekomzet

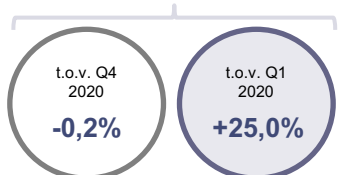
De hypotheekomzet in het eerste kwartaal van 2021 komt uit op €40 miljard. Dit is een sterke stijging van 36,2% ten opzichte van het eerste kwartaal van 2020. De groei ten opzichte van vorig kwartaal is 3,7%, wat de eerste stijging in het eerste kwartaal ten opzichte van het vierde kwartaal is die ooit in de Hypotheekupdate is gerapporteerd. Deze positieve ontwikkeling in de hypotheekomzet heeft hoogstwaarschijnlijk te maken met de verlaging van de overdrachtsbelasting voor 35-minners per 1 januari.



Omzet Q1 2021: €40 mld.



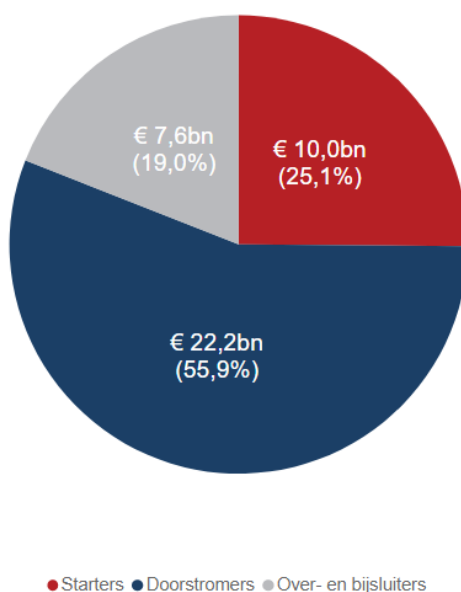
Aantal Q1 2021: 112 duizend



De verschillen tussen type sluiters zijn groot. Starters winnen aanzienlijk marktaandeel ten opzichte van het vierde kwartaal van 2020 (+10,7 procentpunt) en komen uit op een marktaandeel van 25,1%. De hypotheekomzet van starters stijgt met 80,3% ten opzichte van het vierde kwartaal, waarmee zij uitkomen op een hypotheekomzet van €10 miljard. Deze aanzienlijke stijging is waarschijnlijk gerelateerd aan het feit dat starters bij het kopen van een woning rekening hielden met de verlaging van de overdrachtsbelasting naar 0% per 1 januari en de verhoging naar 2% per 1 april voor woningen boven de €400.000. Dit verklaart ook de daling van de hypotheekomzet van starters in het vierde kwartaal van 2020, aangezien starters de aankoop van hun woning uitstelden tot in het eerste kwartaal van 2021.

Doorstromers en over- en bijsluiters verliezen daarentegen marktaandeel. De hypotheekomzet van over- en bijsluiters daalt het hardst (-21,0% t.o.v. Q4 2020). Zij komen uit op een marktaandeel van 19,0% en een omzet van €7,6 miljard. Voor doorstromers daalt de hypotheekomzet met 4,3% ten opzichte van het vierde kwartaal van 2020. Zij komen daarmee uit op een omzet van €22,2 miljard en een marktaandeel van 55,9%.

