



Explosieve groei doorstromers maakt 2016 beste hypotheekjaar sinds de crisis

Marktaandeel top 3 banken gestegen naar 55 procent

Afgelopen jaar steeg het de hypotheekproductie van 'doorstromers' - mensen die van een koophuis verhuizen naar een nieuw koophuis – explosief, van een kleine 33 miljard in 2015 naar 44 miljard in 2016. Dit blijkt uit de Hypotheekupdate van IG&H Consulting & Interim over 2016. En het marktaandeel van de top drie banken op de hypotheekmarkt groeide weer, naar 55 procent.

Groei hypotheekomzet grotendeels toe te schrijven aan doorstromers

De totale Nederlandse hypotheekomzet over 2016 kwam uit op 81 miljard euro, een stijging ten opzichte van 2015 van 25 procent. Zowel het aantal verkochte hypotheeken als de gemiddelde hypotheeksom namen flink toe. . “Wanneer we inzoomen op het vierde kwartaal, zien we dat de markt met 20 procent is toegenomen”, zegt Smit. Een stijging van 20 miljard in Q4 2015 naar 24 miljard in Q4 2016. “Deze groei komt met name door toename van het aantal doorstromers. Starters hebben het moeilijker en houden de groei van de markt niet bij.” Het aandeel van doorstromers beslaat inmiddels meer dan de helft van de markt.

Aandeel top 3 banken opnieuw gestegen

In 2015 viel op dat het marktaandeel van de top drie banken flink terugviel tot ruim onder de 50 procent. Verzekeraars, pensioenfondsen en regiepartijen wisten terwijl de hypotheekmarkt groeide, in dit gat te stappen. Over 2016 zien we echter een ander beeld.

De top drie banken hebben in het vierde kwartaal van 2016 weer een gezamenlijk marktaandeel van ruim 55 procent. Florius weet de afstand tot ING Bank iets te vergroten en behoudt hiermee de derde positie. De regiepartijen hebben terrein verloren ten opzichte van de top drie banken. Het marktaandeel van de regiepartijen is over heel 2016 teruggelopen naar een kleine 16 procent. “Dat komt door sturing op een mandaat met absolute volume-ambities in plaats van sturing op marktaandeel bij deze partijen,” aldus Smit.

Over 2016

In totaal zijn er in 2016 meer dan 307.000 hypotheeklen verkocht. Een groei van ruim zestien procent ten opzichte van een jaar eerder. “Ook de huizenprijzen zaten het afgelopen jaar in de lift, zegt Joppe Smit, senior manager bij IG&H Consulting & Interim. Ondanks de stijging van 6,3 procent zien we dat er weer volop wordt verhuurd. Consumenten hebben weer vertrouwen in de economie.”

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

T: 030 2040 900

Auteurs & Data analyse IG&H Hypotheekupdate:

Freek Jansen, Managing Consultant (F.Jansen@igh.nl)

Egbert Baarsma, Managing Consultant (E.Baarsma@igh.nl)

Sophie Dijkkamp, Consultant (S.Dijkkamp@igh.nl)

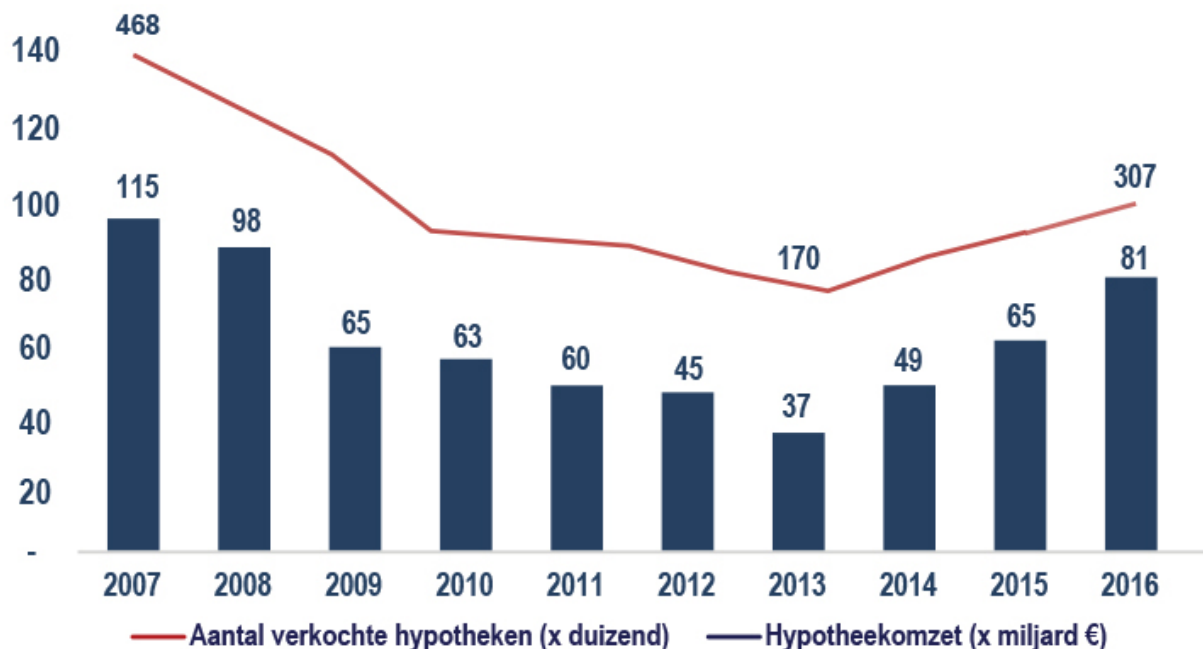
Laura van Leeuwen, Consultant (L.vanLeeuwen@igh.nl)

