



Recordhoogte gemiddelde hypotheeksom door gespannen woningmarkt

Forse daling in aantal hypotheeken voor starters

De gemiddelde hypotheeksom is nog nooit zo hoog geweest als in het derde kwartaal van 2017 (€287.000,-). Na een relatief stabiele hypotheeksom over de eerste twee kwartalen van 2017, groeit de gemiddelde hypotheeksom in het derde kwartaal van 2017 weer. Ook stijgt het aantal verstrekte hypotheeken flink, behalve bij starters. Bij deze groep daalt dit aantal met 7 procent.

In het derde kwartaal van 2017 zijn 87.000 hypotheeken verkocht. Dit is een stijging van ruim 4 procent ten opzichte van een jaar geleden. De gemiddelde huizenprijs is in hetzelfde jaar gestegen met 7,8 procent. Het woningaanbod is daarentegen met bijna 26 procent gedaald. “Deze spanning op de woningmarkt zorgt voor hoge huizenprijzen en daarmee voor groei van de gemiddelde hypotheeksom”, zegt Joppe Smit, Senior Manager Banking bij IG&H Consulting & Interim. “We zien dat voor starters de gemiddelde hypotheeksom is gestegen naar 232.000 euro, terwijl het aantal verstrekte hypotheeken aan deze groep is gedaald met zeven procent. We kunnen daarmee stellen dat de lastige positie voor starters aanhoudt.”

Hypotheeksom omhoog, startersmarkt in zwaar weer

De stijging van de huizenprijzen zet ook door in het derde kwartaal van 2017. Zo blijkt de gemiddelde prijs voor eengezinswoningen het afgelopen kwartaal met 6,9 procent te zijn gestegen. De gemiddelde prijs voor appartementen laat zelfs een stijging zien van 11 procent. “Ook dit bemoeilijkt de positie van starters”, zegt Smit. “Waar doorstromers nu sterk kunnen profiteren van de groeiende huizenmarkt, lijken starters last te hebben van de aangescherpte leennormen en de stijgende huizenprijzen”, aldus Smit. De groei van de gemiddelde hypotheeksom zorgt samen met de groei van het aantal verstrekte hypotheeken voor een groei van de hypotheekomzet naar 25,1 miljard. Dit is een groei van 6 procent ten opzichte van het tweede kwartaal van 2017, en een duidelijke stijging ten opzichte van de groei in het vorige kwartaal. De hypotheekomzet overtreft daarmee de recordomzet van het vierde kwartaal van 2016, en is terug op het niveau van 2008.

Drie grootbanken herpakken kopposities op hypotheekmarkt

Het marktaandeel van de grootbanken groeit in het derde kwartaal van 2017 naar bijna 55 procent van de hypotheekproductie. Deze groei wordt vooral veroorzaakt door een sterke groei van het marktaandeel van ING (+3,7 procent). ABN AMRO laat als enige grootbank een lichte krimp in het marktaandeel zien. De verzekeraars weten de stijgende lijn die is ingezet in de eerste helft van 2017 niet door te zetten en ook regiepartijen en buitenlandse partijen zien hun marktaandeel krimpen in het derde kwartaal van 2017.

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:

Niels Roelofs (n.roelofs@igh.nl); Lisa klein Goldewijk (l.kleingoldewijk@igh.nl)