Marktaandeel per type sluiters Q1 2021



Bron: Kadaster, IG&H

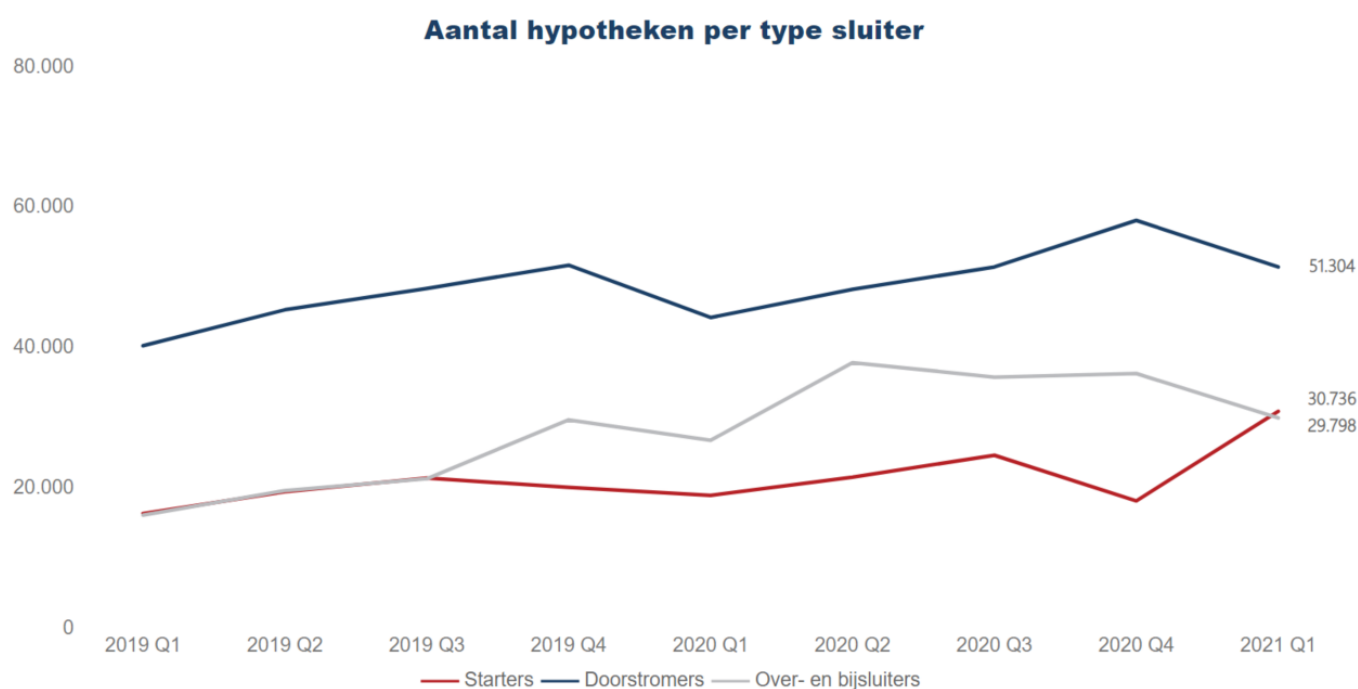
Notitie: Onze definities van type sluiters zijn aangepast, een volledige toelichting vindt u achteraan de Hypotheekupdate

Aantal hypotheeken

In het eerste kwartaal van 2021 worden 129.000 hypotheeken verstrekt. Het aantal hypotheeken groeit met 27,2% ten opzichte van hetzelfde kwartaal in 2020. De starters zijn de sterkst stijgende groep ten opzichte van het eerste kwartaal in 2020, met een stijging van 64% zijn zij goed voor 30.000 hypotheeken. Bovendien

zijn starters ook de sterkste stijgers ten opzichte van het vierde kwartaal van 2020, met een toename van 73%.