Hypotheekmarkt 2016: hypotheekomzet is in 2016 flink gegroeid en komt uit op €81 miljard

Hypotheekomzet is in 2016 sterk gegroeid tot €81 miljard, het aantal afgesloten hypotheeken en de gemiddelde hypotheeksom zijn flink toegenomen

Hypotheekomzet

De hypotheekmarkt is voor het derde jaar op rij sterk gegroeid. Dankzij een groei van 25% t.o.v. 2015 is 2016 het beste jaar sinds 2008, de omzet komt uit op 81 miljard. Qua absolute omzet is de groei in 2016 vergelijkbaar met de groei in 2015: zowel het aantal verkochte hypotheeken als de gemiddelde hypotheeksom namen wederom flink toe.



In het vierde kwartaal is de hypotheekmarkt gegroeid naar €24 miljard, een toename van 20% ten opzichte van Q4 2015. Ten opzichte van het derde kwartaal van 2016 ligt de omzet bijna 2 miljard (8%) hoger.

2016 kenmerkt zich als het jaar waarin de doorstroommarkt een explosieve doormaakt; deze komt uit op €44 miljard ten opzichte van een kleine €33 miljard in 2015 (+34%). De tijdens de crisis uitgestelde verhuisbehoefte wordt dus volop ingelost. De startersmarkt groeide het afgelopen jaar met 8% tot een kleine €22 miljard, een aanzienlijk kleinere groei dan de doorstroommarkt. Hierbij speelt mee dat starters meer eigen geld moeten inleggen en de prijs van woningen toeneemt.

De oversluitmarkt is met 25% ook flink gegroeid in 2016, tot €15,5 miljard. Deze groei lijkt echter wel af te vlakken. Het lijkt onwaarschijnlijk dat de oversluitmarkt zal herstellen tot het niveau van voor de kredietcrisis, toen deze nog goed was voor ruim €50 miljard.

Aantal hypotheke

Het aantal verkochte hypotheke is in 2016 ieder kwartaal toegenomen, zowel ten opzichte van ieder voorliggende kwartaal als ten opzichte van hetzelfde kwartaal een jaar eerder. In 2016 werden meer dan 307.000 hypotheke verkocht, in 2015 waren dat er nog 265.000 (+16,2%).

In het vierde kwartaal van 2016 werden 89.000 hypotheke verkocht, 5.000 meer dan een kwartaal eerder en bijna 10.000 meer dan een jaar eerder. Dat de groeiontwikkeling van het aantal hypotheke lager is dan de groei in volume wordt verklaart door de stijgende gemiddelde hypotheeksom. In de aankoopmarkt werd in het vierde kwartaal een aantal van bijna 70.000 hypotheke verkocht, een stijging van 3% t.o.v. het voorgaande kwartaal en circa 14% t.o.v. 2015. Over geheel 2016 groeide het aantal hypotheke binnen de aankoopmarkt tot ruim 240.000 hypotheke, een groei van 16%.

In de laatste drie maanden groeide het aantal oversluiters met 17,5% t.o.v. het voorgaande kwartaal tot ruim 19.000 verkochte hypotheke. Het totaal aan oversluitingen was daarmee in 2016 ruim 64.000, dit betekent een stijging van 16% vergeleken met 2015.

Hypotheeksom

De gemiddelde hypotheeksom is in 2016 met ruim 7 procent toegenomen en komt over heel 2016 uit op €263.000. De gemiddelde hypotheeksom is in 2016 ieder kwartaal verder toegenomen en lag in kwartaal vier op ruim €271.000, een jaar eerder was dat nog €252.000 (+7,2%).

Gemiddelde hypotheeksom



Prijsontwikkeling

De WOX van Calcasa geeft aan dat de huizenprijs met 6,3% is gestegen t.o.v. het niveau van het vierde kwartaal van 2015. Ten opzichte van het vorige kwartaal is de prijs met 1,2% gestegen. De gemiddelde woningwaarde komt uit op € 262.000 voor alle woningen.

