



Inzichten uit Q2 2019

Opnieuw krimp hypotheekmarkt in tweede kwartaal van 2019

Hypotheekomzet daalt met bijna 10% ten opzichte van Q2 2018

Utrecht, 2 september 2019 – Het aantal gepasseerde hypotheekleningen krimpt in het tweede kwartaal van 2019 met 12% ten opzichte van hetzelfde kwartaal in 2018. Ook de gemiddelde hypotheeksom groeit nog maar beperkt, waardoor de hypotheekomzet 9,1% lager uitkomt. Het is daarmee het derde achtereenvolgende kwartaal dat de hypotheekmarkt een krimp op jaarbasis laat zien.

“Over de hele breedte zien we signalen dat de jarenlange trend van sterke groei in de hypotheekmarkt, gebroken lijkt te zijn. Dit is het nu het derde achtereenvolgende kwartaal dat we een krimp op jaarbasis zien, al is het tweede kwartaal van 2019 wel beter dan de eerste drie maanden van het jaar. Het recordjaar 2018 lijkt in 2019 niet geëvenaard te kunnen worden, waarmee een einde gaat komen aan een reeks van vijf jaar van opeenvolgende groei”, zegt Joppe Smit van consultancy- en implementatiebureau IG&H.

De gemiddelde hypotheeksom komt uit op een recordhoogte van 317.000 euro. Dat is slechts een geringe stijging van 0,5 procent ten opzichte van het eerste kwartaal in 2019, de groei van de hypotheeksom is daarmee af aan het zwakken.

Oversluiters steeds belangrijker

Nog steeds worden de meeste hypotheekleningen (ruim 31.000) afgesloten door doorstromers. Dit is een stijging van 8% t.o.v. het vorige kwartaal. Oversluiters laten met 13% de sterkste groei op kwartaalbasis zien. “Het aantal oversluiters blijft maar groeien. Dat speelt hypotheekverstrekkers en adviseurs in de kaart die zich specifiek op deze groep richten.” zegt Smit. “Aan de andere kant maakt het banken met grote hypotheekportefeuilles kwetsbaar. Zij zullen moeten zorgen dat ze meer doen om deze klanten binnen te houden.”

Hypotheek in één klik regelen met een app

Een opvallende trend in de hypotheekmarkt is de groeiende interesse van banken en verzekeraars in het versimpelen van hypotheekaanvragen. De markt is in de beginfase van een digitale datatransitie. “Op dit moment is het nog niet mogelijk om een nieuwe hypotheek volledig af te sluiten op basis van digitale data. Een aantal bronnen met betrouwbare en geverifieerde data is nu ontsloten, maar dat moeten er nog meer worden. En hypotheekverstrekkers moeten hun processen en systemen zo aanpassen dat de digitale aanvragen dan ook direct verwerkt kunnen worden. Het is simpelweg een kwestie van tijd voordat we met een paar klikken een volledige hypotheekaanvraag kunnen indienen”, vertelt Smit.

IG&H is één van de initiatiefnemers van Handig!. Dit samenwerkingsverband tussen HDN, ING, NHG, Florius, ABN Amro, Rabobank, De Hypotheker en IG&H heeft het doel om het aanvragen van een hypotheek zo snel en volledig mogelijk te maken op basis van digitale, gevalideerde brondata. “We zien dat steeds meer partijen digitale mogelijkheden verkennen. DUO experimenteert bijvoorbeeld met mogelijkheden om de data van de overheid makkelijker deelbaar te maken, maar ook andere onderdelen van de overheid volgen deze ontwikkelingen met interesse. Op het moment dat die ook instappen, zullen de ontwikkelingen hard gaan”, zegt Smit.

In de bijlage leest u meer over deze ontwikkelingen en vindt u de hypotheekupdate. 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:

Niels Roelofs (niels.roelofs@igh.com); Sophie Dijkkamp (sophie.dijkkamp@igh.com)