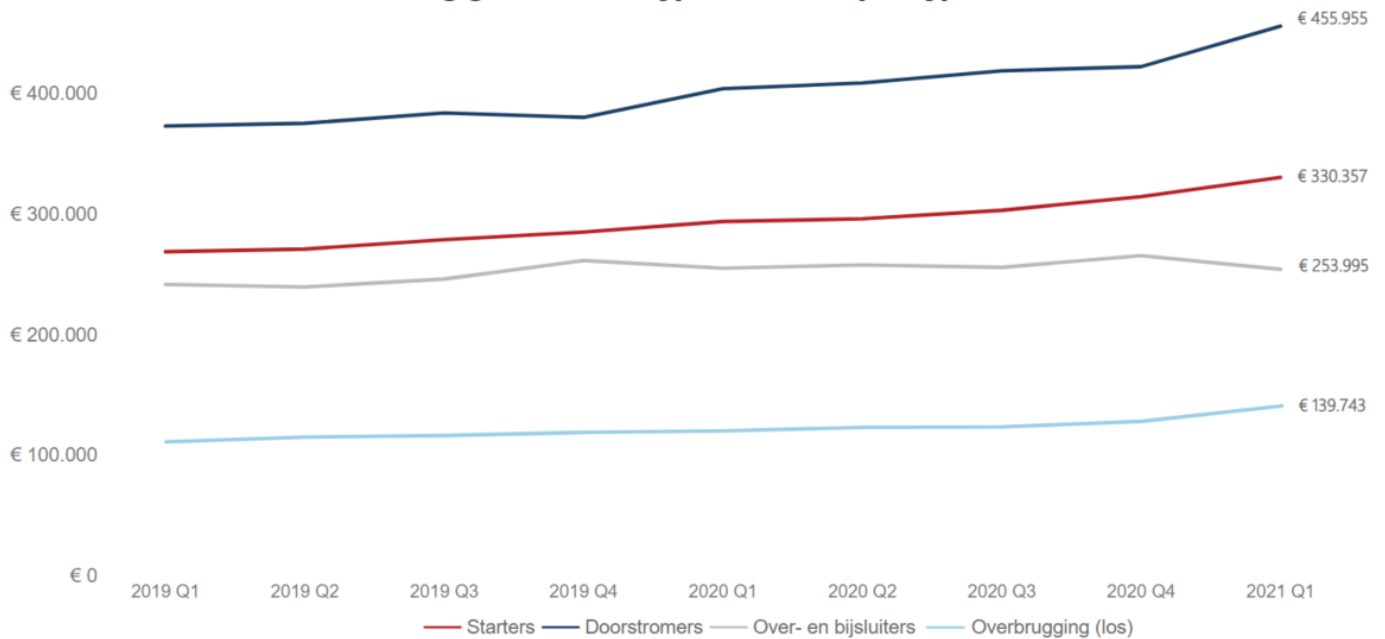
In het eerste kwartaal van 2021 leveren over- en bijsluiters het meeste in met een daling van het aantal hypotheeklen met 17,5% ten opzichte van het vorige kwartaal en een stijging van 12,0% ten opzichte van het eerste kwartaal van 2020. Het totaal aantal hypotheeklen komt hiermee voor over- en bijsluiters uit op 30.000. Voor doorstromers is de daling ten opzichte van het vorige kwartaal beperkter met een afname van het aantal hypotheeklen met 9,1%. Het totaal aantal hypotheeklen voor doorstromers komt hiermee uit op 69.000, dit levert een stijging van 22,4% ten opzichte van het eerste kwartaal van 2020 op.