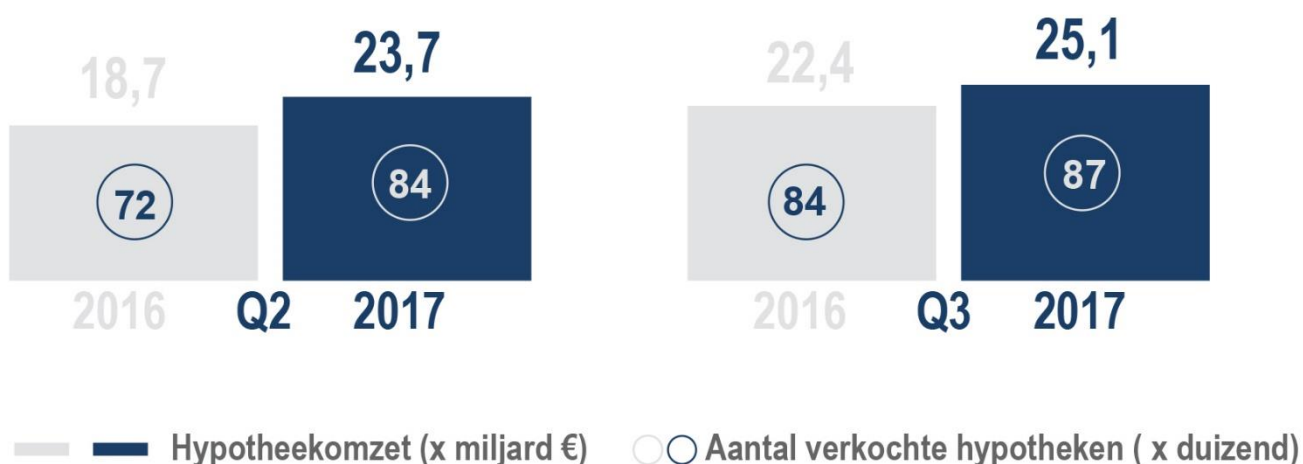
Hypotheekmarkt: Hypotheekomzet groeit in derde kwartaal met 6% naar hoogste niveau sinds de kredietcrisis van 2008

De hypotheekomzet is in het derde kwartaal van dit jaar flink gestegen. Waar de hypotheekomzet over de afgelopen vier kwartalen redelijk constant (maar wel veel hoger dan een jaar eerder) was en de markt leek te stabiliseren, groeit de hypotheekmarkt in het derde kwartaal weer flink. Deze ontwikkeling wordt vooral veroorzaakt door een toename van het aantal afgesloten hypotheeklen, maar ook de gemiddelde hypotheeksom groeit weer.

Hypotheekomzet

De totale hypotheekomzet in het derde kwartaal van 2017 bedraagt €25,1 miljard. Dit is een groei van 12% ten opzichte van hetzelfde kwartaal in 2016 en een toename van 6% ten opzichte van het tweede kwartaal van 2017. De omzetgroei van 6% ten opzichte van het vorige kwartaal is een duidelijke stijging ten opzichte van de groei van 2% in het tweede kwartaal. De hypotheekomzet overtreft daarmee de recordomzet van het vierde kwartaal van 2016, en is terug op het niveau van 2008.

