



Hoogste hypotheekomzet sinds 10 jaar

Het eerste kwartaal van 2017 is in meerdere opzichten een recordkwartaal: qua omzet is dit het beste eerste kwartaal van de afgelopen tien jaar. Daarnaast is de omzetstijging op jaarbasis niet eerder zo groot geweest en heeft ook de gemiddelde hypotheeksom een recordhoogte bereikt.

De totale hypotheekomzet over het eerste kwartaal van 2017 kwam uit op €23,2 miljard, een recordstijging van 46% ten opzichte van een jaar geleden. Hiermee is dit een uitzonderlijk goed eerste kwartaal en is van een seizoensdip, die in Q1 gebruikelijk is, nauwelijks sprake. Deze spectaculaire start van het jaar is te verklaren door zowel de recordhoogte van de gemiddelde hypotheeksom (€281.000) als de sterke toename in het aantal gesloten hypotheeken.

Met name de sterke toenames in het aantal doorstromers (+46%) en oversluiters (+40%) vallen op. Het aantal starters nam ook toe, maar blijft met +11% aanzienlijk achter op de andere twee groepen. Deze cijfers ondersteunen daarmee het signaal dat toetreding tot de hypotheekmarkt voor starters steeds lastiger wordt.

De grootbanken verliezen voor het eerst in ruim een jaar weer marktaandeel (-5%) en bezitten nu gezamenlijk 52,4% van de markt. Deze terugval wordt veroorzaakt door aandeelverlies bij ING Groep en Rabobank Groep.

Wij wensen u veel leesplezier met onze update en nodigen u van harte uit om 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); Sophie Dijkkamp, Consultant (s.dijkkamp@igh.nl)

Hypotheekmarkt: zeer sterk eerste kwartaal door recordhoogte gemiddelde hypotheeksom en groeiend aantal doorstromers en oversluiters

In het eerste kwartaal van 2017 is de hypotheekomzet met recordcijfers gegroeid ten opzichte van een jaar geleden. Dit is het resultaat van een recordhoogte van de gemiddelde hypotheeksom en een bijzonder groot aantal afgesloten hypotheeken voor een eerste kwartaal. Hierdoor is er nauwelijks sprake van de gebruikelijke seizoenstrend waarbij het eerste kwartaal een flinke omzetsdaling kent ten opzichte van het voorgaande kwartaal.

Hypotheekomzet

In het eerste kwartaal van 2017 bedraagt de totale hypotheekomzet €23,2 miljard. Hiermee is dit het beste eerste kwartaal in 10 jaar tijd en een recordstijging van +46% ten opzichte van een jaar eerder. Deze explosieve omzetgroei wordt veroorzaakt door zowel een stijging van de gemiddelde hypotheeksom als een toename van het aantal afgesloten hypotheeken.

Hypotheekmarktontwikkeling



Bron: Kadaster, IG&H Consulting & Interim

Normaal gesproken is in het eerste kwartaal een seizoenstrend zichtbaar waarbij de productie op een aanzienlijk lager niveau ligt dan het voorgaande kwartaal. Een daling tussen de 20 en 30% is daarbij niet uitzonderlijk. Jaar 2017 komt echter zeer goed uit de startblokken met relatief veel verkochte hypotheeken en een hoge gemiddelde hypotheeksom, waardoor de omzetterugval slechts -3,5% bedraagt ten opzichte van het vorige kwartaal.

Aantal hypothekeken

In het eerste kwartaal van 2017 zijn 83.000 hypothekeken verkocht, ruim 20.000 meer dan een jaar geleden (+32%). Ten opzichte van het vierde kwartaal van 2016 is slechts een beperkte daling te zien van 6.000 hypothekeken (-6,8%).

Van de 83.000 hypothekeken zijn er 63.000 afgesloten in de aankoopmarkt, die daarmee met 30% is gegroeid ten opzichte van een jaar geleden. Deze groei wordt met name veroorzaakt door een toename van het aantal doorstromers (+46%), aangezien het aantal starters slechts licht is toegenomen op jaarbasis (+11%). Het aantal oversluiters is vergeleken met een jaar geleden met +40% toegenomen.

Hypotheeksom

De gemiddelde hypotheeksom is in het eerste kwartaal van 2017 opnieuw fors toegenomen tot een recordbedrag van €281.000. Dit is een stijging van 3,6% op kwartaalbasis en van 10,4% op jaarbasis. De gemiddelde hypotheeksom stijgt nu 11 achtereenvolgende kwartalen. Vergeleken met Q2 2014, is de gemiddelde hypotheeksom met 35% toegenomen.

Prijsontwikkeling

De WOX (woningprijsindex) van Calcasa geeft aan dat de huizenprijs met 7,5% is gestegen t.o.v. het niveau van Q1 2016. Ten opzichte van het vorige kwartaal is de prijs met 1,8% gestegen. De gemiddelde woningwaarde komt daarmee uit op €266.000.

- Woningen in de prijsklasse van 150 tot 250 duizend euro zijn het afgelopen jaar het hardst in waarde gestegen met 8,3%, gevolgd door woningen van 350 tot 500 duizend euro (+8,2%). Woningen boven de 500 duizend euro zijn 7,9% meer waard geworden. Tot slot laten ook de woningen in de prijsklassen onder de 150 duizend euro en tussen de 150 tot 250 duizend euro een waardestijging zien, van respectievelijk 7,1% en 7,0%.
- Eengezinswoningen zijn het afgelopen jaar 6,6% in waarde gestegen terwijl appartementen maar liefst 11,0% in waarde zijn gestegen.
- De prijsstijging is het grootst in Noord-Holland (+11,6%) gevolgd door de provincie Utrecht (9,1%). De geringste waardestijging vond plaats in de provincies Zeeland (3,0%) en Drenthe (3,2%).
- Het aanbod van woningen is met 17,7% gedaald en het jaarlijks aantal verkochte woningen is met 22,4% gestegen.