Hypotheeksom

De gemiddelde hypotheeksom (excl. losse overbruggingshypotheeklen) is met 3,8% gestegen ten opzichte van het vierde kwartaal van 2020 naar €360.000. De gemiddelde hypotheeksom is het sterkst gestegen voor doorstromers (+8,0%) naar €456.000. In lijn met die ontwikkeling, is ook de gemiddelde hypotheeksom voor overbruggingshypotheeklen toegenomen. Voor starters steeg de gemiddelde hypotheeksom met 5,1%. Over- en bijsluiters laten dit kwartaal een tegengesteld beeld zien, voor hen daalt de gemiddelde hypotheeksom met 4,3% naar €254.000.

Ontwikkeling gemiddelde hypotheeksom per type sluiting



Bron: Kadaster, IG&H

Notitie: Gemiddelde hypotheeksom Doorstromers is excl. losse overbruggingshypotheek, gemiddelde daarvan (excl. 0-waarden) wordt los weergegeven

Prijzontwikkeling

De WOX van Calcasa geeft aan dat de huizenprijs met 12,0% is gestegen t.o.v. het niveau van Q1 2020.

Ten opzichte van het vorige kwartaal is de prijs met 4,7% gestegen.

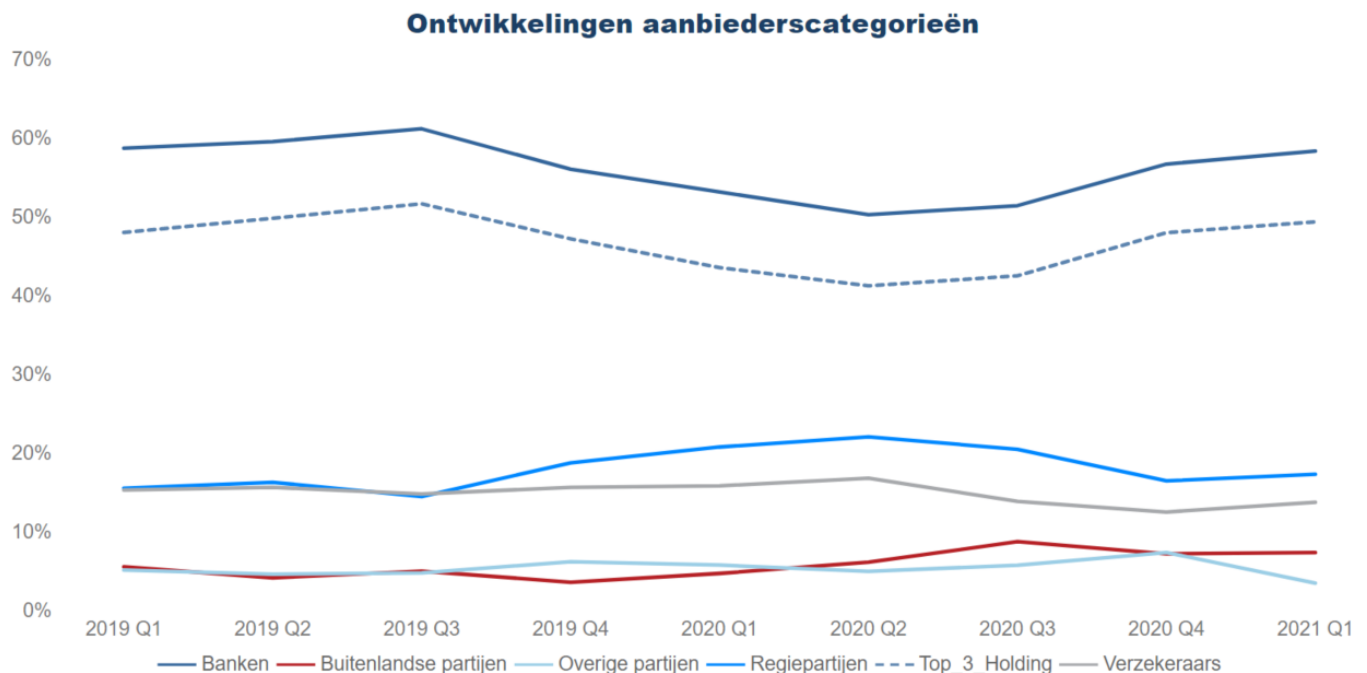
- De gemiddelde woningwaarde komt uit op € 378.000 voor alle woningen: EGZ (€ 395.000) en MGZ (€ 332.000). Eengezinswoningen zijn het afgelopen jaar 12,1% in waarde gestegen en appartementen 12,0%.
- Woningen van minder dan 150 duizend euro zijn 12,2% in waarde toegenomen het afgelopen jaar, woningen in de prijsklasse 150 tot 350 duizend euro werden 12,1% meer waard. Bij woningen van 350 tot 500 duizend euro steeg de waarde met 11,9%. Woningen van meer dan 500 duizend euro werden het afgelopen jaar 11,7% meer waard.
- De prijsstijging is het grootst in de provincie Flevoland (+13,8%) gevolgd door de provincie Gelderland (13,4%). De geringste waardestijging vond plaats in de provincies Zeeland (10,0%) en Limburg (9,7%).
- Het aanbod van woningen is met 30,9% gedaald en het jaarlijks aantal verkochte woningen is met 14,0% gestegen.

Marktaandelen: Banken sterkst stijgende aanbiederscategorie, groeien naar marktaandeel van 58,3%

De stijging van banken uit vorig kwartaal zet door. ING en Florius, die we beiden in de top-5 stijgers terugvinden, dragen daaraan bij. Rabobank is na forse stijging in vorig kwartaal dit keer de sterkste daler. Toch blijft de top 4 verstrekkers ongewijzigd. Verderop in de top 10 zijn wel veel wisselingen. A.s.r. stijgt twee plekken (naar plek 8), terwijl Munt Hypotheken juist twee plekken daalt (naar plek 9).

Ontwikkelingen in aanbiederslandschap

Banken en de top-3 bankholdings zetten de stijging uit vorig kwartaal door, al zwakt deze wel wat af, en zijn de sterkste stijgers dit kwartaal. Banken stijgen met 1,6 procentpunt naar een marktaandeel van 58,3% en de top-3 bankholdings stijgt met 1,4 procentpunt naar 49,3%. Regiepartijen blijven een belangrijke aanbiederscategorie en stijgen (+0,9 procentpunt) naar een marktaandeel van 17,3%. Zij worden gevolgd door verzekeraars (+1,2 procentpunt) en buitenlandse partijen (+0,1 procentpunt). Enkel de categorie overige partijen daalt sterk dit kwartaal (-3,9 procentpunt) en wordt daardoor weer de categorie met het kleinste marktaandeel.