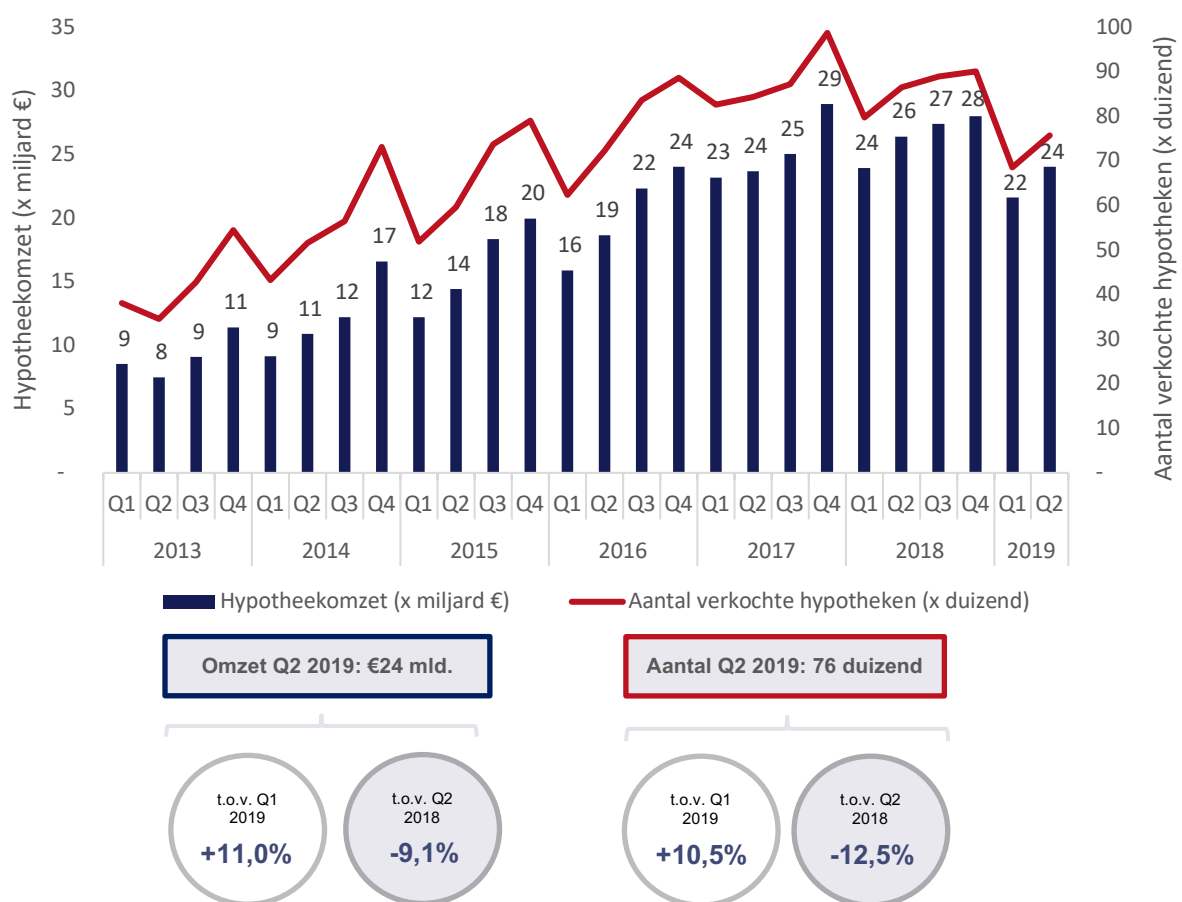
Hypotheekmarkt: Hypotheekmarkt krimpt ten opzichte van jaar geleden door afname in aantal verstrekte hypotheeklen

De hypotheekomzet krimpt in het tweede kwartaal van 2019 met 9,1% ten opzichte van hetzelfde kwartaal in 2018. Het is daarmee het derde achtereenvolgende kwartaal dat de hypotheekmarkt een krimp op jaarbasis laat zien. Belangrijkste oorzaak hiervan is de terugloop van het aantal verstrekte hypotheeklen. De gemiddelde hypotheeksom stijgt nog altijd, maar deze groei vlt wel af.

Hypotheekomzet

De hypotheekomzet in het tweede kwartaal van 2019 bedraagt €24 miljard. Dit is een krimp van 9,1% ten opzichte van het tweede kwartaal van 2018, en het derde achtereenvolgende kwartaal met krimp op jaarbasis. De omzet in het eerste halfjaar van 2019 ligt daarmee bijna 10% lager dan in het eerste halfjaar van 2018. Kijkend naar de kwartaal-op-kwartaal ontwikkeling, dan herstelt de hypotheekmarkt door een groei van 11,0% ten opzichte van de relatief grote dip in het eerste kwartaal.

Hypotheekmarktontwikkeling



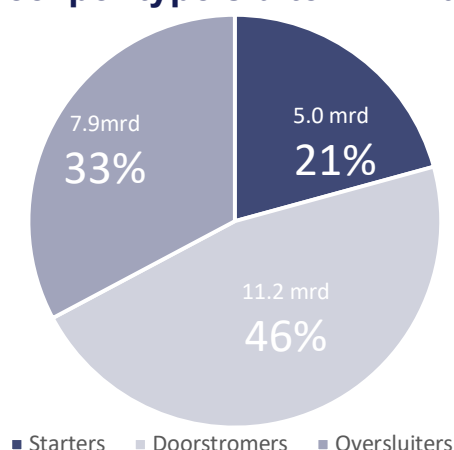
Bron: Kadaster, IG&H

In het tweede kwartaal van 2019 vertegenwoordigen doorstromers met €11,2 miljard, 46% van de totale hypotheekomzet en vormen ze nog altijd de grootste groep sluiters. Dit is qua omzet echter wel een terugloop van 20% t.o.v. het tweede kwartaal van 2018, toen doorstromers nog €14 miljard omzet vertegenwoordigden. Deze terugloop is vooral te wijten aan een terugloop in aantallen aangezien de hypotheeksom bijna onveranderd is gebleven.

De omzet van starters neemt met 11% af t.o.v. een jaar eerder. Ook deze omzetzakking wordt verklaard door een afname in het aantal verstrekte hypotheeklen, want de gemiddelde hypotheeksom voor starters is wel gestegen.