Eengezinswoningen zijn het afgelopen jaar 5,5% in waarde gestegen terwijl appartementen maar liefst 9,4% in waarde zijn gestegen. De prijsstijging is terug te zien in alle prijsklassen en ligt tussen de 6 en 6,9 procent.

De verwachting is dat de prijsstijging door zal zetten, mede door het afnemende aanbod (-18,8%) en aanhoudende grote vraag naar woningen. De grootste prijsstijging wordt wederom verwacht in West Nederland met een jaar-op-jaarontwikkeling van 9,1% gevolgd door Zuid-Nederland met 4,9%, Oost-Nederland met 4,4% en Noord-Nederland met 4,4%.

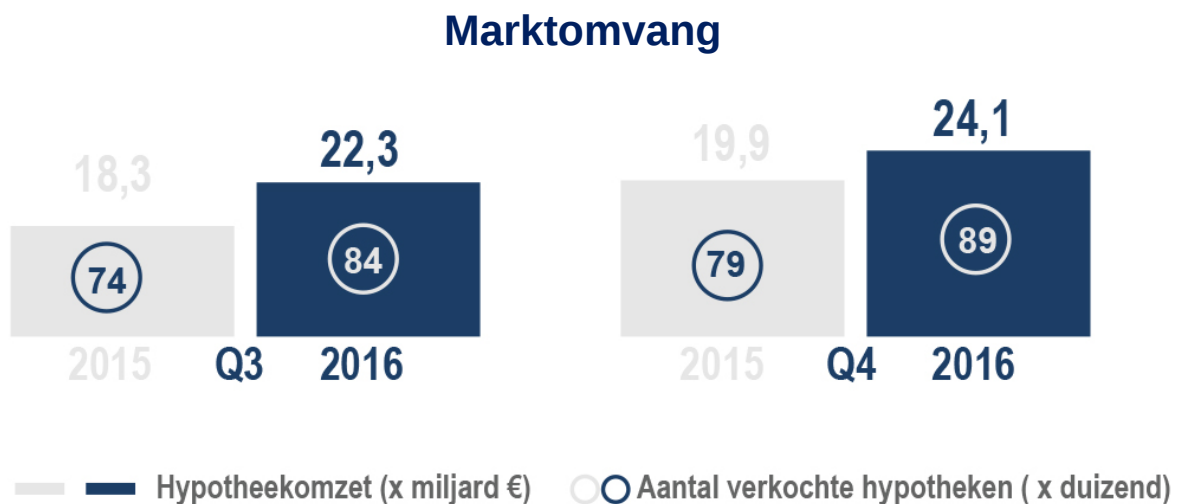
Bron: Kadaster, IG&H Consulting & Interim

Hypotheekmarkt Q4 2016: in het vierde kwartaal van 2016 bedraagt de hypotheekomzet €24,0 miljard

De hypotheekmarkt heeft in het vierde kwartaal van 2016 een omzet van €24,0 miljard bereikt. Dit is een stijging van 7,5% ten opzichte van het derde kwartaal, dankzij een groei in zowel het aantal afgesloten hypotheeken (+6%) als in de gemiddelde hypotheeksom (+1,5%). De laatste keer dat het vierde kwartaal een hogere omzet had, was alweer bijna 10 jaar terug, in 2007.

Aantal hypotheeken

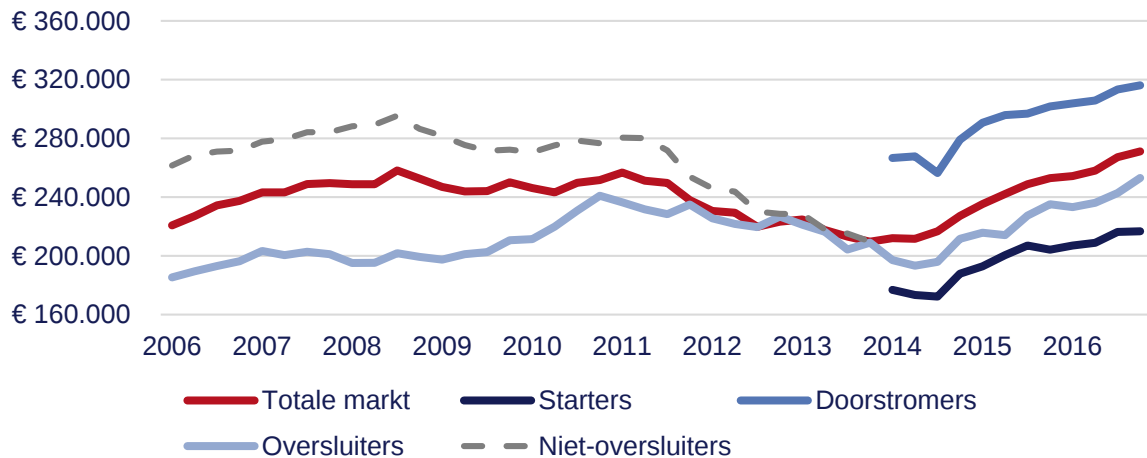
In het vierde kwartaal van 2016 zijn bijna 89.000 hypotheeken afgesloten, een stijging van 12% ten opzichte van een jaar eerder.