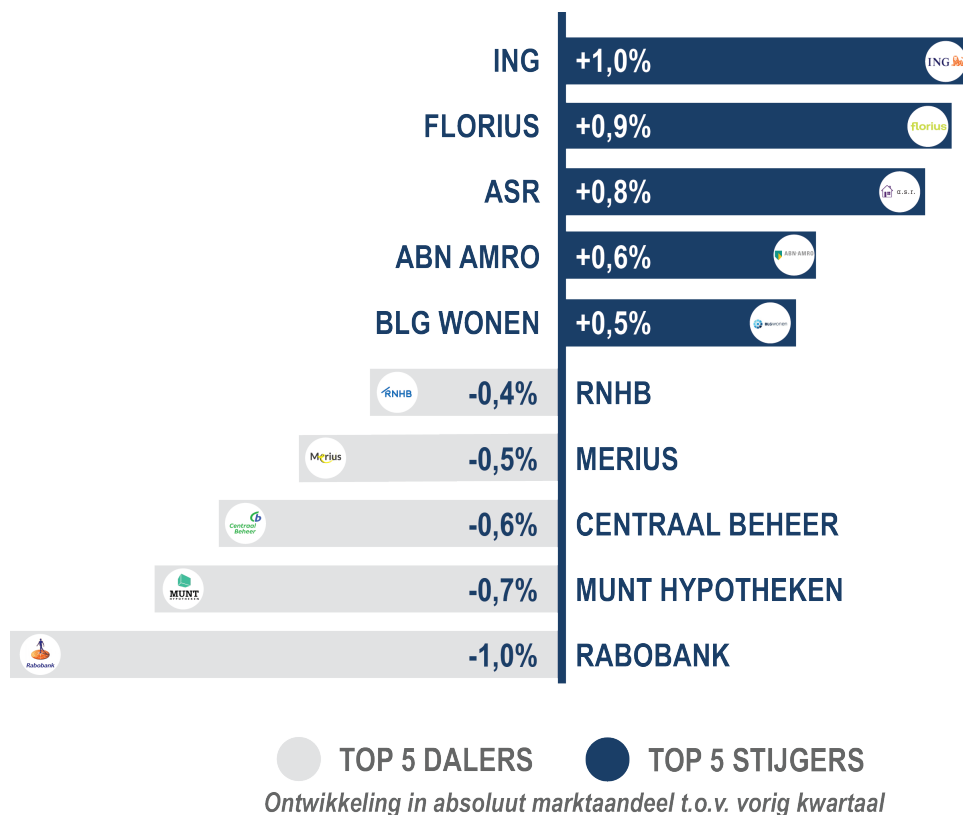


Bron: Kadaster, IG&H

Ontwikkelingen marktaandelen partijen

In de top 5 stijgers staan hoofdzakelijk banken dit kwartaal. ING staat bovenaan met een stijging van 1,0 procentpunt, op de voet gevolgd door Florius (+0,9 procentpunt). ASR doet het ook goed (+0,8 procentpunt), wat effect heeft op de top 10 positie (zie hieronder). ABN AMRO en BLG Wonen sluiten de stijgers, met respectievelijk een stijging van 0,6 en 0,5 procentpunt in marktaandeel. In de top 5 dalers is het marktaandeel van Rabobank dit kwartaal het sterkst gedaald (-1 procentpunt), terwijl zij vorig kwartaal juist de sterkste stijger waren. Munt Hypotheken (-0,7 procentpunt) en Merius (-0,5 procentpunt) zetten de daling uit vorig kwartaal door. Verder daalt Centraal Beheer met 0,6 procentpunt en sluit RNHB de lijst met een daling van 0,4 procentpunt.

Top 5 stijgers en dalers



Notitie: % staat hier voor procentpunt

Bron: Kadaster, IG&H

De top 4 grootste verstrekkers is in het eerste kwartaal van 2021 ongewijzigd ten opzichte van vorig kwartaal. In de rest van de top 10 neemt iedereen een nieuwe positie in. Florius en Nationale Nederlanden wisselen van plek, waardoor Florius plek 5 inneemt. Obvion stijgt van plek 8 naar plek 7 en a.s.r. stijgt de meeste plekken dit kwartaal (van plek 10 naar plek 8). Munt Hypotheken daalt juist de meeste plekken en komt op plek 9. NIBC staat een plek lager dan vorig kwartaal en sluit de top 10.