Hypotheekmarktontwikkeling



Bron: Kadaster, IG&H Consulting & Interim

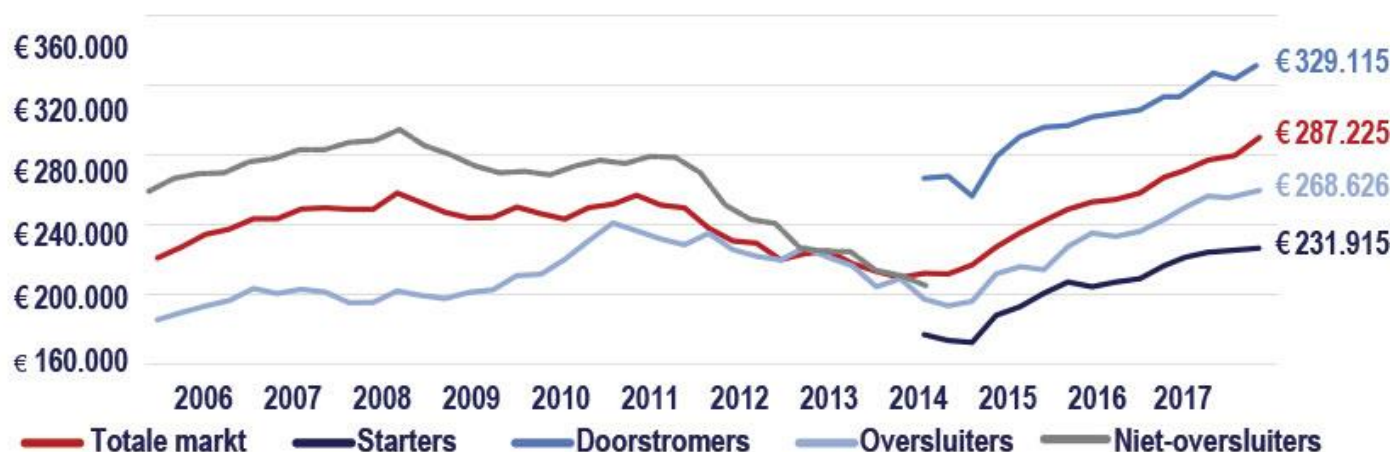
Aantal hypotheeklen

In het derde kwartaal van 2017 zijn er 87.000 hypotheeklen afgesloten, 4% meer dan in hetzelfde kwartaal vorig jaar. Ook ten opzichte van het vorige kwartaal is het aantal hypotheeklen gegroeid met 4%. Bijna 80% hiervan is afgesloten voor de aankoop van een nieuw huis (starter of doorstromer) en 20% voor oversluiters. Hierbij groeit t.o.v. vorig kwartaal de oversluitmarkt (+4%) iets harder dan de aankoopmarkt (+3%).

Hypotheeksom

Na een kwartaal met ongeveer gelijkblijvende hypotheeksom is de gemiddelde hypotheeksom in het derde kwartaal van 2017 met 2% gestegen naar ruim € 287.000. De gemiddelde hypotheeksom is nog niet eerder zo hoog geweest. Net als bij de hypotheekomzet is ook hier sprake van een hernieuwde groei: na een relatief stabiele hypotheeksom over de eerste twee kwartalen van 2017, is er weer een duidelijke stijging te zien.

Ontwikkeling gemiddelde hypotheeksom per type sluiters



Bron: Kadaster, IG&H Consulting & Interim

Prijzontwikkeling

De WOX van Calcasa geeft aan dat de gemiddelde huizenprijs met 7,8% is gestegen t.o.v. het niveau van Q3 2016. Ten opzichte van het vorige kwartaal is de prijs met 2,4% gestegen.

- De gemiddelde woningwaarde komt uit op € 278.000 voor alle woningen. Hierbij is de gemiddelde prijs voor eengezinswoningen met 6,9% gestegen naar € 295.000 en is de prijs voor meergezinswoningen (appartementen) met 11,0% gestegen naar € 233.000.
- Woningen met een waarde van minder dan 150 duizend euro zijn het afgelopen jaar 7,3% in waarde toegenomen, woningen in de prijsklasse 150 tot 250 duizend werden 8,2% meer waard en woningen in de prijsklasse 250 tot 350 duizend euro stegen het hardst met 8,6%. Bij woningen van 350 tot 500 duizend euro steeg de waarde met 7,1% en woningen meer dan 500 duizend euro werden het afgelopen jaar 5,9% meer waard.
- De prijsstijging is het grootst in Noord-Holland (+10,5%) gevolgd door de provincie Utrecht (8,4%). De waardeverhoging is het kleinst in de provincies Zeeland (4,0%) en Limburg (3,8%).
- Het jaarlijks aantal verkochte woningen is met 14,6% gestegen terwijl het aanbod van woningen met 25,8% gedaald.

Bron: Calcasa

Marktaandelen: Drie grootbanken herpakken kopposities in de hypotheekmarkt

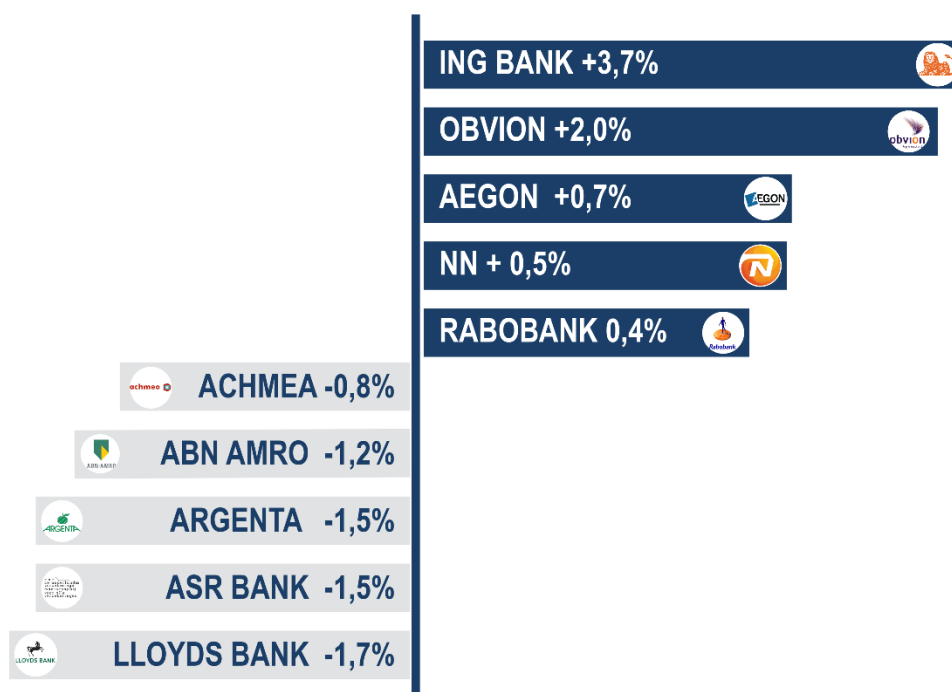
Na een sterk kwartaal voor verzekeraars laten nu de grootbanken een groeiend marktaandeel zien. Deze groei gaat ten koste van regiepartijen, buitenlandse partijen en verzekeraars die aan marktaandeel verliezen. De drie grootbanken realiseren in het derde kwartaal het grootste gezamenlijke marktaandeel sinds het vierde kwartaal van 2016.