Gemiddelde hypotheeksom

Met €271.000 heeft de gemiddelde hypotheeksom in het vierde kwartaal van 2016 het record uit het vorige kwartaal alweer verbroken. De gemiddelde hypotheeksom is in het vierde kwartaal met €4.000 gestegen ten opzichte van het vorige kwartaal. Net als afgelopen kwartalen is de gemiddelde hypotheeksom voor alle doelgroepen (starters, doorstromers en oversluiters) gestegen.

Gemiddelde hypotheeksom



Huizenprijsontwikkeling

De WOX (woningprijsindex) van Calcasa geeft aan dat de huizenprijs met 6,3% is gestegen t.o.v. het niveau van het vierde kwartaal in 2015; vergeleken met het vorige kwartaal is de prijs met 1,2% gestegen. De gemiddelde woningwaarde komt daarmee uit op €262.000.

- Het aanbod van woningen is met 18,8% gedaald en het jaarlijks aantal verkochte woningen is met 20,5% gestegen.
- Eengezinswoningen zijn het afgelopen jaar 5,5% in waarde gestegen terwijl appartementen maar liefst 9,4% in waarde zijn gestegen.
- De prijsstijging is het grootst in Noord-Holland (+8,6%) gevolgd door de provincie Utrecht (8,2%). De geringste waardevermindering vond plaats in de provincies Zeeland (2,9%) en Flevoland (2,6%).

De vooruitzichten voor aankomend kwartaal zijn gunstig. Calcasa verwacht een jaarlijkse prijsstijging van 7,1% voor aankomend kwartaal. Wederom zullen de appartementen meer in waarde toenemen met 9,3% en eengezinswoningen met 6,3%. De grootste prijsstijging wordt wederom verwacht in West Nederland met een jaar-op-jaarontwikkeling van 9,1% gevolgd door Zuid-Nederland met 4,9%, Oost-Nederland met 4,4% en Noord-Nederland met 4,4%.

Marktaandelen: De grootbanken zetten door, wederom leveren verzekeraars en pensioenfondsen terrein in

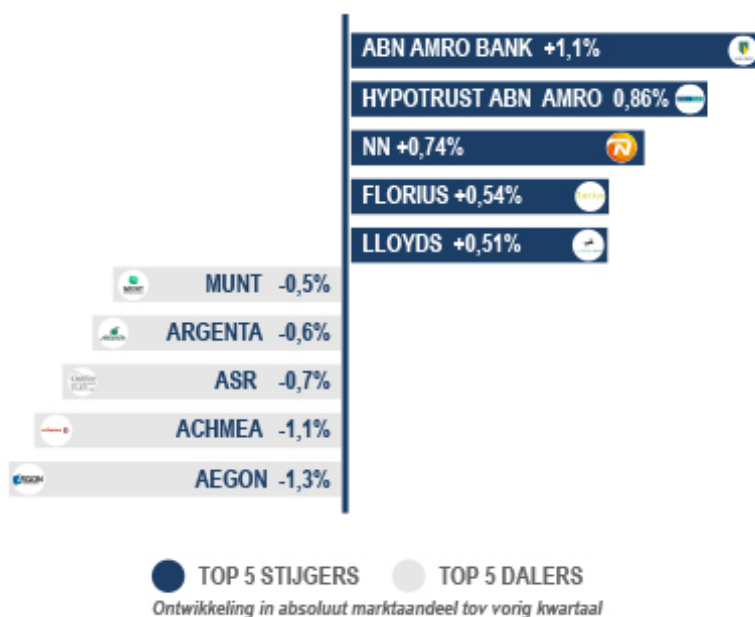
ABN AMRO is in het vierde kwartaal van 2016 wederom de grootste stijger, maar blijft in absoluut aandeel op de tweede plek na de Rabobank staan. Florius blijft dit kwartaal de derde grootste partij, voor ING. Het zijn de verzekeraars die terrein verliezen, de rest van de partijen zijn relatief stabiel.

Stijgers/krimpers

ABN AMRO bank wint het meeste aandeel (1,1%) en staat hiermee voor het derde opeenvolgende kwartaal in de top 5. Florius staat met een toename van 0,5% voor een vierde maal dit jaar in de top 5 hardst groeiende partijen. Hypotruster ABN AMRO, Lloyds Bank en NN krompen nog het vorige kwartaal, maar vullen nu de top 5 aan.