Top 10 grootste verstrekkers

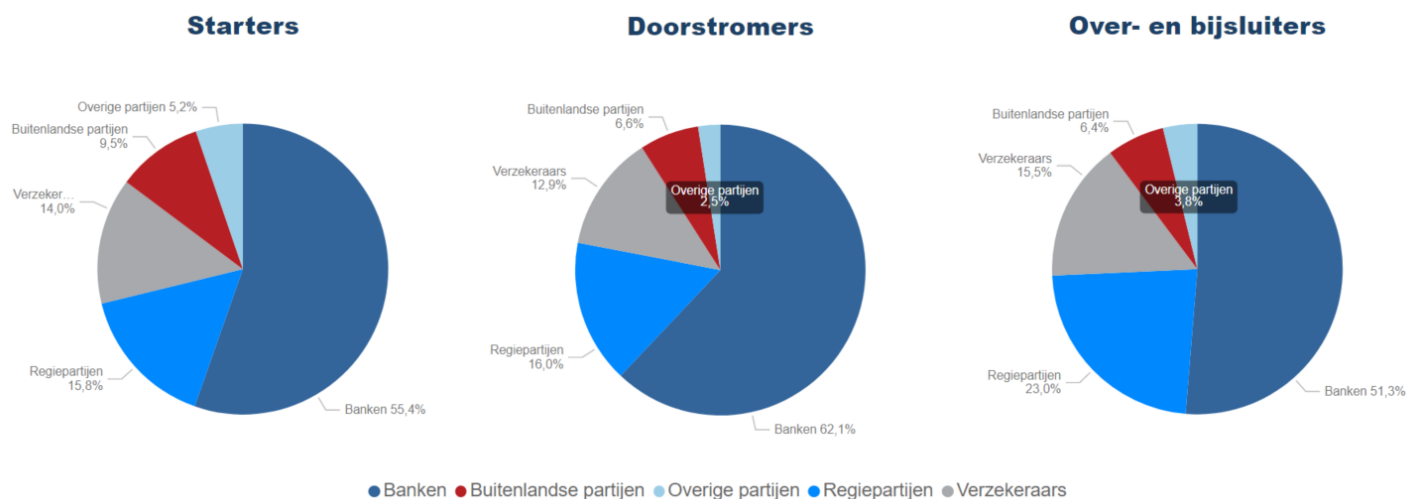
POSITIE IN Q1 2021		POSITIE IN Q4 2020
1. RABOBANK		- (1)
2. ING		- (2)
3. ABN AMRO		- (3)
4. AEGON		- (4)
5. FLORIUS		↑ (6)
6. NAT. NEDERLANDEN		↓ (5)
7. OBVION		↑ (8)
8. ASR		↑ (10)
9. MUNT HYPOTHEKEN		↓ (7)
10. NIBC		↓ (9)

Bron: Kadaster, IG&H

Notitie: vanaf Q1 2021 wordt productie van de Volksbank toegekend aan individuele labels

Verdeling typen sluiters

Het marktaandeel van de banken stijgt in het eerste kwartaal van 2021 onder alle type sluiters, waarvan het sterkst onder doorstromers (+2,3 procentpunt). Regiepartijen winnen sterk in marktaandeel onder starters (+4,7 procentpunt), waardoor zij profiteren van de groei in deze groep dit kwartaal. Zij halen daarmee verzekeraars in onder starters en zijn nu overal de tweede categorie in marktaandeel. Verzekeraars groeien in alle segmenten, waarvan het sterkst onder over- en bijsluiters (+2,0 procentpunt). Overige partijen zijn de verliezers van dit kwartaal en leveren onder alle type sluiters flink in (-3,8 tot -4,8 procentpunt).



Revisie Kadaster hypotheekinformatie: vernieuwde Kadasterdata met grotere marktdekking leidt tot aanpassingen Hypotheekupdate

IG&H gebruikt hypotheekdata van het Kadaster, dat informatie levert over verstrekte hypotheek aan particulieren met een koopwoning, als brondata voor de Hypotheekupdate. Het afgelopen jaar heeft het Kadaster de hypotheekdata aanzienlijk kunnen verbeteren, wat verschillende wijzigingen met zich meebrengt. Vanaf dit kwartaal gebruikt IG&H de vernieuwde data. We lichten hieronder de wijzigingen en het effect daarvan in meer detail toe.

Wijzigingen

Zoals toegelicht in de vorige Hypotheekupdate, heeft het Kadaster de hypotheekdata aanzienlijk kunnen verbeteren. De hypotheekdata bevat meer particuliere woninghypotheken, doordat de verstrekte hypotheek beter kunnen worden geclassificeerd als particuliere woninghypotheken. Tegelijkertijd zijn de hypotheek van beleggers beter uit te sluiten als particuliere koopwoninghypotheek en kunnen overbruggingshypotheken beter als zodanig geïdentificeerd worden.

- De aantallen particuliere woninghypotheken komen daardoor ongeveer 5% hoger uit dan voorheen;
- De gerapporteerde hypotheekbedragen over de markt voor particuliere koopwoningen komen ongeveer 10% lager uit dan voorheen.

Impact analyses

Bovengenoemde wijzigingen hebben invloed op onze verdeling type sluiters (starters, doorstromers, over- en bijsluiters). Dit heeft geleid tot aanpassingen in de verdeling van type sluiters, die onder het volgende kopje worden toegelicht.