Gestimuleerd door de blijvend lage hypotheekrentes laten oversluiters wel een omzetgroei (+15%) zien ten opzichte van het tweede kwartaal van 2018, dankzij zowel een groei in het aantal verstrekte hypotheeklen als gemiddelde hypotheeksom.

Marktaandeel per type sluiters 2^e kwartaal 2019



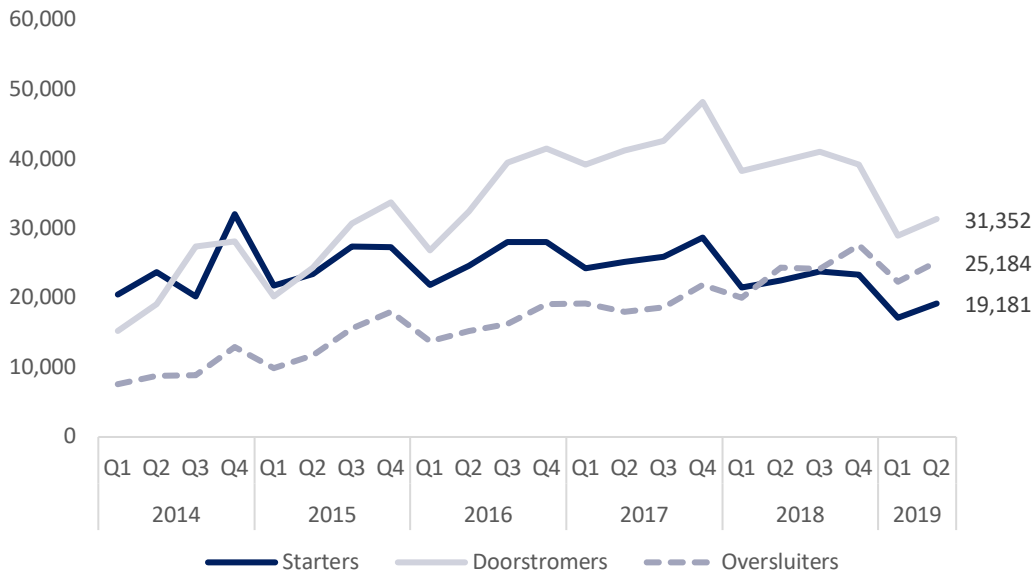
Bron: Kadaster, IG&H

Aantal hypotheeklen

De krimpende hypotheekomzet in het tweede kwartaal wordt veroorzaakt door een sterke terugloop in het aantal verstrekte hypotheeklen. In het tweede kwartaal werden bijna 76.000 hypotheeklen afgesloten. Dit is 12% minder dan een jaar eerder en is het derde achtereenvolgende kwartaal met krimp op jaarbasis. Vergeleken met het eerste kwartaal van 2019 laat het een groei van 11% zien.

In de doorstroommarkt is de krimp in het aantal verstrekte hypotheeklen het sterkst met 21% t.o.v. het tweede kwartaal van 2018. Starters volgen met een krimp van bijna 15%. Oversluiters stijgen dit kwartaal wederom en groeien met 15% naar een aantal van ruim 25 duizend. Ten opzichte van het relatief slechte eerste kwartaal van 2019 groeien alle drie de type sluiters in aantallen. Starters plussen met 2%, doorstromers met 8% en oversluiters met 13%. Deze groei is echter onvoldoende om het niveau van 2018 te evenaren, waarmee de trend van jarenlange groei gebroken lijkt te zijn.

Aantal hypotheeklen per type sluiters



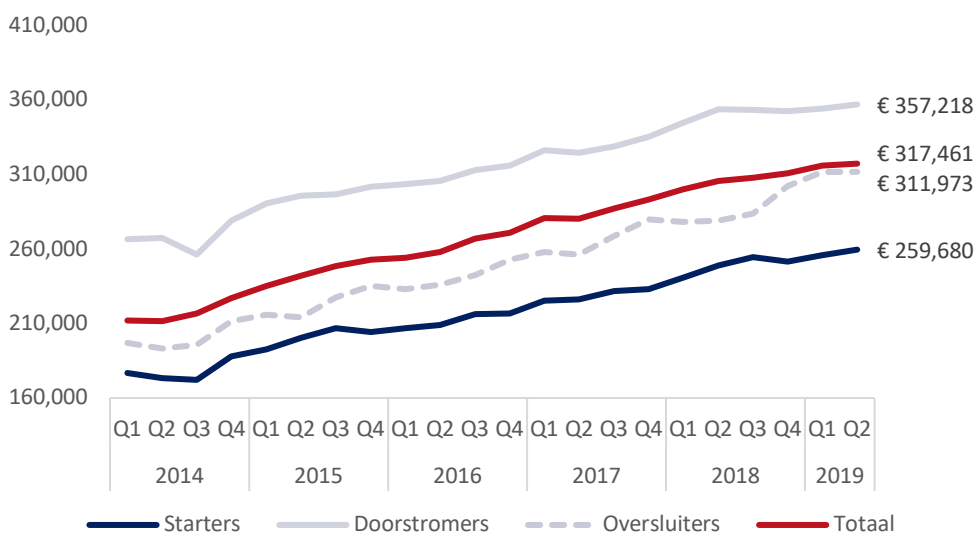
Bron: Kadaster, IG&H

Hypotheeksom

De gemiddelde hypotheeksom komt in het eerste kwartaal van 2019 uit op een recordhoogte van ruim €317.000. Dit is een geringe stijging van 0,5% ten opzichte van het eerste kwartaal van 2019. Ten opzichte van het tweede kwartaal van 2018 groeit de hypotheeksom met 4%. Hiermee laat ook dit kwartaal nog een groei in gemiddelde hypotheeksom zien, maar deze lijkt wel af te vlakken.