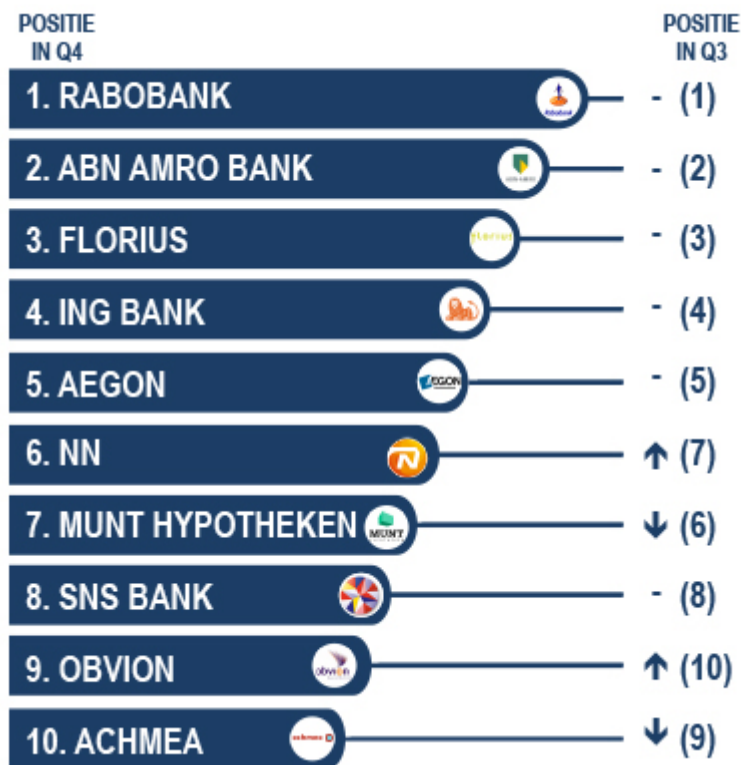
Aegon levert dit kwartaal het meeste marktaandeel in (-1,3%) en staat net zoals Achmea (-1,0%) daarmee in 2016 drie kwartalen in de top 5 dalers. De daling bij Munt en Argenta is vergelijkbaar met het vorige kwartaal (-0,5%). ASR Bank daalt waar deze vorig kwartaal nog groeide.

De partij die na twee kwartalen de grootste daler te zijn wegblijft uit dit lijstje is ING Bank. ING laat weer een kleine groei zien, maar niet genoeg om de derde positie te herwinnen.



Top 10 marktaandelen

Florius weet de afstand tot ING Bank iets te vergroten tot 0,3% (eerder 0,1%) en behoudt hiermee de vorig kwartaal verworven top 3 positie. Waar NN vorig kwartaal daalde tot de 7e positie, stijgt deze in aandeel en haalt hiermee Munt in. Obvion verliest minder aandeel dan Achmea, en stijgt daarmee een positie in de ranking.



Verschuiving in aanbiederslandschap

De stijgende lijn in het gezamenlijke aandeel van de grootbanken zet door.,In het vierde kwartaal van 2016 bezitten ze 55,1%, een flinke toename ten opzichte van eind vorig jaar toen hun aandeel 45,9% besloeg. De groei wordt dit kwartaal voornamelijk veroorzaakt door de labels van ABN AMRO (samen goed voor een stijging van 2,6%).

De verzekeraars en pensioenfondsen leveren wederom aandeel in (-3,5%), en zakken terug van bijna 35% marktaandeel eind 2015 naar 24,9% dit kwartaal.

Zowel de overige banken als de buitenlandse partijen laten weinig beweging zien ten opzichte van het vorige kwartaal, en sluiten het jaar op respectievelijk 8,1% en 4,6% marktaandeel. De groep 'Overig' groeit met 1,0% tot een aandeel van 7,3%.

Sluifers: Starter houdt de groeiende markt niet langer bij

De doorstromers en oversluiters blijven doorgroeien. De doorstromers groeien het hardst in aantallen, waar het bij de oversluiters dit kwartaal voornamelijk de prijs is die explosief stijgt. De starters hebben het moeilijker; de hypotheeksom staat praktisch stil en het aantal gesloten hypotheeklen stijgt maar mondjesmatig mee. Dit kan verklaard worden doordat de starters de hoge huizenprijzen niet kunnen veroorloven en daarom de koop uitstellen of voor een relatief goedkoper huis gaan.