De invloed van de wijzigingen op individuele verstrekkers verschilt en heeft daardoor invloed op het hoofdstuk Marktaandeelen in de hypotheekupdate. Voor diverse banken daalt de totale hypotheekomzet bijvoorbeeld als gevolg van het uitsluiten van hypotheek van beleggers. Verstrekkers die veel nieuwbouwhypotheek in hun productie hebben zien hun hypotheekomzet juist stijgen, omdat deze particuliere woninghypotheken nu beter geïdentificeerd kunnen worden. Vertaald naar de categorie verstrekkers, betekent dit een daling in het marktaandeel van banken en de top-3 bankholdings (ten opzichte van de 'oude' methodiek). Het marktaandeel van verzekeraars stijgt daarentegen duidelijk. Overige partijen stijgen licht, waar het effect voor regiepartijen en buitenlandse partijen zeer klein is.

Aanpassingen Hypotheekupdate

We laten data volgens de nieuwe methodiek zien vanaf 2019, omdat voor die jaren gelijkwaardige data beschikbaar is. De invloed van de wijzigingen op de aantallen en hypotheekbedragen op marktniveau zijn vrij constant over tijd. Daarom hebben we ervoor gekozen om de data voor de jaren 2014 tot en met 2018 handmatig te corrigeren in de grafiek Hypotheekmarktontwikkeling (aantallen +5%; hypotheekomzet -10%) om zo toch een beeld van de trend vanaf 2014 te kunnen tonen, al gaat het hier om een benadering.

Met de vernieuwde Hypothekenscan weten we bij welke hypotheeken het gaat om een overbruggingshypotheek. Deze nieuwe informatie heeft geleid tot een aanpassing in onze verdeling type sluiters (starters, doorstromers, over- en bijsluiters). Een hypotheek met een overbruggingshypotheek identificeren wij als een doorstromer, omdat een overbruggingshypotheek wordt gesloten bij een eigendomsoverdracht en een nieuwe hypotheek. Dit betekent dat doorstromers vanaf nu inclusief overbruggingshypotheeken zijn.

In de berekening van de gemiddelde hypotheeksom laten we gevallen waarvoor het overbruggingsdeel los van de betrokken hypotheek geïdentificeerd kan worden uit de berekening. Doordat het bij overbruggingshypotheeken vaak om relatief lage bedragen en zeer korte looptijden gaat geeft het meenemen van deze hypotheeken een vertekend (lager) beeld van het gemiddelde. In de categorie doorstromers zitten nog wel hypotheekbedragen inclusief overbruggingen (waar losse identificatie niet mogelijk was).

Visiestuk: Het realiseren van een wendbare en compliant-by-design kredietinstelling

Het is in deze tijd niet eenvoudig bestuurder van een bank of hypotheekverstrekker te zijn. De wet- en regelgeving waaraan kredietinstellingen moeten voldoen blijft maar uitbreiden en het toezicht en de rapportagevereisten worden steeds strikter, terwijl door de verregaande automatisering de kennis over de business steeds meer verstopt zit in systemen en in de hoofden van een beperkt aantal mensen verspreid over de hele organisatie. Hoe houd je dan nog het overzicht, weet je dat je compliant bent, zonder dat dit alle energie en middelen opslokt? En hoe blijf je tegelijkertijd wendbaar om in te spelen op veranderingen en klantwensen?

Van controleren achteraf, naar bewezen compliant vooraf

Er is veel wet- en regelgeving waaraan je als bank of hypotheekverstrekker moet voldoen. DNB, AFM en ECB vragen allerhande rapportages en ook steeds meer data waarbij zeer gedetailleerd informatie moet worden verschaft, tot op lening-niveau. Afgezien van het feit dat het aanleveren van deze rapportages en data bij veel organisaties ook nog een behoorlijke inspanning vergt waar diverse disciplines bij betrokken zijn, is het na de aanlevering vaak in spanning afwachten of de betreffende toezichthouder geen inconsistenties of onvolledigheden constateert. Vervolgens moeten daar dan weer met hulp van diezelfde disciplines een verklaring of aanvullende gegevens voor verstrekt worden. Of erger nog, moet er een grote en kostbare hersteloperatie opgestart worden. Wat nu als je als organisatie vooraf bewezen compliant kunt zijn, in plaats van afhankelijk te zijn van deze controles achteraf? En als je veel makkelijker vooraf inzichtelijk kunt maken waar in de keten wijzigingen in wet- en regelgeving welke impact hebben?