Ontwikkelingen marktaandelen partijen

De groei van het marktaandeel van grootbanken wordt vooral veroorzaakt door een sterke groei van het marktaandeel van ING (+3,7%), maar ook Rabobank is terug te vinden bij de top 5 stijgers (+0,4%). Obvion draait wederom een goed kwartaal, en ziet haar marktaandeel nog iets sneller stijgen dan in het tweede kwartaal van dit jaar (+2,0%). Opvallend is de krimp bij Achmea (-0,8%) na een kwartaal waarin het de grootste stijger was.

De buitenlandse partijen leveren dit kwartaal veel marktaandeel in. Zowel Argenta (-1,5%) als Lloyds Bank (-1,7%) horen bij de grootste krimpers. Hierbij is vooral de verschuiving van Argenta van top-stijger (+0,8%) naar top-daler opvallend te noemen. Ook Lloyds Bank was in het eerste kwartaal van 2017 nog terug te vinden bij de top stijgers (+1,3%), maar viel in het tweede kwartaal al terug naar de top dalers (-0,6%).

Top 5 stijgers en dalers



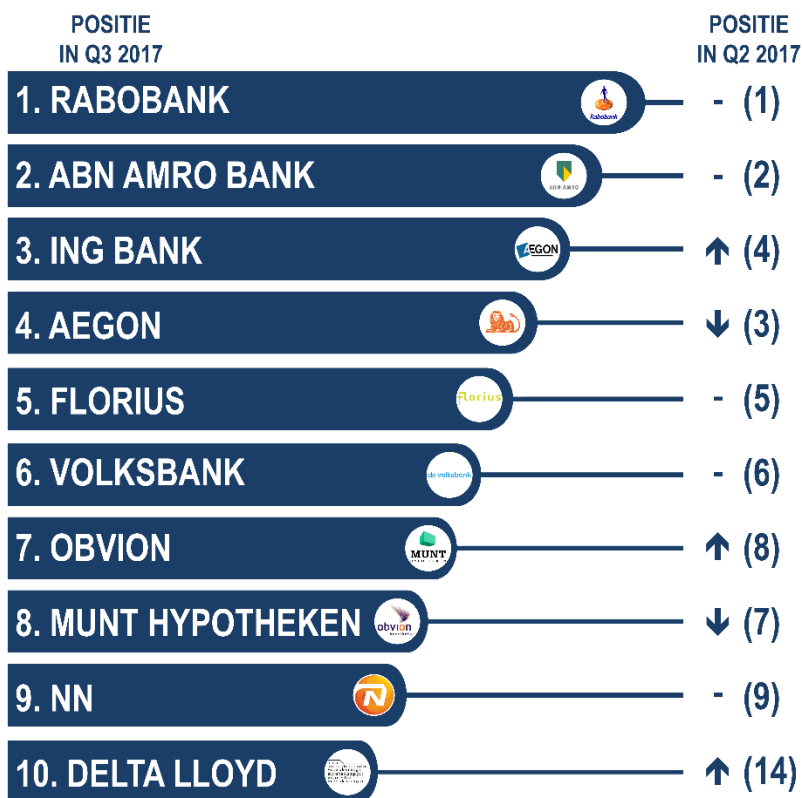
● TOP 5 STIJGERS ● TOP 5 DALERS

Ontwikkeling in absoluut marktaandeel t.o.v vorig kwartaal

Bron: Kadaster, IG&H Consulting & Interim

De opvallendste verschuiving in de top-10 van grootste aanbieders is de plaats verwisseling van Aegon en ING. De groei van het marktaandeel van ING overtreft de groei van het marktaandeel van Aegon. ING neemt daardoor de derde positie in de top-10 van Aegon over. Het gevolg hiervan is dat de drie grootbanken wederom de grootste spelers zijn op de hypotheekmarkt.