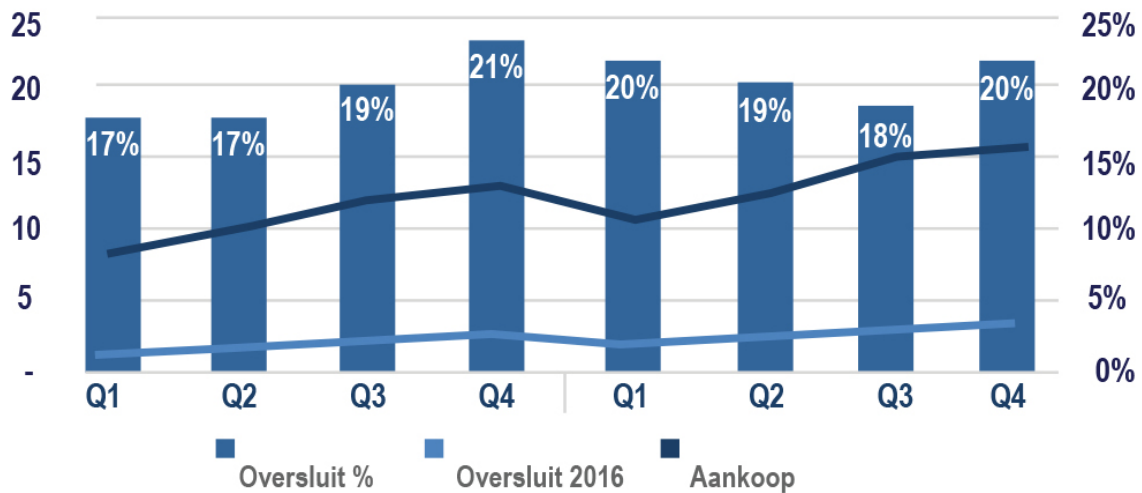
Ontwikkeling starters, doorstromers, oversluiters

De doorstromers blijven de grootste aanjagers van de hypotheekmarkt dit kwartaal, al begint deze groei wel af te vlakken. De omzet is dit kwartaal 29% hoger dan Q4 vorig jaar, maar daarmee is de groei flink lager dan de voorgaande kwartalen waar deze tussen de 35 en de 40% schommelde. Dit komt ten eerste doordat het aantal hypotheeklen in rustiger tempo stijgt; in Q1 en Q2 lag het aantal 33% hoger dan in het voorgaande jaar, dit liep in Q3 terug naar 28%, en in Q4 is de groei wederom lager met 23%. Bovendien blijft de gemiddelde hypotheeksom met €3.000 groei hangen op €316.000 en toont daarmee een groei van een kleine 1% (tegenover ruim 2% in Q3).

De oversluiters laten ook groei zien, maar de groei vlakkt wel af. De omzet is 14% hoger dan in hetzelfde kwartaal vorig jaar. Dit is flink minder dan in de eerste twee kwartalen (resp. 50 en 43%) maar wel weer hoger dan in het voorgaande kwartaal (11%). De gemiddelde hypotheeksom steeg bij deze groep explosief naar 253K (10k hoger dan Q3). Het aantal hypotheeklen ligt dit kwartaal 6% hoger dan Q4 vorig jaar, waar Q3 een plus van 4% t.o.v. het voorgaande jaar liet zien.

De groei bij de starters begint te stagneren; de omzet stijgt 9% t.o.v. hetzelfde kwartaal vorig jaar, voornamelijk door het prijsniveau dat onder de starters 6% hoger ligt dan 1 jaar terug. Deze prijsstijging lijkt echter tot een einde te komen: dit kwartaal steeg de gemiddelde hypotheeksom nog maar een magere 500 euro. Vorig kwartaal was dit nog 8k. Het aantal hypotheeklen groeit wel op vergelijkbaar niveau door; het aantal ligt 3% hoger dan in Q4 2015, in Q3 was dit 2%.

Ontwikkelingen aankoop- en oversluitmarkt (2015- 2016; x € miljard)



Distributieverdeling naar type sluiters

De oversluiters groeien het vierde kwartaal van 2016 in marktaandeel. Voornamelijk door de relatief hoge prijsstijging komen de oversluiters uit op 20% marktaandeel t.o.v. 18% het voorgaande kwartaal. De starters leveren marktaandeel in en komen uit op 25%. De doorstromers groeien vergelijkbaar met het marktgemiddelde en blijven dus op hetzelfde marktaandeel staan (55%).

Op jaarniveau zijn het de doorstromers die in aandeel groeien. In 2015 is het aandeel van deze partij 50%, in 2016 groeit dit naar 54%. De oversluiters zijn op jaarniveau de constante factor, beide jaren was het marktaandeel gelijk aan 19%. De starters leverden aandeel in, ze gaan van 31% in 2015 naar 27% in 2016. Dit doordat de prijs en het aantal hypotheeklen bij deze groep veel minder snel groeit dan bij de rest van de markt.