De gemiddelde hypotheeksom heeft bij alle typen sluiters een recordhoogte bereikt, maar de stijging is vooral afkomstig van de aankoopmarkt. Starters laten een stijging van 1,4% zien en doorstromers van 0,8%, terwijl de hypotheeksom van oversluiters nagenoeg stabiel is gebleven.

Ontwikkeling gemiddelde hypotheeksom per type sluiters



Bron: Kadaster, IG&H

Prijswontwikkeling

De WOX van Calcasa geeft aan dat de huizenprijs met 7,2% is gestegen t.o.v. het tweede kwartaal in 2018. Ten opzichte van het vorige kwartaal is de prijs met 0,9% gestegen.

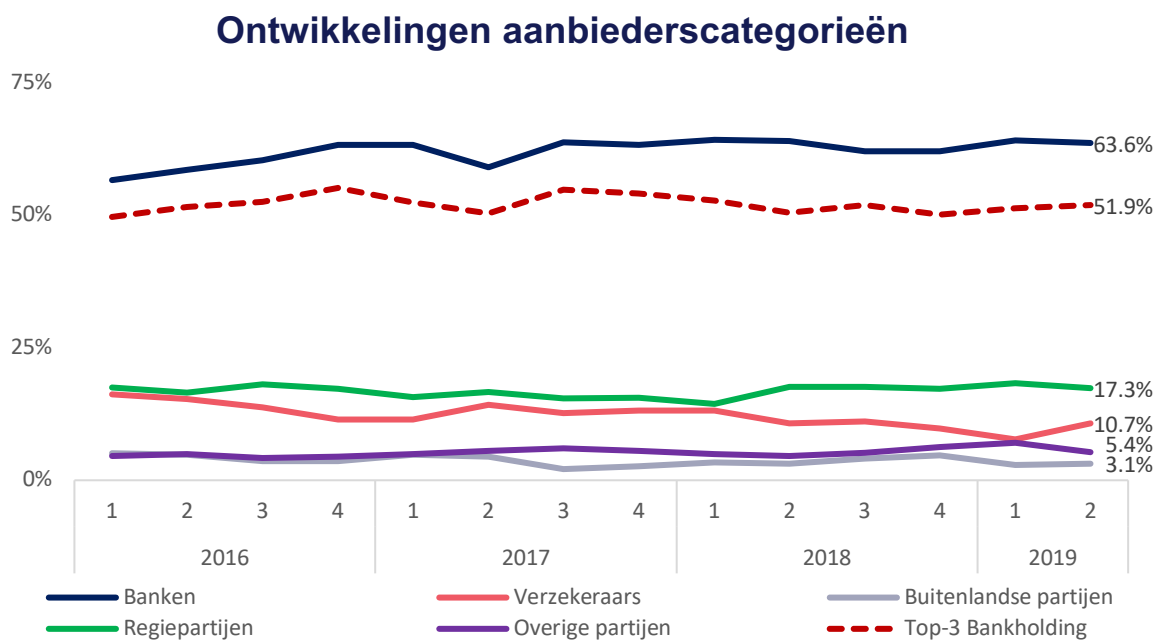
- De gemiddelde woningwaarde komt uit op € 318.000 voor alle woningen: Voor eengezinswoningen is dit € 333.000 en voor appartementen € 277.000. Eengezinswoningen zijn t.o.v. vorig jaar 6,8% in waarde gestegen terwijl appartementen maar liefst 8,4% in waarde zijn gestegen.
- Woningen van minder dan 150 duizend euro zijn 9,6% in waarde toegenomen het afgelopen jaar, woningen in de prijsklasse 150 tot 250 duizend euro werden 8,3% meer waard en woningen in de prijsklasse 250 tot 350 duizend euro stegen met 6,5%. Bij woningen van 350 tot 500 duizend euro steeg de waarde met 6,4%. Woningen van meer dan 500 duizend euro werden het afgelopen jaar 5,3% meer waard.
- De prijsstijging is het grootst in Zuid-Holland (+8,3%) gevolgd door de provincie Flevoland (8,1%). De kleinste waardeverhoging vond plaats in de provincies Groningen (4,7%) en Noord-Holland (6,4%).
- Het aanbod van woningen is met 28,4% gedaald en het jaarlijks aantal verkochte woningen is met 4,7% gedaald.