Top 10 grootste partijen qua marktaandeel



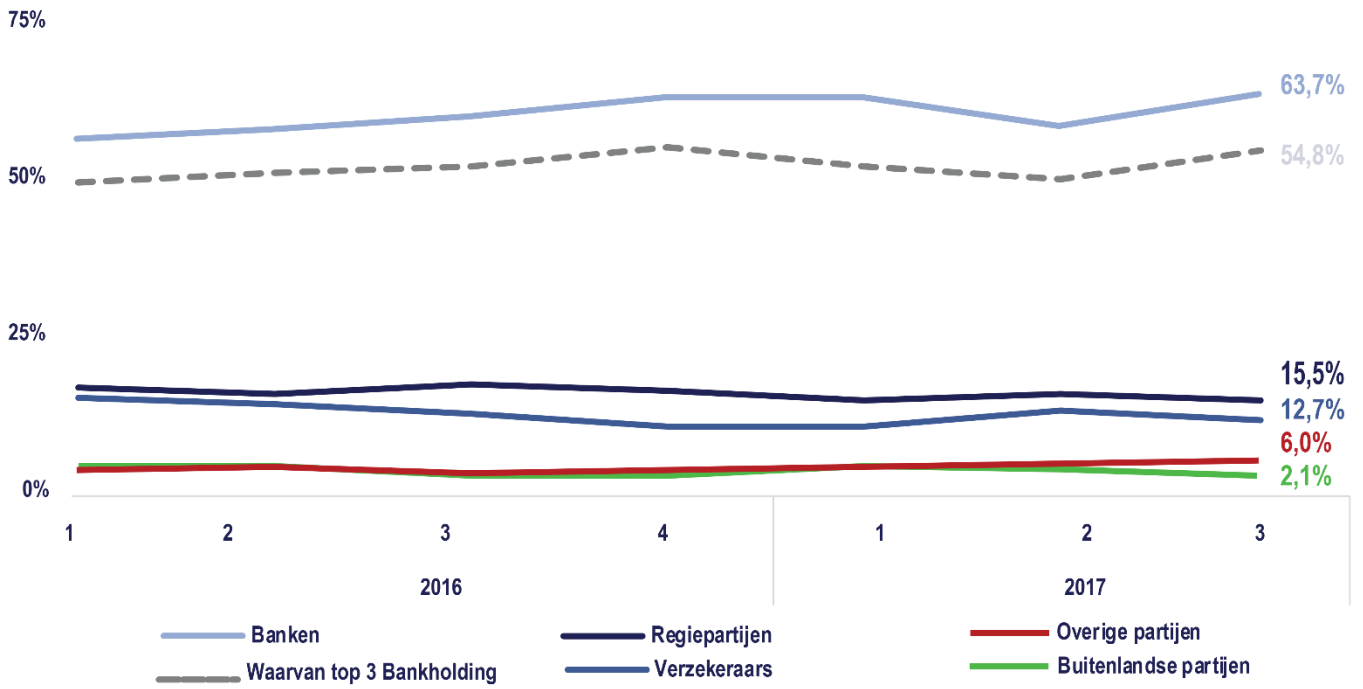
Bron: Kadaster, IG&H Consulting & Interim

Ontwikkelingen in aanbiederslandschap

De banken realiseren in het derde kwartaal van 2017 gezamenlijk marktaandeel van 64%. Dit is het grootste marktaandeel sinds het tweede kwartaal van 2015. Ten opzichte van het vorige kwartaal is dit een groei van bijna 5%, die voor het overgrote deel toe te schrijven is aan de groei bij de grootbanken. Het marktaandeel van de grootbanken groeit in het derde kwartaal van 2017 met 4,5% naar bijna 55% van de hypotheekproductie.