Bron: Calcasa

Marktaandelen: grootbanken verliezen marktaandeel, desondanks blijft de top 5 grootste partijen ongewijzigd

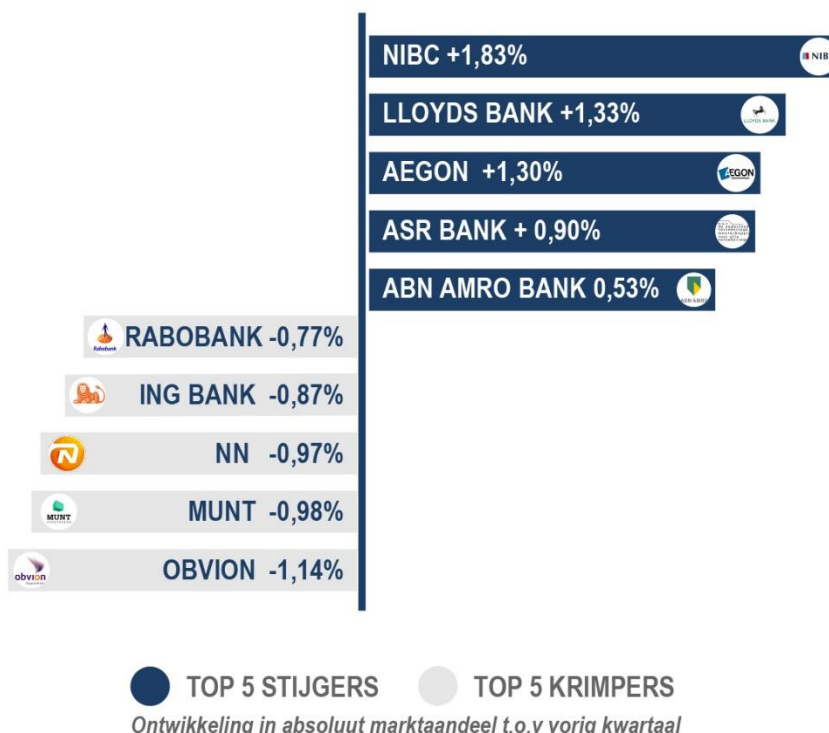
Voor het eerst in een jaar verliezen de grootbanken marktaandeel, door een krimpend aandeel van ING Groep en Rabobank Groep. Zij handhaven wel hun positie in de top 5 grootste partijen, die verder ook onveranderd blijft. NIBC is dit kwartaal de grootste stijger van de markt.

IG&H is continu bezig om de kwaliteit van de hypotheekupdate te verbeteren. Als gevolg daarvan wordt er vanaf dit kwartaal een aangepaste categorie-indeling gehanteerd, waardoor de analyses een nauwkeuriger beeld geven. Deze aangepaste indeling maakt onderscheid in vijf verstrekkerscategorieën: banken, verzekeraars, regiepartijen, buitenlandse en overige partijen. De drie grootbanken worden daarbij ook apart weergegeven, maar vormen geen eigen categorie meer en vallen binnen de categorie 'banken'. De marktaandelen van de grootbanken worden berekend op holdingniveau en beslaan vaak meerdere labels. De categorie 'regiepartijen' berekenen wij op basis van verschillende databronnen, maar kan door een aantal onderliggende aannames licht afwijken van de werkelijkheid.

Ontwikkelingen marktaandelen partijen

NIBC is met 1,83% marktaandeel gegroeid ten opzichte van vorig kwartaal en is daarmee de grootste stijger van de markt. Zowel NIBC als Lloyds Bank staan beide voor het tweede kwartaal op rij in de top 5 stijgers en veroveren daarmee ook direct respectievelijk plaatsen 9 en 10 in de top 10 partijen met grootste marktaandeel.

Top 5 stijgers en krimpers

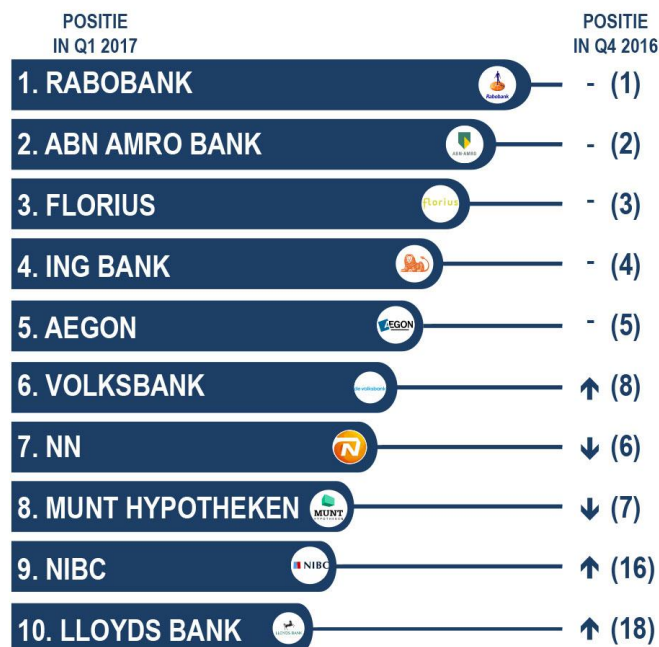


Bron: Kadaster, IG&H Consulting & Interim

Obvion laat dit kwartaal de grootste krimp zien en levert 1,14% in. Munt Hypotheken staat voor het tweede kwartaal op rij in de top 5 krimpers en is het afgelopen half jaar twee plekken gezakt in de top 10 partijen met grootste marktaandeel. Hoewel NN vorig kwartaal nog in de top 5 stijgers stond, wordt die groei dit kwartaal weer ingeleverd waardoor NN een plaats zakt in de top 10 grootste partijen.