Marktaandelen: Marktaandeel verzekeraars herstelt van dieptepunt in eerste kwartaal door groeiende oversluitmarkt

Het marktaandeel van verzekeraars groeit flink in het tweede kwartaal van 2019. Daarmee herstellen de verzekeraars van het historisch dieptepunt van het vorige kwartaal. Verzekeraars groeien qua marktaandeel in de steeds groter wordende oversluitmarkt. Het mes snijdt daarmee voor verzekeraars aan twee kanten.

Ontwikkelingen in aanbiederslandschap

In het tweede kwartaal van 2019 groeit het marktaandeel van 'verzekeraars' met 3% naar 10,7%. Daarnaast laat alleen de categorie 'buitenlandse banken' ook een kleine groei zien van 0,2%, waarmee hun aandeel 3,1% beslaat. De overige aanbiederscategorieën leveren allemaal in. De categorie 'overige partijen' krimpen het hardst met -1,7%, gevolgd door 'regiepartijen' (-1%) en 'banken' met (-0,5%). Als we inzoomen op de banken zien we dat de drie grootbanken juist marktaandeel winnen. Zij stijgen licht met 0,6% naar 51,9%. Hiermee kan geconcludeerd worden dat de kleinere banken in het tweede kwartaal qua marktaandeel hebben moeten inleveren.



Bron: Kadaster, IG&H

Ontwikkelingen marktaandelen partijen

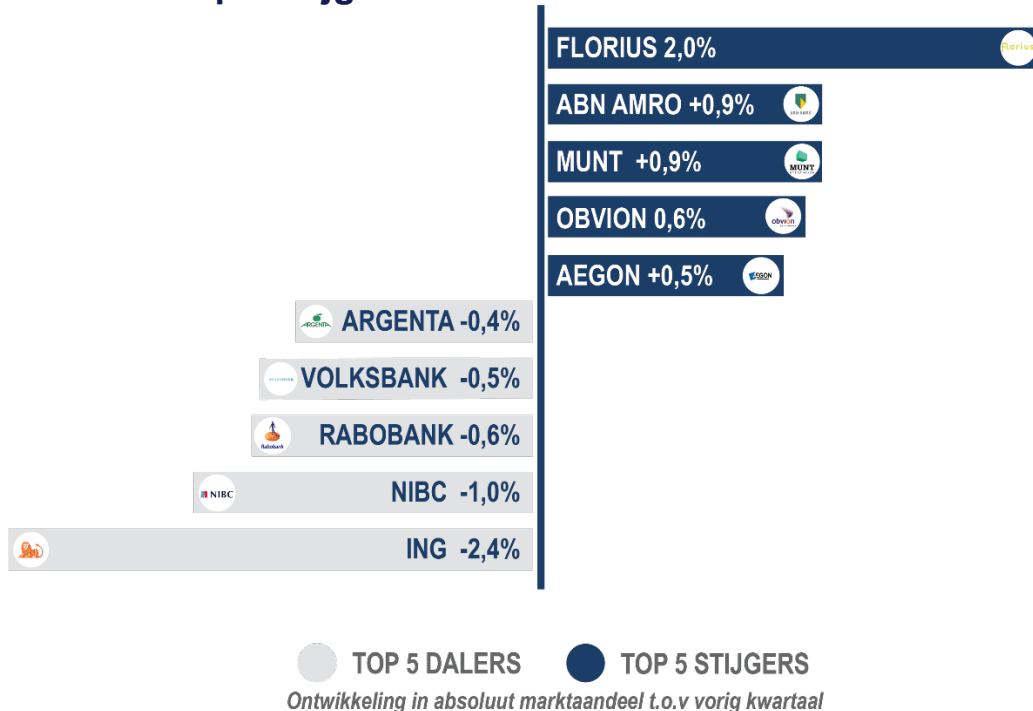
Florius is de grootste stijger van het tweede kwartaal met een groei van 2%. Op gepaste afstand volgen ABN AMRO en Munt Hypotheken (beide plus 0,9%), Obvion (0,6%) en Aegon (plus 0,5%). De top-dalers bestaan opvallenderwijs uit allemaal banken¹. ING levert fors in met een daling van 2,4%. Ook NIBC moet

¹ Bij de categorisering naar aanbieders in bovenstaande grafiek is Argenta ingedeeld als buitenlandse partij.

met een daling van 1% inleveren. Bij Rabobank, Volksbank en Argenta is het verlies met respectievelijk 0,6%, 0,5% en 0,4% iets kleiner.

Opvallend is dat de aanbiederscategorie Top-3 Bankholding met 0,6% groeit terwijl ING en Rabobank bij de top 5 dalers behoren met een daling van respectievelijk 2,4% en 0,6%. Deze daling wordt naast de groei bij Florius en ABN AMRO ook nog gecompenseerd door kleinere winsten bij labels buiten de top 5 stijgers.