De verzekeraars weten de stijgende lijn die is ingezet in de eerste helft van 2017 niet door te zetten en realiseren een marktaandeel van 13%. Ook regiepartijen zien ook hun marktaandeel dalen van 17% in het tweede kwartaal naar 16% in het derde kwartaal. Het marktaandeel van buitenlandse partijen daalt nog sterker (van 4,5% naar 2,1%). Deze sterke daling is te verklaren door de krimp van de marktaandelen van Argenta en Lloyds Bank.

Ontwikkelingen aanbiederscategorieën



Bron: Kadaster, IG&H Consulting & Interim

Type sluiters: Aankoopmarkt is met €20 miljard nog niet eerder zo groot geweest

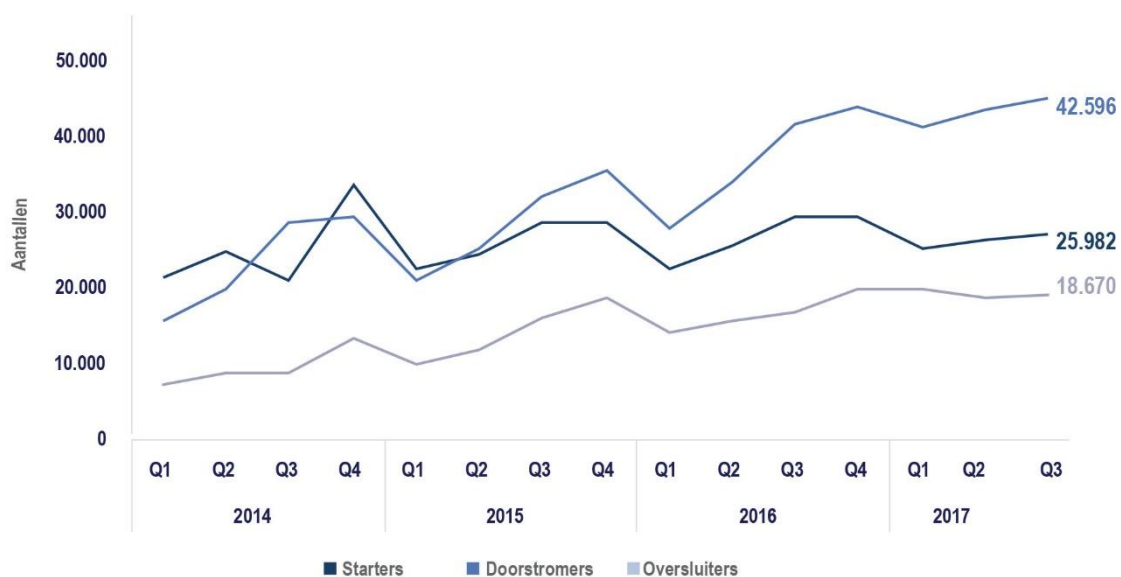
Starters en doorstromers zijn in het derde kwartaal van 2017 gezamenlijk verantwoordelijk voor 80% van de totale hypotheekomzet. Opvallend hierbij is dat de hypotheekomzet bij starters sneller groeit dan bij doorstromers. Deze groei is vooral afkomstig van een sterk stijgende hypotheeksom voor starters.

Ontwikkelingen van typen sluiters

De omzet van de hypotheekmarkt is in het derde kwartaal van 2017 voor 56% afkomstig van doorstromers, 24% van starters en 20% van oversluiters. Ten opzichte van het tweede kwartaal groeit de oversluitmarkt het snelst (+9%) en bereikt daarmee het hoogste niveau sinds 2011. De hypotheekomzet vanuit starters en doorstromers groeit ook flink (6% resp. 5%). De totale omzet vanuit de aankoopmarkt (starters en doorstromers) komt uit op meer dan €20 miljard en zet daarmee een nieuw record.

Het aantal hypotheeklen en de gemiddelde hypotheeksom groeit het snelst bij oversluiters (4% resp. 5%). Ondanks een snellere omzetgroei bij starters dan bij doorstromers, blijft de groei van het aantal hypotheeklen bij starters achter op de groei bij doorstromers (3,1% resp. 3,3%). Ten opzichte van hetzelfde kwartaal in 2016 is het aantal starters op de hypotheekmarkt zelfs met 7% gedaald terwijl het aantal doorstromers met 8% is gestegen. De omzetgroei bij starters kan daarom enkel worden verklaard door een verdere groei van de hypotheeksom (+3%). De lastige positie van starters op de hypotheekmarkt lijkt daarmee aan te houden.