De eerste vijf posities in de top 10 van grootste partijen blijven voor het derde kwartaal op rij ongewijzigd, wel veranderen de onderlinge verschillen. Rabobank en ING Bank leveren wat aandeel in, terwijl ABN AMRO, Florius en Aegon juist extra marktaandeel pakken. Ondanks een lichte groei ontbreekt Florius voor het eerst in vier kwartalen in de top 5 stijgers.

Top 10 grootste partijen qua marktaandeel



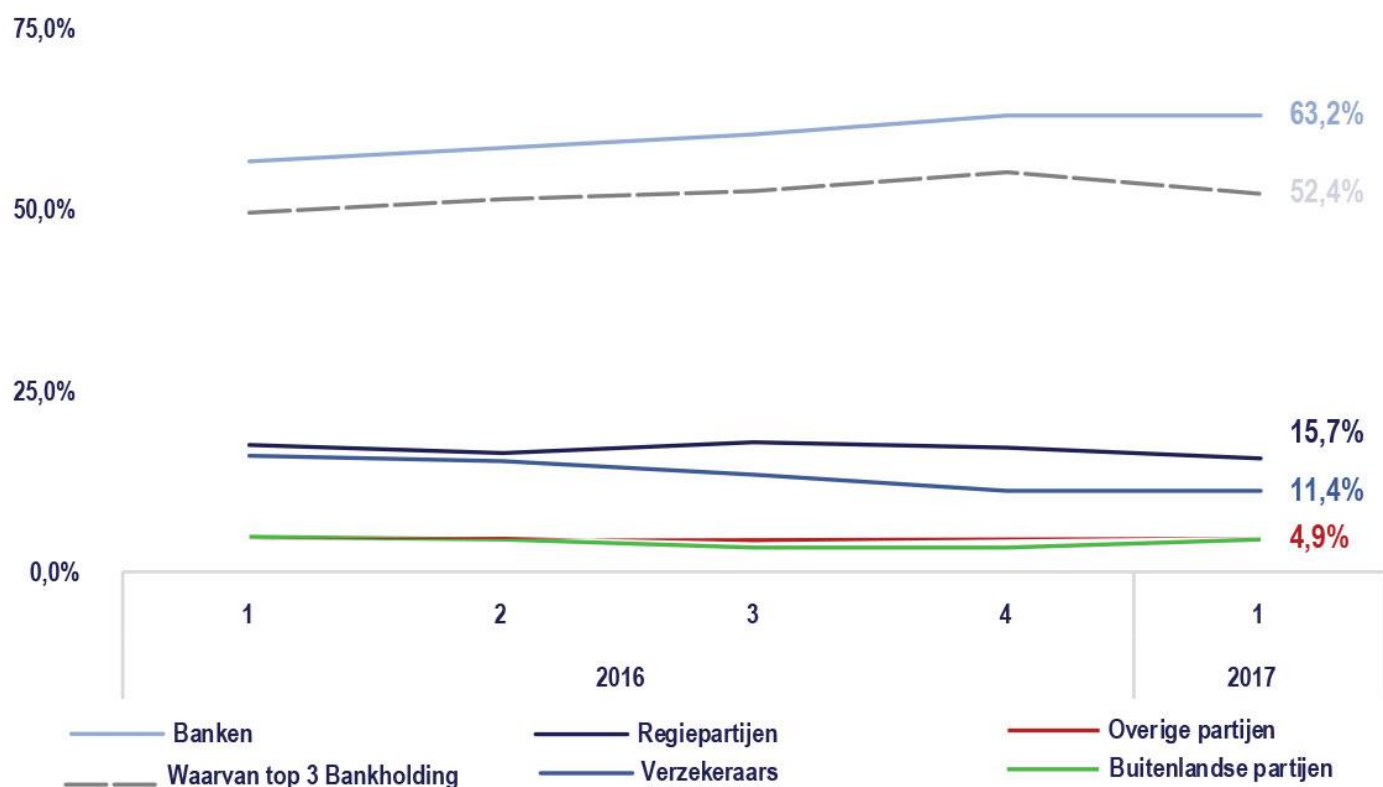
Ontwikkelingen in aanbiederslandschap

In vergelijking met het vorige kwartaal hebben er weinig verschuivingen plaatsgevonden. De Nederlandse banken bezitten in Q1 2017 gezamenlijk 63,2% van de hypotheekmarkt, exact evenveel als het voorgaande kwartaal. Inzoomend op de grootbanken zien we dat ze, na vijf kwartalen lang onafgebroken gegroeid te zijn, nu juist aandeel inleveren (-5%). Deze krimp wordt gecompenseerd door de groei bij kleinere banken. De grootbanken bezitten in het eerste kwartaal van 2017 gezamenlijk 52,4% van de hypotheekmarkt. Deze terugval wordt met name veroorzaakt door een krimp van Rabobank Groep (-2,00%) en ING Groep (-0,87%). ABN AMRO Groep groeit wel licht met +0,18%.

Bij de verzekeraars verandert er weinig ten opzichte van vorig kwartaal, maar verder terugkijkend valt op dat de verzekeraars voor het vijfde kwartaal op rij aandeel verliezen. Eind 2014 bezaten zij nog 18,4% van de markt, nu is hun gezamenlijke aandeel gekrompen tot 11,4%.

Ook de regiepartijen laten een terugval zien van 1,5% marktaandeel. Dit is onder andere te verklaren door aandeelverlies van Munt Hypotheken en Dynamic Credit Woninghypotheken. De buitenlandse en overige partijen groeien beide en bezitten dit kwartaal respectievelijk 4,8% en 4,9% van de markt, waarbij met name de groei van de buitenlandse partijen (+33%) opvallend is.