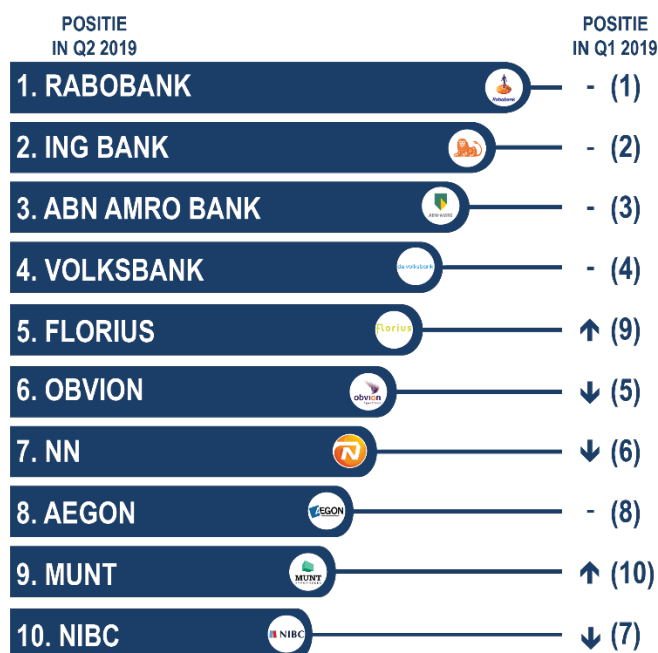
Top 5 stijgers en dalers 2^e kwartaal 2019



Bron: Kadaster, IG&H

De top-4 grootste verstrekkers blijft ook dit kwartaal ongewijzigd ten opzichte van het vorige kwartaal. Rabobank behoudt de koppositie in de markt, gevolgd door ING, ABN AMRO en Volksbank. Florius weet door de groei van 2,0% een sprong van plek 9 naar 5 te maken waardoor Obvion en Nationale Nederlanden een plekje dalen. Aegon behoudt de 8^e plaats, Munt Hypotheken stijgt een plekje en NIBC daalt door het verlies van 1,0% van de 7^e naar 10^e plaats.

Top 10 grootste verstrekkers 2^e kwartaal 2019

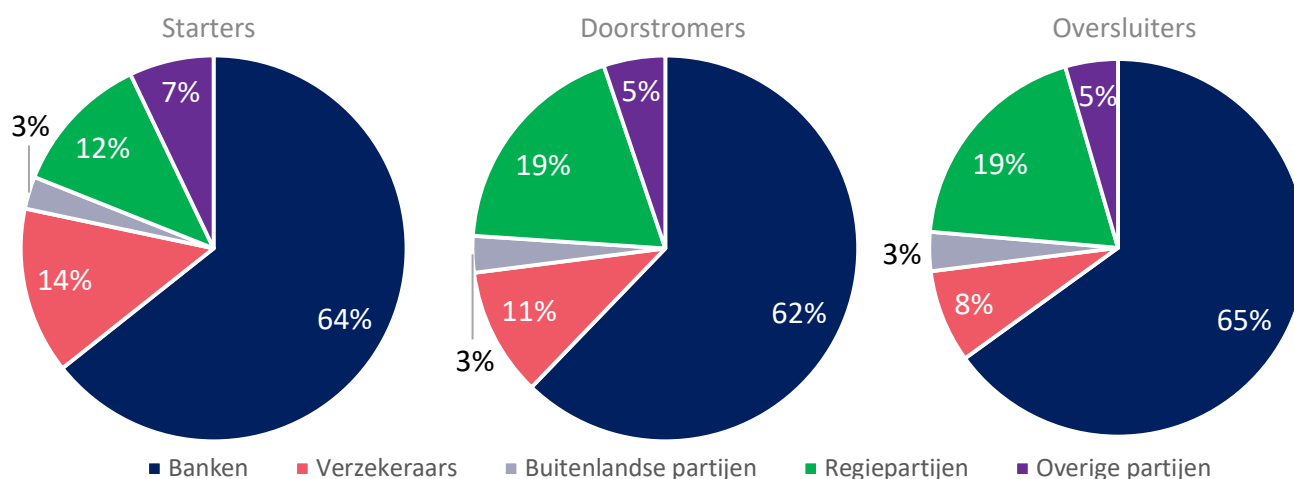


Bron: Kadaster, IG&H

Verdeling typen sluiters

In het tweede kwartaal zijn er relatief grote verschuivingen bij regiepartijen en de overige partijen. Regiepartijen groeien 2% bij zowel de doorstromers als de oversluiters in vergelijking met het vorige kwartaal. Overige partijen leveren over de gehele linie 2% in. Bij banken, verzekeraars en buitenlandse partijen zijn de wijzigingen ten opzichte van het vorige kwartaal erg klein. Banken hebben bij alle drie de type sluiters ongeveer hetzelfde marktaandeel en lijken nog steeds alle type sluiters even goed te willen bedienen. Verzekeraars lijken door een groter marktaandeel bij starters meer te focussen op deze groep terwijl regiepartijen de starter juist eerder links lijken te laten liggen door de grotere marktaandelen bij doorstromers en oversluiters.

Verdeling aanbiederscategorieën over type sluiters 2^e kwartaal 2019



Bron: Kadaster, IG&H

Visie IG&H: Heb je over tien jaar geen documenten voor je hypotheek meer nodig?