Ontwikkelingen aantal sluiters

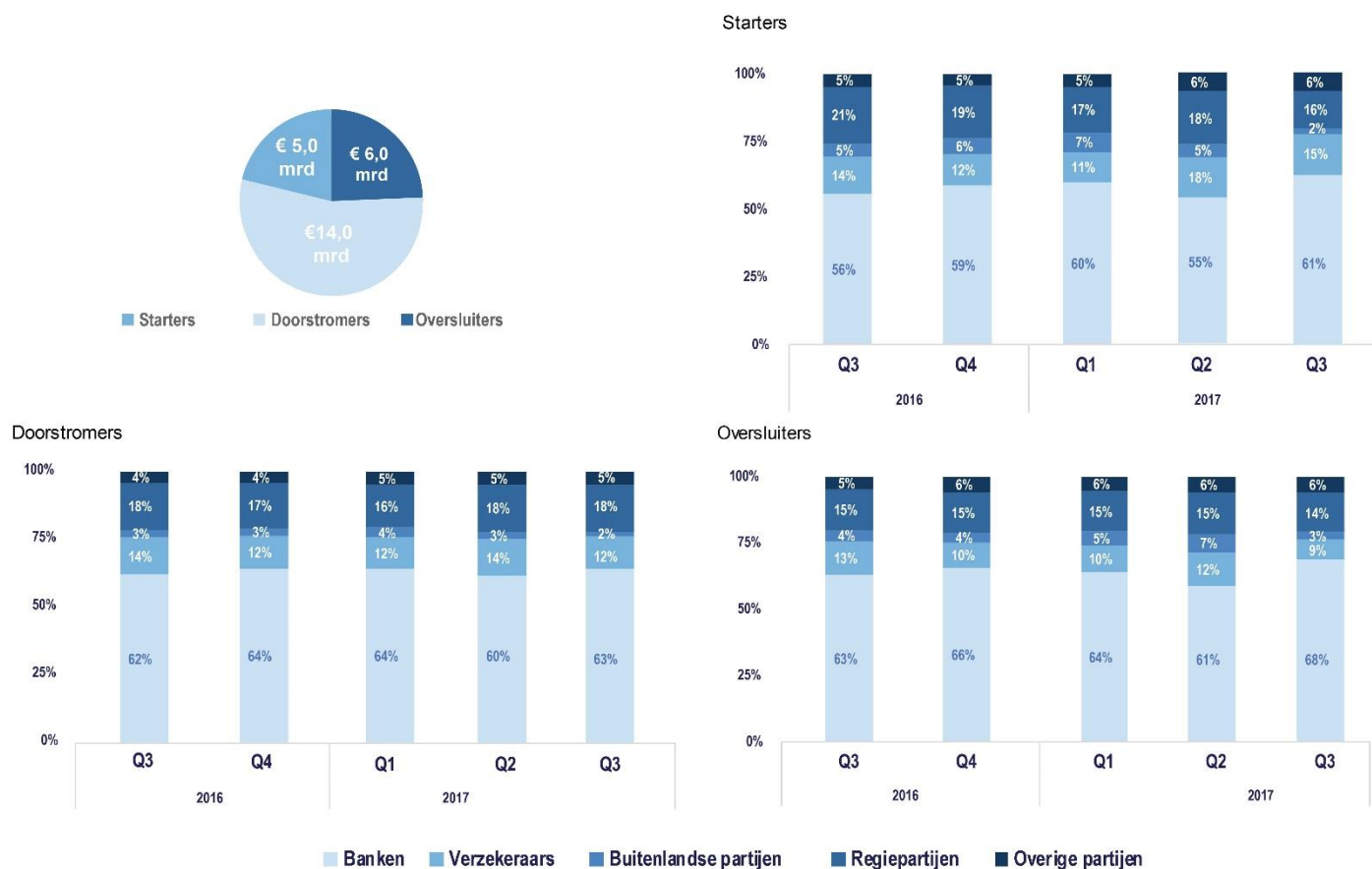


Bron: Kadaster, IG&H Consulting & Interim

Verdeling van type sluiters over aanbiederslandschap

Het marktaandeel van banken is in het derde kwartaal van 2017 bij alle typen sluiters sterk gegroeid. Het marktaandeel van banken stijgt het snelst bij oversluiters. Hier bereiken de banken het grootste marktaandeel sinds 2015 (stijging van 61% naar 68% t.o.v. vorig kwartaal). Bij starters en doorstromers stijgt het marktaandeel van banken van respectievelijk 55% naar 61% en van 60% naar 63%. De groei van het marktaandeel bij banken gaat bij alle typen sluiters ten koste van alle andere partijen. De verzekeraars en de buitenlandse partijen verliezen het meeste marktaandeel bij oversluiters, terwijl de regiepartijen het meeste marktaandeel verliezen bij starters.

Verdeling type sluiters over aanbieders



Bron: Kadaster, IG&H Consulting & Interim

De visie van IG&H op ...

Digitaal hypotheekadvies zorgt voor doorbraak in klantbeleving

Er wordt al lang over gepraat in hypotheekland, maar nu komt het er echt aan: digitaal hypotheekadvies. Binnenkort verwacht Moneyou de eerste partij in de markt te zijn met een bèta versie van volwaardig geautomatiseerd advies. Andere partijen zullen volgen. Door deze beweging kan de online markt aanzienlijk groter worden dan nu het geval is. En de dienstverlening met een digitaal adviestraject waarbij ook de adviseur betrokken is, heeft een grote toekomst.

Digitaal advies komt er nu echt aan

Robo advies, digitaal advies, geautomatiseerd advies: er is veel over gezegd en geschreven de afgelopen jaren. We hebben diverse ontwikkelingen gezien die de klantreis al digitaal hebben gemaakt, zoals de stap van zuivere Execution Only naar geholpen zelfbediening (bijvoorbeeld Hypotheek24), of advies door een adviseur op afstand via de webcam (bijvoorbeeld ABN AMRO of BijBouwe). Mooie ontwikkelingen, maar nog wel iets anders dan echt digitaal advies.