Ontwikkelingen aanbiederscategorieën



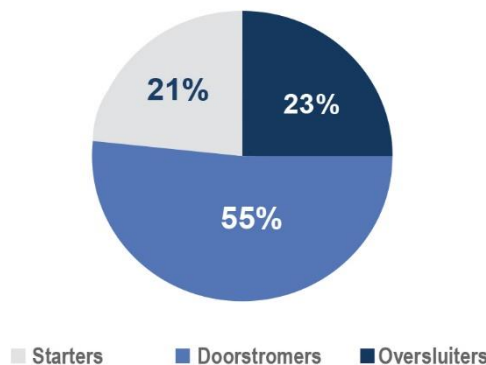
Type sluiters: startersmarkt blijft achter ten opzichte van explosieve groei van doorstromers en oversluiters

Het aantal doorstromers en oversluiters groeit aanzienlijk ten opzichte van een jaar eerder, het aantal starters neemt slechts mondjesmaat toe. Verdere groei van de startersmarkt lijkt te worden belemmerd door o.a. oplopende prijzen en striktere LTV normen.

Ontwikkelingen van typen sluiters

De omzet van de hypotheekmarkt is voor 55% afkomstig van doorstromers, die daarmee ook een grote invloed hebben op de hypotheekmarkt. De forse groei van de hypotheekmarkt wordt in de eerste plaats dan ook veroorzaakt door een opvallend sterke groei van het aantal doorstromers. Ten opzichte van een jaar geleden zijn er door deze groep klanten 46% meer hypotheeklen gesloten. In combinatie met een hogere hypotheeksom betekent dit een stijging van het productievolume van maar liefst 57%, een recordstijging. Het aantal doorstromers ligt in het eerste kwartaal van 2017 wel iets lager dan in laatste kwartaal van 2016, dit jaar is de gebruikelijke omzet terugval in het eerste kwartaal echter opvallend beperkt (-2,6%).

Verdeling van de hypotheekomzet naar type sluiters

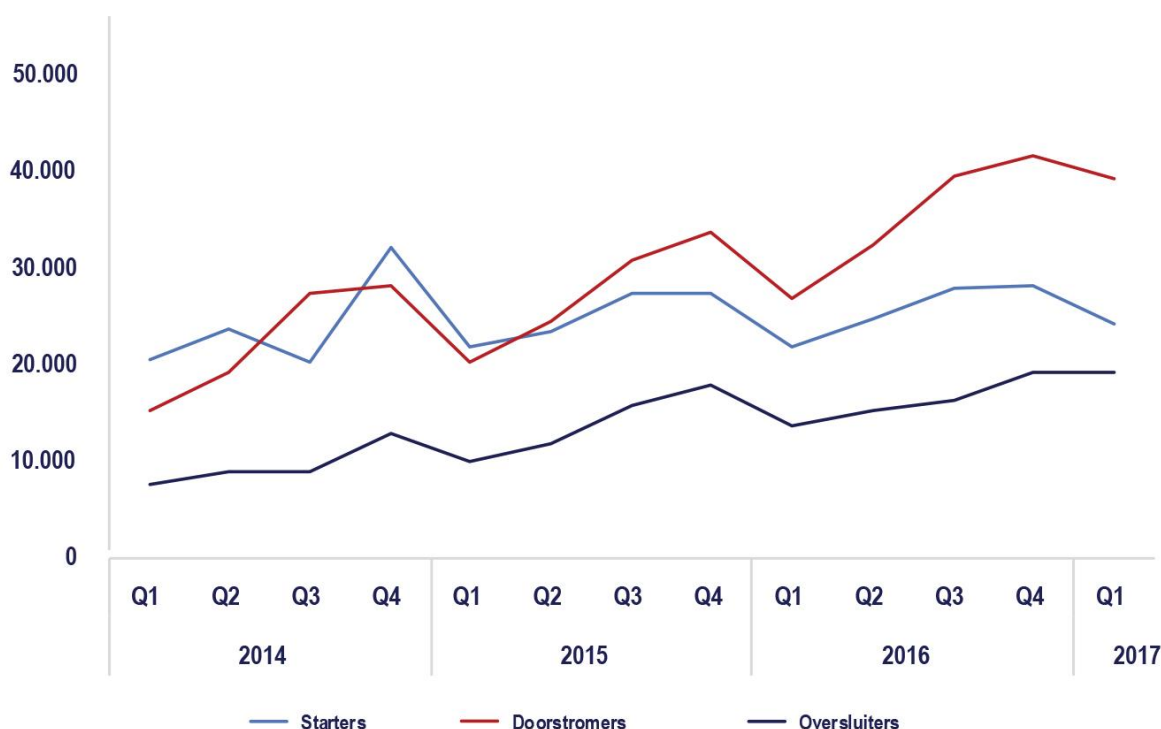


Bron: Kadaster, IG&H Consulting & Interim

De startersmarkt beslaat 21% van de hypotheekmarkt omzet en is ten opzichte van een jaar geleden ook gestegen, echter de stijging van het aantal starters is met 11% minder indrukwekkend dan de stijging van het aantal doorstromers. Ook bij de starters zien we dat door de oplopende hypotheeksom het productievolume sneller toeneemt (+21%) dan het aantal. Vergelijken we het afgelopen kwartaal met Q4-2016 dan zien we wel de gebruikelijke seizoenstrend, het aantal starters ligt 14% lager. Starters lijken te worden belemmerd door de aangescherpte LTV grens (starters hebben steeds meer eigen geld nodig), oplopende prijzen en concurrentie van andere kopers waaronder ook particuliere beleggers (Bron: NVM, DNB, door FD.nl). Zeker in de bij starters populaire grote steden is het voor veel starters lastig geworden om een woning te kopen.

Het aantal consumenten dat een hypotheek oversluit is hard gegroeid, ten opzichte van een jaar eerder met bijna 40%. Ook hier stijgt de hypotheeksom waardoor de groei van het productievolume nog harder toeneemt (+54%). Het afgelopen kwartaal waren er ruim 19.000 oversluitingen, drie jaar eerder waren dit er slechts 7.600. De lage rente lijkt de belangrijkste aanjager voor het oversluiten van de hypotheek. De huidige oversluitmarkt is in omvang echter nog steeds niet vergelijkbaar met de situatie van voor de financiële crisis en voor het provisieverbod.