Dit jaar is het gebruik van data in de hypotheekketen flink aan het groeien. Nadat IG&H met Handig! het UWV-verzekeringsbericht als databron initieerde, begint de hypotheekmarkt de honger naar data te voelen. De afgelopen tijd zijn er verschillende IT-oplossingen op de markt gekomen die daarbij kunnen ondersteunen. De markt is beginnend, ketenpartijen zoeken hun positie en de overheid volgt de ontwikkelingen met interesse. Eén ding is zeker, de hypotheekmarkt staat aan de vooravond van een digitale data transitie. Welke oplossingen zijn er en wat kun je met welke oplossing?

De markt voor data vormt zich

De eerste nieuwsberichten van hypotheekleningen die met data geaccepteerd zijn druppelen inmiddels binnen. Zo spannend is dat nog niet, omdat het tot nu toe enkel om de gestandaardiseerde Inkomstenbepaling Loondienst (IBL) met UWV-data gaat. Een nieuwe hypotheek volledig met data afhandelen is nog niet mogelijk in Nederland. Daarvoor zijn er nog onvoldoende databronnen ontsloten. Denk alleen al aan de koopovereenkomst en een echtscheidingsconvenant of een buitenlands pensioen.

De afgelopen jaren is er verschillende software op de Nederlandse markt verschenen die data van verschillende omgevingen haalt. Deze dataleveranciers of persoonlijke datamanagers (PDM) zijn bijna allemaal nieuwe startups. De markt vormt zich. Ook de overheid is met Regie op Gegevens druk bezig om aansluiting bij deze ontwikkeling te vinden. De DUO experimenteert als eerste met de 'blauwe knop' van InnoValor om data van de overheid makkelijker deelbaar te maken. Daarnaast gaan de ontwikkelingen bij de overheid hard in het kader van witwassen, fraude en financiële zekerheden zoals voor het depositostelsel. Voor deze thema's is nieuwe wetgeving onderweg dat het gebruik van data meer mogelijk maakt.

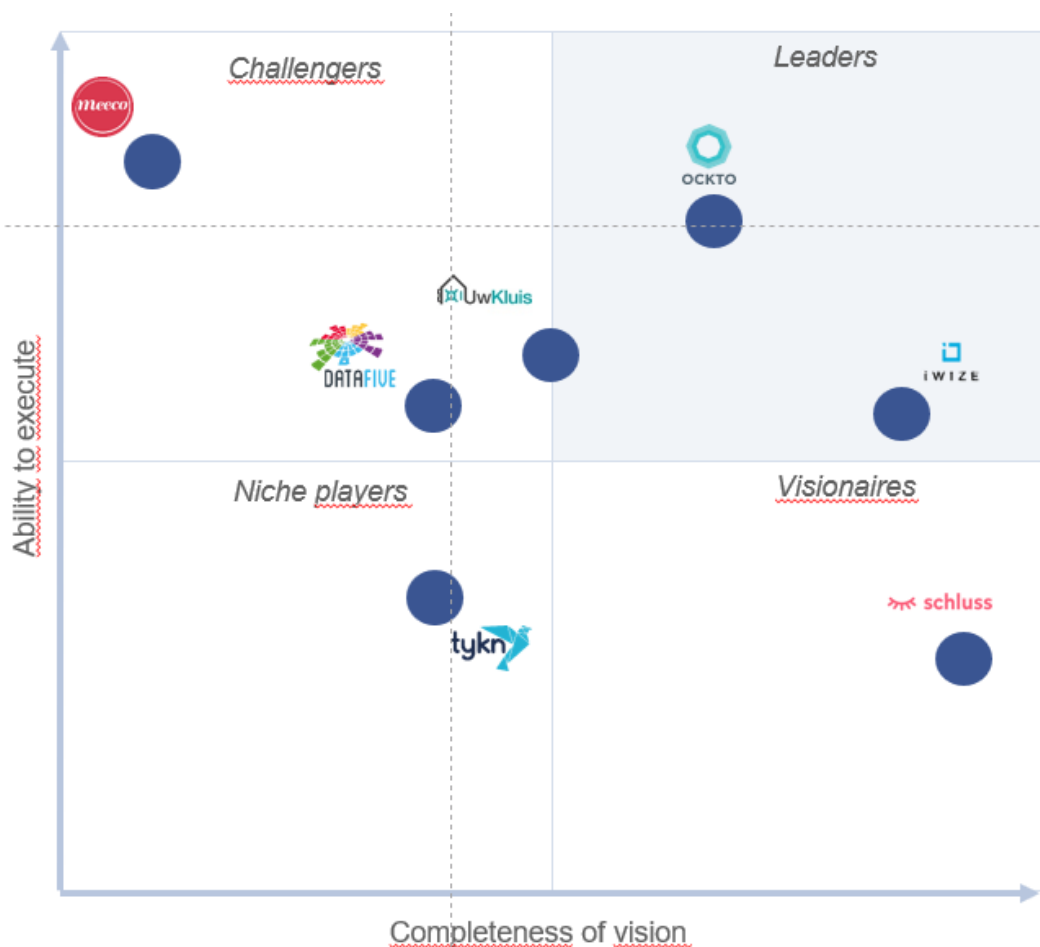
Een andere ontwikkeling die wij zien is het ontstaan van verschillende dataplatformen. Recent heeft ING Findata gekocht en heeft daar grote plannen mee. NHG is bezig met zijn eigen financiële platform voor consumenten, HDN is bezig om een transitieplatform te bouwen en wij kenden de UwKluis oplossing van de Nationale Hypotheekbond al.