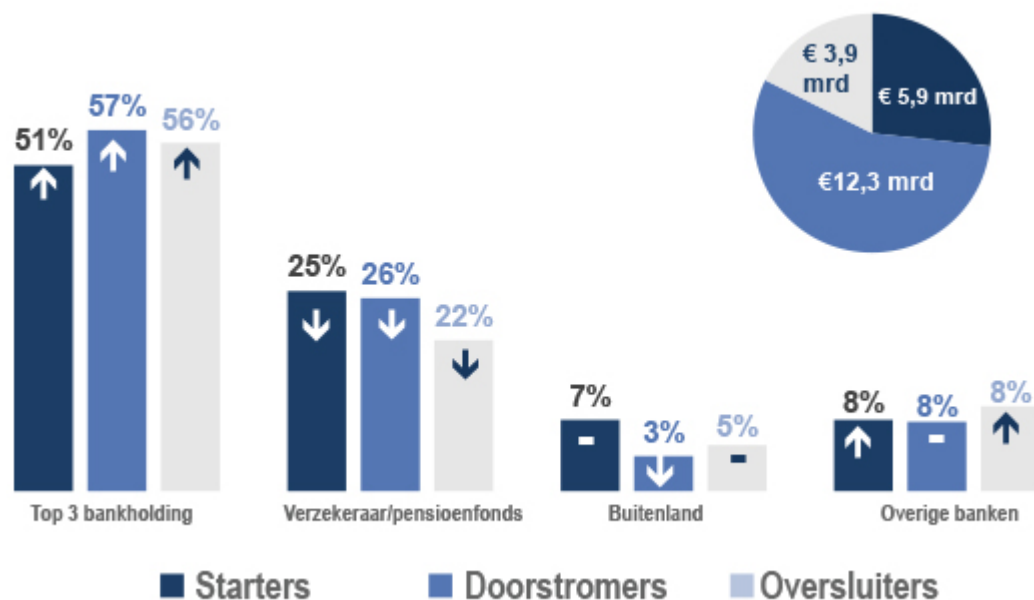
Verdeling typen sluiters over aanbiederslandschap

Het marktaandeel van de top 3 banken groeit binnen alle typen sluiters; binnen starters en oversluiters 2%, en bij de oversluiters 3%. Dit is flink beter dan het vorige kwartaal waar de groei stagneerde en op respectievelijk 2%, 0% en 1% uitkwam.

De verzekeraars en pensioenfondsen blijven in trend met de voorgaande kwartalen dit jaar marktaandeel inleveren. Ze verliezen aandeel binnen alle drie de doelgroepen.

De overige banken laten wederom zeer weinig beweging zien, magere groei (+1%) bij de starters en oversluiters, maar bij de doorstromers is er stilstand.

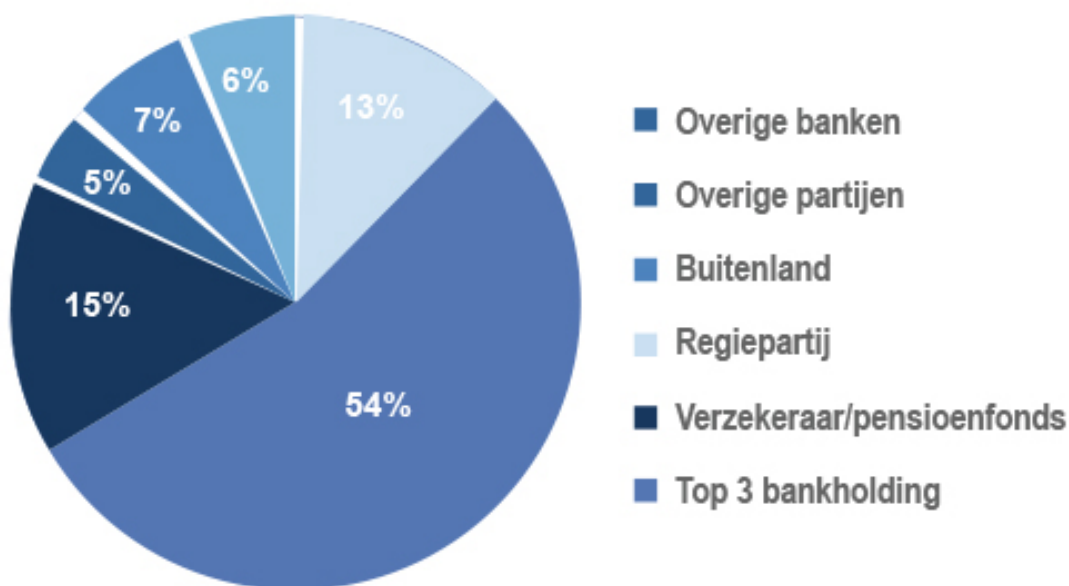
Absoluut marktaandeel in hypotheekomzet per segment Q3 2016



Regiepartijen: productievolume via regiepartijen is over heel 2016 toegenomen maar het marktaandeel liep terug

De productie via regiepartijen is in 2016 licht gegroeid tot €12,8 miljard, dit was €12,3 miljard in 2015. Het marktaandeel over geheel 2016 ligt daarmee op een kleine 16%. De snelle opkomst van hypotheekproductie via regiepartijen die we in 2015 hebben gezien heeft in 2016 plaats gemaakt voor een constante productie van ruim €3 miljard per kwartaal.

Als we kijken naar het vierde kwartaal van 2016 dan zien we dat de absolute productie via regiepartijen ongeveer gelijk is (€ 3,1 mld.) als het voorgaande kwartaal en het vierde kwartaal van 2015. Doordat de hypotheekmarkt als geheel behoorlijk groeit, neemt het marktaandeel van de regiepartijen daarmee af tot ongeveer 13% in kwartaal 4 van 2016.