Ontwikkelingen aantal sluiters



Bron: Kadaster, IG&H Consulting & Interim

Verdeling van type sluiters over aanbiederslandschap

Starters kiezen net als in het afgelopen kwartaal vaker voor een bank als hypotheekverstrekker, namelijk in 60% van de gevallen. Dit is een flinke verandering ten opzichte van een jaar geleden, toen koos minder dan de helft van de starters voor een bank.

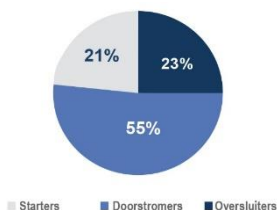
De stijging gaat met name ten koste van het productieaandeel van starters bij verzekeraars (-7%) en regiepartijen (-4%). Door de groeiende markt betekent dat echter niet dat deze partijen minder productie hebben gerealiseerd.

Als we kijken naar de groeiende doorstroommarkt dan zien we nauwelijks verschuivingen ten opzichte van Q4-2016. Ten opzichte van een jaar eerder zijn er wel veranderingen. Ook in de doorstroommarkt zien we dat banken met 64% het grootste marktaandeel hebben. Het aandeel van de banken is gelijk aan het voorgaande kwartaal maar ten opzichte van een jaar geleden met 5% gestegen. Verzekeraars hebben ten

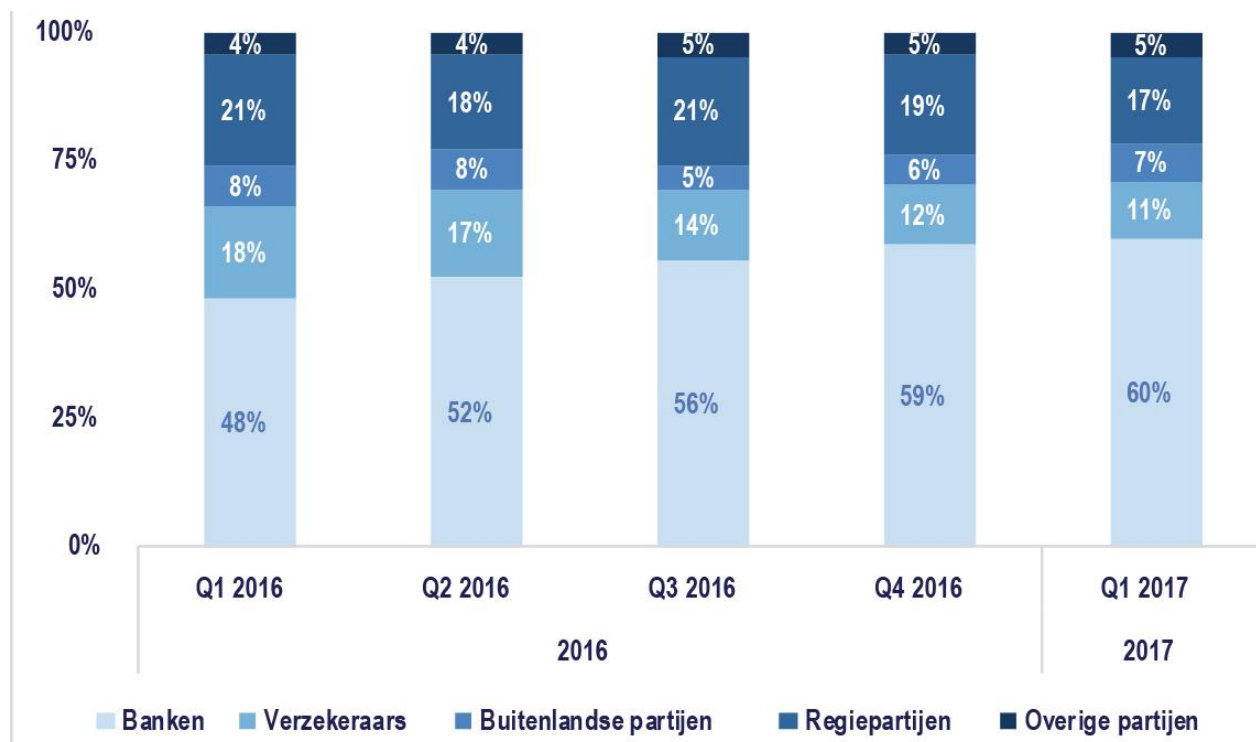
opzichte van een jaar geleden aandeel ingeleverd (-5%). De andere typen partijen hielden hun marktaandeel vrijwel gelijk.

Op de oversluitmarkt zijn de verhoudingen het meest stabiel gebleven. Ook op de oversluitmarkt geldt dat de banken aandeel hebben teruggepakt ten opzichte van een jaar geleden (+3%) en verzekeraars aandeel hebben verloren (-3%).