Centraal gemodelleerd en inzichtelijk

Dit begint bij het volledig inzichtelijk hebben van alle producten en diensten die je als organisatie aanbiedt en in het verleden aangeboden hebt en welke wet- en regelgeving daarop van toepassing is. Van deze producten en diensten worden alle componenten, eigenschappen, productstructuur, prijsopbouw, etc. gestructureerd en op een centrale plek vastgelegd. Als het ware de instellingen (configuratie) van de producten en diensten die je voert. Over de hele keten heen, inclusief eventuele outsourcepartners waar gebruik van gemaakt wordt, worden alle producten en diensten en de data die daarover bijgehouden en gerapporteerd wordt en vanuit welke systemen, inzichtelijk gemaakt.

Neem bijvoorbeeld kredieten gedekt door hypotheekleningen op niet-zakelijk onroerend goed waarover aan de ECB gerapporteerd moet worden. Welke kredieten vallen hieronder, op basis van welke gegevens kan worden bepaald of het onroerend goed wordt bewoond, of het krediet wel of niet volledig is gedekt, hoe recent moeten die gegevens zijn, et cetera? Of bijvoorbeeld wanbetalingen. Wanneer is sprake van een wanbetaling, vanaf welk bedrag, vanaf welk moment, in geval er een betalingsregeling is getroffen?

Methodiek maakt wendbaar en aantoonbaar in control

Gebaseerd op jarenlange ervaring o.a. in de pensioensector hebben we binnen IG&H een methodiek ontwikkeld, ondersteund met tooling, waarmee we bovenstaande visie in de praktijk brengen bij onze klanten. Wij noemen dit Model Based Engineering. Deze methodiek en tooling kunnen we voor verschillende doelstellingen en toepassingen inzetten. Zo kunnen we hiermee voor een hypotheekverstrekker bijvoorbeeld aantoonbaar maken dat aan alle relevante wet- en regelgeving wordt voldaan en de juiste bijbehorende gegevens worden bijgehouden. Ook voor interne rapportage doeleinden kunnen alle aanwezige data, bronsystemen, afgeleide data, etc. inzichtelijk worden gemaakt. Een andere toepassing is het vooraf inzichtelijk maken op welke plekken in de (IT) keten een bepaalde aanpassing of uitbreiding van product of dienst impact heeft, zodat ook bij vernieuwingsinitiatieven verrassingen kunnen worden voorkomen of onzekerheden vooraf kunnen worden weggenomen.

Wat de methodiek extra praktisch en toepasbaar maakt is dat je op ieder deelgebied kunt beginnen, zonder dat bestaande processen erdoor gehinderd worden, en je de tooling steeds een stuk verder in kunt vullen afhankelijk van de (volgende) toepassing en wat daarvoor in kaart gebracht moet worden. Hierdoor kan de investering die vooraf gedaan moet worden beperkt blijven en per toepassing de toegevoegde waarde bepaald worden. Dit laatste kent uiteraard een kwantitatieve kant (voorkomen van kosten), maar ook een kwalitatieve kant. Zaken als de gemoedsrust van bestuurders, reputatie van de organisatie, in control en wendbaar zijn, zijn lastig te kwantificeren, maar zeker niet minder waardevol dan de kwantitatieve opbrengsten. Meer weten hoe wij kunnen helpen bij het wendbaar en compliant-by-design inrichten van uw organisatie? Neem dan contact op met ons op!

Met vriendelijke groet,

Chris van Winden, Director bij IG&H

E: chris.vanwinden@igh.com **T:** 06 2956 5276

Wie wij zijn

IG&H is een toonaangevend consulting- en technologiebedrijf gespecialiseerd in de retail, financiële-en gezondheidszorgsector.

We realiseren complexe bedrijfstransformaties door mens, proces en technologie op elkaar af te stemmen en zijn toegewijd om daarmee een duurzame impact te leveren op de samenleving.

IG&H combineert ongeëvenaarde sectorkennis met digitale transformatie en technologie competenties.

Wij verlenen diensten op het gebied van strategie, digital experience en low-code platformtechnologieën, die mede mogelijk worden gemaakt door onze technologiepartners van wereldklasse.

A solid partner in digital transformation

300+
professionals
in Europa

Erkend als
**Great Place
to Work**

**EMEA
OutSystems
partner** of
the year 2020

Blijft zich
continu
**inzetten voor
innovatie**

Contact

Business contact (voor inhoudelijke vragen over de hypotheekupdate)

Joppe Smit - Directeur bij IG&H

joppe.smit@igh.com

06 20 35 24 38

Perscontact (voor alle andere vragen)

Szilvia van Oijen - Hoofd Marketing bij IG&H

szilvia.vanoijen@igh.com

06 11 84 62 50

Meer op:
www.igh.com