Zoals in de vorige kwartaal updates ook aangegeven is een verklaring voor het feit dat de productie via regiepartijen niet mee gaat met het groeitempo van de hypotheekmarkt o.a. gelegen in de sturing op een mandaat in plaats van een ambitie op groei van marktaandeel bij de investeerders.

De visie van IG&H op...

Inzicht in de opgebouwde waarde van hypotheeken door de handen ineen te slaan

Om voor iedere klant actueel inzicht te krijgen in de waarde die hij heeft opgebouwd om dadelijk zijn hypotheek mee af te lossen, is lastig. Indien hypotheekaanbieders dit echter gezamenlijk aanpakken, is dit goed te doen en heeft dit zowel voor de klant als voor u als aanbieder grote voordelen.

Steeds meer hypotheekaanbieders lijken in te zetten op proactief beheer en het zelf benaderen van de klant als er een verhoogd risico vermoed wordt. Ook heeft de AFM het beperken van risico's voor consumenten met "problematische hypotheeken" een belangrijk onderwerp op haar toezichtsagenda gemaakt. De AFM wil dat hypotheekaanbieders contact leggen met klanten die bijvoorbeeld een relatief groot aflossingsvrij deel hebben of die beduidend minder kapitaal opbouwen dan benodigd voor het aflossen van de hypotheek. Samen met de klant kunt u dan bekijken hoe toekomstige schulden voorkomen kunnen worden. En hoe eerder dat gebeurt, hoe groter de kans is dat u de klant daadwerkelijk nog een oplossing kunt bieden.

Het belang van de klant (betalingsproblemen, restschuld) en de hypotheekaanbieder (kredietrisico's, kapitaaleisen) gaan hier natuurlijk hand in hand, maar toch was tot voor kort (pro)actief beheer geen vanzelfsprekendheid. Helaas zoals wel vaker blijkt op het moment dat de goede wil er dan is, is de praktijk om daadwerkelijk de daad bij het woord te voegen weerbarstig. Het is lastig om voor iedere hypotheekklant een compleet actueel beeld te verkrijgen van zijn situatie. Een belangrijk onderdeel waar het actuele beeld vaak van ontbreekt, is de opgebouwde waarde. Doordat een andere financiële instelling leverancier is van de beleggingsrekening, beleggingsverzekering, spaar/beleggingsverzekering, etc is het lastig te achterhalen hoeveel kapitaal de klant heeft opgebouwd.

Uiteraard wordt het dan ook lastig te bepalen of de klant zijn hypotheek wel kan aflossen als hij straks zijn huis moet verkopen, omdat er iets in zijn persoonlijke situatie verandert. Of om te bepalen dat de kans niet te groot is dat hij in betalingsproblemen komt, bijvoorbeeld omdat hij met pensioen gaat of omdat hij na afloop van zijn rentevastperiode een flink hogere rente moet gaan betalen. Laat staan dat je deze risico's voor de klant zelf inzichtelijk zou willen maken, of daarover met hem in gesprek zou willen gaan.

Voor u als hypotheekverstrekker is het ondoenlijk of op zijn minst zeer bewerkelijk om voor alle opbouwproducten gekoppeld aan de hypotheken in uw portefeuille bij de betreffende leveranciers de actuele status op te gaan vragen. Andersom is het voor de leveranciers van deze producten geen aantrekkelijke gedachte dat zij van allerlei verschillende hypotheekverstrekkers verschillende informatieverzoeken gaan krijgen om de opgebouwde waarde in de producten van hun klanten aan te leveren.

Indien de hypotheekverstrekkers de handen ineen slaan en gezamenlijk afspraken maken met de leveranciers van opbouwproducten is het echter zeer goed mogelijk om dit voor alle partijen op een werkbare manier in te richten. Door gezamenlijk keuzes te maken tav inrichting van het proces, de data die uitgewisseld moeten worden, momenten van uitwisseling, beveiliging, etc kan dit op een kostenefficiënte manier terwijl er rekening gehouden wordt met de wensen en belangen van alle betrokken partijen. Dit laatste lijkt misschien een utopie, maar onze ervaring leert juist dat dit in de praktijk prima mogelijk is. Juist door in het begin goed stil te staan bij de belangen van alle partijen in de keten en te redeneren vanuit het belang van de klant, is er altijd een oplossing te vinden die voor iedereen goed werkbaar is.

Zou het niet mooi zijn om gezamenlijk een antwoord te vinden voor dit vraagstuk? En dat daardoor zowel de klant als u tijdig inzicht hebben in eventuele risico's en u beide niet voor verrassingen komt te staan?

Spreekt dit idee u aan of zou u hierover eens van gedachte willen wisselen hoe dit mogelijk te maken? Neem contact op met **Chris van Winden**.