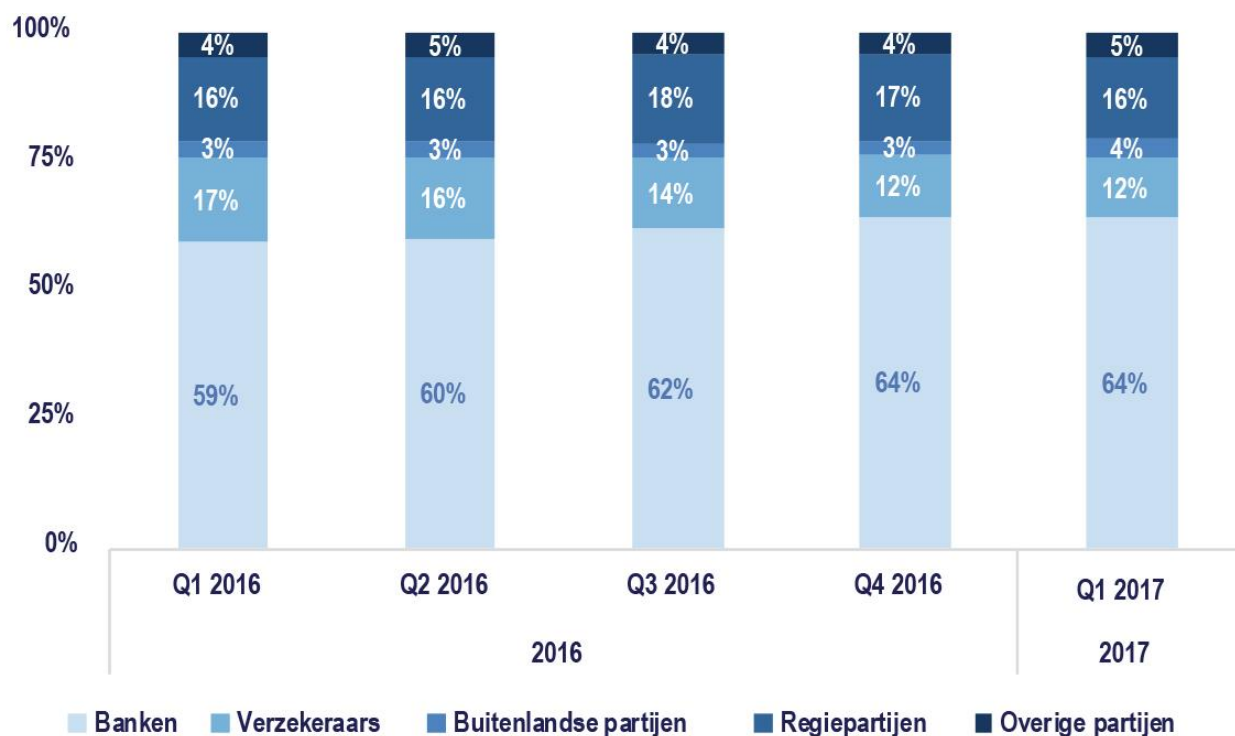
Verdeling type sluiters over aanbieders



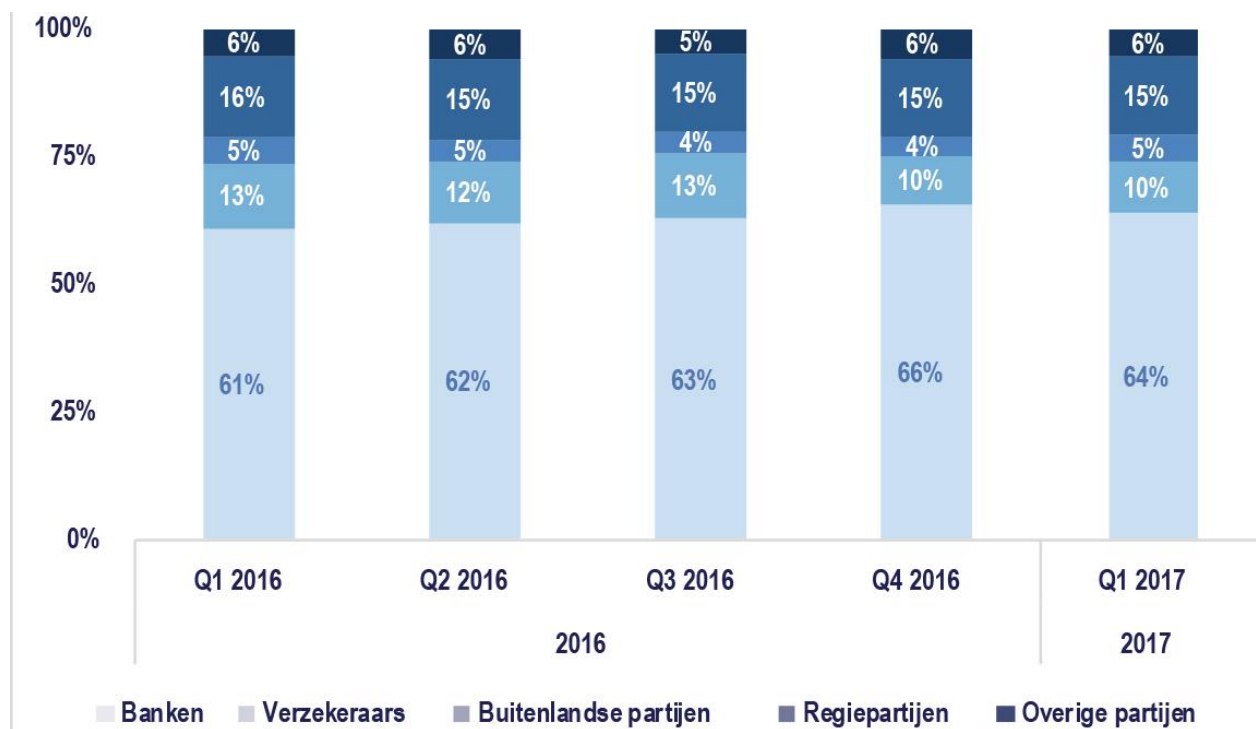
Starters



Doorstromers



Oversluiters



Bron: Kadaster, IG&H Consulting & Interim

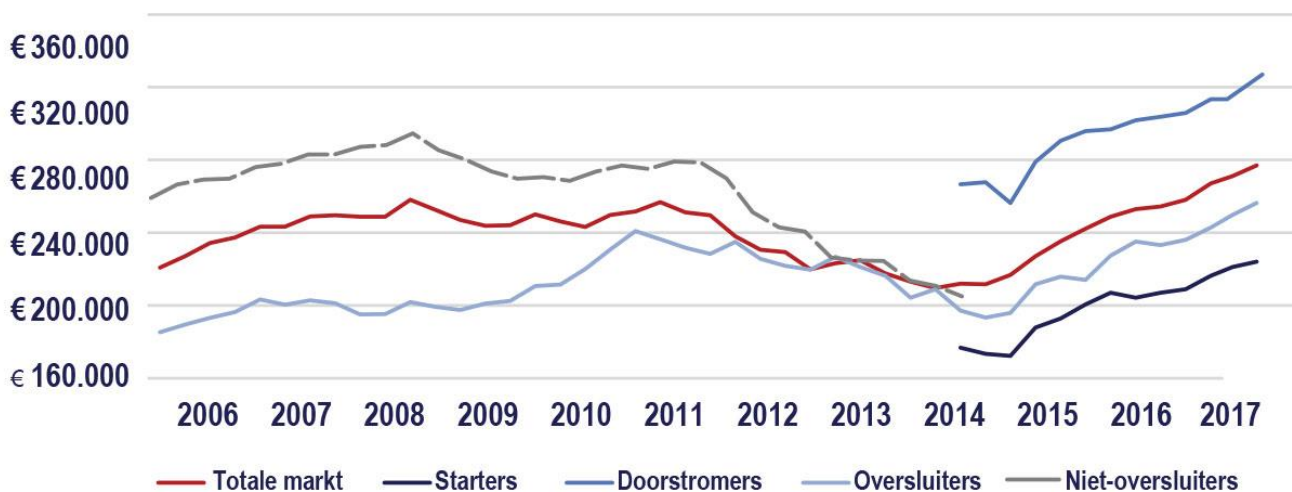
Gemiddelde hypotheeksom per type sluiters

De gemiddelde hypotheeksom voor starters is fors toegenomen, in een jaar tijd met ruim 9%. Dit betekent dat de gemiddelde hypotheeksom voor starters in het afgelopen kwartaal 225.000 euro bedroeg, een jaar eerder was dit ongeveer 207.000 euro. Ten opzichte van het vorige kwartaal zien we een stijging van 4%.

Doorstromers sloten in het eerste kwartaal van 2017 gemiddeld een hypotheek van 326.000 euro, een stijging van 7% ten opzichte van een jaar eerder en 3% ten opzichte van Q4-2016. De stijging van de hypotheeksom is daarmee relatief gezien iets kleiner dan bij starters en oversluiters.

Vergeleken met een jaar geleden is de stijging van de hypotheeksom bij oversluiters relatief gezien het sterkst, van 233.000 naar gemiddeld bijna 258.000 euro (+11%). Deze stijging heeft met name in 2016 plaatsgevonden, ten opzichte van Q4-2016 was de stijging namelijk minder dan 2%.

Ontwikkeling gemiddelde hypotheeksom per type sluiters



Bron: Kadaster, IG&H Consulting & Interim

De visie van IG&H op...

De waarde van permanente klantinzichten