Het is voor hypotheekverstrekkers en -adviseurs nog zoeken hoe zij hier mee om kunnen gaan en waarop zij moeten inzetten. Wie gaat wat ondersteunen en hoe gaan zij volledig digitaal adviseren en accepteren met data?

Overzicht mist door verscheidenheid aan dataleveranciers

Het aantal oplossingen op de Nederlandse markt om data door de consument op te laten halen en te delen met derden groeit gestaag. De oplossingen verschillen nogal in functionaliteit en techniek. De één richt zich vooral om digitale identificatie en de andere biedt de mogelijkheid om social media data te koppelen aan overheidsdata. De ene oplossing is altijd aanwezig in het klantproces, de andere blijft op de achtergrond voor de consument. De markt is nog volop in ontwikkeling. Zo ontpopt Datafive zich als een nieuwe speler op de markt na het winnen van de ABN AMRO Wonen en Odyssey hackaton 2019.

Over het algemeen is het een uitdaging voor hypotheekverstrekkers en -adviseurs om een dataleverancier goed op te nemen in het applicatielandschap. De gebruikersvriendelijkheid en acceptatie van de gebruiker is soms nog ver te zoeken. Om inzicht te geven in de huidige mogelijkheden, die er in de markt zijn voor Nederlandse hypotheekverstrekkers en -adviseurs, hebben wij deze in een onderzoeksrapport op een rij gezet en in een marktkwadrant weergegeven waarin de compleetheit van de oplossing en executiekracht voor implementatie uiteengezet is.



Figuur 1 - marktkwadrant dataleveranciers hypotheeken in Nederland 2019

Potentie van technologie loopt tegen beleidsmatige uitdagingen aan

Technologisch is er veel mogelijk: data wordt na inloggen met DigiD automatisch van mijnOverheid of andere sites gehaald. Blockchain technologie zorgt ervoor dat data veilig door de keten gedeeld wordt of de opgehaalde data wordt gelijk van een sterke encryptie voorzien. De testbaarheid en veiligheid van data in de keten is complex om in te richten, maar de technische middelen zijn er. Alle databronnen kunnen ontsloten worden. Technologie is niet wat innovatie weerhoudt.

Verstrekkers worstelen vooral met de acceptatie van data. Hoe is met zekerheid te zeggen dat de data niet alleen minimaal noodzakelijk is voor het gehanteerde woonbeleid, maar vooral volledig betrouwbaar. Data die in de keten aangepast is door de klant of de software kan een verstrekker grote verliezen opleveren, laat staan dat men over een aantal jaren opnieuw centraal staat in de media. Data is vooral voor risk en fraude afdelingen wennen. Aan de ene kant biedt data een goudmijn aan mogelijkheden en aan de andere kant ook veel onzekerheid. De eerste verstrekker die een hypotheek volledig met data kan accepteren moet nog komen. Het verplaatsen van de acceptatie van een hypotheek naar een interactie met de klant vraagt grote aanpassingen in de huidige verstrekkingketen. Adviseurs kunnen met data de klant direct van advies zijn en de data delen met de verstrekkers. Sommige verstrekkers en adviseurs hebben al grote stappen gezet. Uiteindelijk levert het de adviseurs en verstrekkers veel operationele winst en meer zekerheid op.

Maar de belangrijkste vraag, is de klant over tien jaar wel geholpen?

Klanten moeten vooral geholpen zijn met data. Het zou zo maar kunnen dat het klanten een rentevoordeel op gaat leveren door de komst van nieuwe labels die korting bieden voor data. De klant hoeft geen grote hoeveelheden documenten meer te verzamelen en door te geven, maar na toestemming en identificatie kunnen met één druk op de knop alle gegevens die nodig zijn aangeleverd worden, om vervolgens direct een passende financiering voor zijn droomhuis te ontvangen. Het is dichterbij dan gedacht. Vooralsnog zorgen dataleveranciers er voor dat adviseurs en verstrekkers de opgehaalde data gebruiken voor het voorinvullen van bestaande formulieren. Hoe gaaf zou het zijn als een klant over tien jaren met zijn mobiel direct een reeks aanbiedingen ontvangt als deze voor een woning staat die te koop is, of als een bestaande klant direct een reeks aanbiedingen kan ontvangen om zijn lopende hypotheek over te sluiten naar een goedkopere verstrekker of direct kan inspelen op zijn huidige situatie om extra af te lossen en te investeren in lagere energielasten of duurzaamheid?

Meer weten hoe wij hierbij kunnen ondersteunen of over ons onderzoek naar dataleveranciers?

Neem contact met ons op.