Als IG&H krijgen we regelmatig vragen van hypotheekverstrekkers over inzichten in allerlei doelgroepen en doorsnedes van de markt. Zo'n 'foto' van de markt kan helpen bij bijvoorbeeld het aanscherpen van de strategie, het ontwikkelen van proposities voor specifieke doelgroepen of het neerzetten van effectieve marketing campagnes. De waarde van dit soort inzichten neemt verder toe als je de stap kunt zetten van foto naar film: permanent inzicht in hoe doelgroepen en behoeften zich door de tijd ontwikkelen. Daar starten we nu een pilot voor.

Waarde van inzicht

Als consument heb je tegenwoordig ruim keus uit allerlei handige monitoring-apps. Je kunt precies bijhouden hoeveel stappen je hebt gelopen, wanneer je wekelijkse budget voor boodschappen op is en wat je energieverbruik is geweest van afgelopen maand. Het voordeel: je kunt targets stellen (meer lopen, minder elektriciteit verbruiken), dit vergelijken met een benchmark en hier je gedrag op aanpassen.

Ook in de zakelijke wereld zijn er targets en benchmarks waar op wordt gestuurd. Hypotheekverstrekkers sturen natuurlijk op productie en rentemarge, maar in de competitieve hypotheekmarkt van nu zien we steeds vaker ambities juist op specifieke doelgroepen in plaats van op een algemeen omzettaarget alleen. De vragen die daarbij worden gesteld zijn bijvoorbeeld: hoe verhoudt mijn portefeuille zich tot die van concurrenten? Bij welk deel zit de meeste waarde en bij welke segmenten liggen nog de meeste kansen? Door het combineren van verschillende typen doorsnedes van de markt te maken kun je tot verrassende inzichten komen.

Van foto naar film

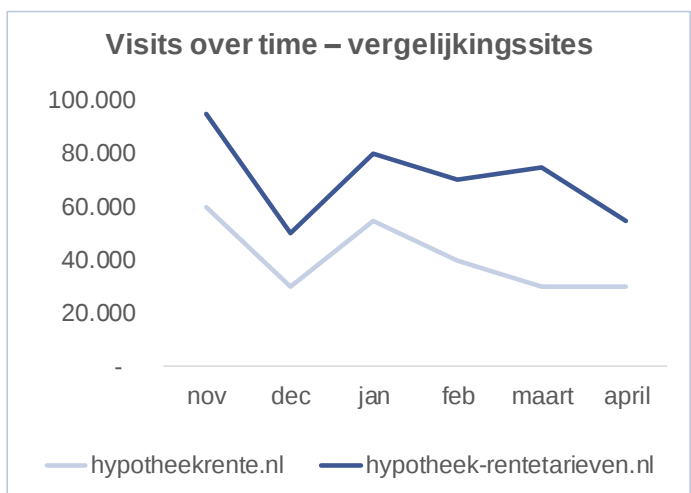
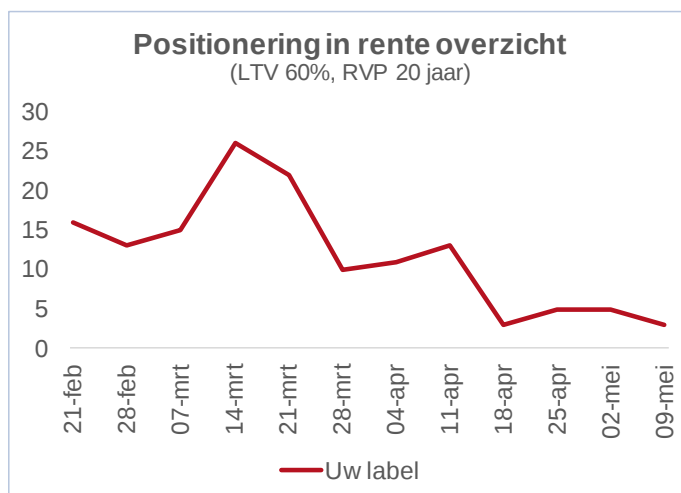
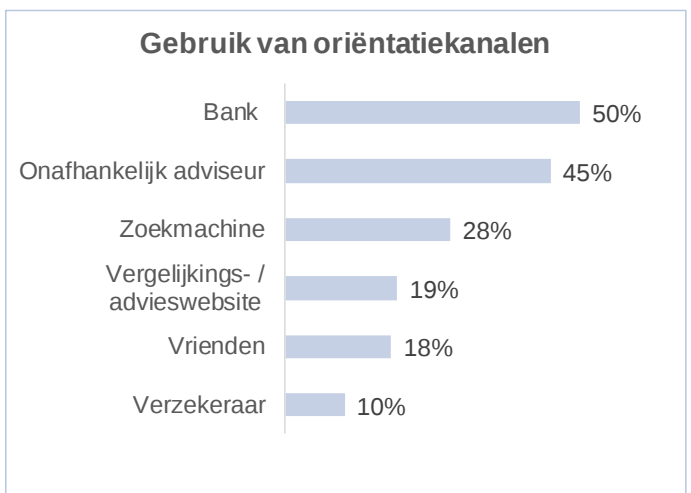
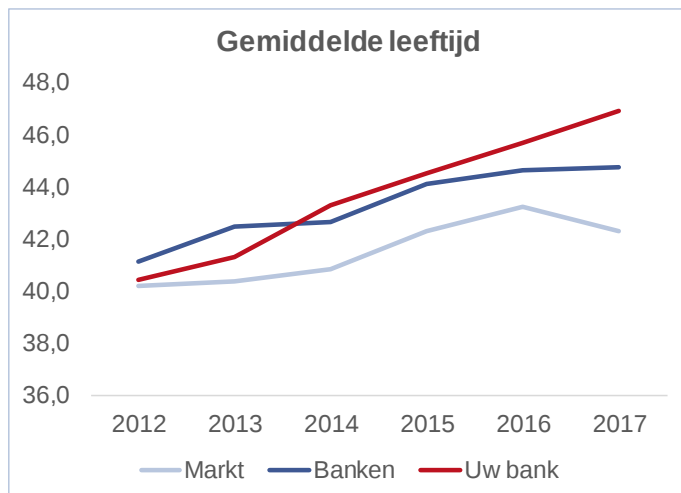
Een onderzoek naar doelgroepen en marktdoorsnedes vindt meestal plaats bij de herijking van een strategie of eventueel op jaarlijkse basis. Een soort foto: het geeft een goed en waardevol beeld van de uitgangssituatie, maar nog maar beperkt handvaten om de dagelijkse sturing op te baseren. En na verloop van tijd verkleurt de foto een beetje – hoe actueel zijn de inzichten nog waar onze strategie en marktbenadering op gebaseerd zijn?

Wij zijn van mening dat het extra waarde heeft om continu over dit soort inzichten te kunnen beschikken. Dit geeft veel meer mogelijkheden om bij te sturen in strategie, proposities en marketing campagnes. Het beeld blijft fris en scherp en volgt de laatste ontwikkelingen op de voet. In een markt die altijd in beweging is, redelijk onmisbaar. Om deze reden werkt IG&H aan een marktrapport over de hypotheekmarkt, dat elk kwartaal uit moet komen: van foto naar film als het ware.

Wat voor doorsnedes gaat het om?

In welke provincie zijn de huizenprijzen afgelopen jaar niet gestegen, maar gedaald? En als de gemiddelde leeftijd in uw hypotheekportefeuille 43 is, is dat dan boven- of onder gemiddeld? Dit soort inzichten kunnen u helpen om bijvoorbeeld doelstellingen te bepalen op en performance te volgen voor groei in specifieke geografische gebieden of leeftijdscategorieën. Maar denk ook aan doorsnedes op gebieden als type sluit, hypotheeksom, geografie, leeftijd, type woning, nieuwbouw versus bestaande bouw et cetera. Dat vullen we vervolgens aan met inzichten over consumentenvoorkeuren, op basis van online gedrag en een gerichte consumentenenquête.

Voorbeelden van mogelijke inzichten



Pilot marktrapport Hypotheken

Rapportages over de hypotheekmarkt maken we natuurlijk vaker. Een marktbreed rapport dat ieder kwartaal uitkomt is echter nieuw, en daarom starten we met een pilot met een beperkt aantal deelnemers. Zodat u niet alleen uw aantal stappen, boodschappenbudget of energieverbruik op de voet kunt volgen, maar ook relevante ontwikkelingen en uw performance in de hypotheekmarkt. Bent u geïnteresseerd in deze pilot of benieuwd wat de waarde van zo'n marktrapport voor u kan zijn? Neem hiervoor contact op met **Joppe Smit** (j.smit@igh.nl) of **Egbert Baarsma** (e.baarsma@igh.nl)