Dat gaat binnenkort wel mogelijk worden; we staan op de drempel van de eerste echt automatisch gegenereerde hypotheekadviezen. Independer geeft al enige tijd aan dat ze hard werken aan het bieden van digitaal advies, al blijkt realisatie nog behoorlijk weerbarstig. Fiew zegt al digitaal advies te bieden, de eerste module voor alleenstaande starters is live. Alleen is het nog niet helemaal volwaardig automatisch advies – na het doorlopen van de online module moet je nog een adviseur spreken om tot een afgerond advies te komen.

En Moneyou, de directe aanbieder die onderdeel is van ABN AMRO, verwacht begin 2018 de eerste partij te zijn die met een bèta versie van volwaardig geautomatiseerd advies live gaat. Op e-financials eind november laten ze een sneak preview zien. Met gepaste trots kunnen we zeggen dat dit samen met IG&H ontwikkeld is.

Online markt zal drie tot vijf keer zo groot worden

In veel markten om ons heen is 'online' de norm voor groei. In hypotheekland is de online markt nog beperkt. Onze inschatting is dat ongeveer 2% van de hypotheekverstrekking nu online plaatsvindt. Dit komt deels omdat de consument het best spannend vindt om online een hypotheek af te sluiten; het is tenslotte een impactvolle beslissing. Een andere oorzaak is het beperkte online aanbod, door het geringe aantal aanbieders en adviseurs en door de gelimiteerde mate van ondersteuning die de klant online krijgt. Digitaal advies kan een flinke verschuiving teweeg gaan brengen. Het biedt volwaardige ondersteuning voor de klant in zijn hypotheekafweging.

Uit de testen blijkt bovendien dat consumenten het leuk en heel leerzaam vinden om de adviesmodules te doorlopen. Ze begrijpen veel beter wat de impact is van de varianten die ze kunnen kiezen, en hebben daardoor het gevoel echt zelf aan het stuur te zitten.

Deze betere klantervaring zal eraan bijdragen dat meer verstrekkers (ook) een direct aanbod zullen gaan voeren. Onze verwachting is dat de onlinemarkt, waarbij de consument zelf zijn hypotheek sluit, in de komende jaren drie tot vijf keer groter gaat worden dan nu het geval is.

De echte impact komt van ‘digitaal advies met een adviseur’

De grootste impact van de ontwikkeling van digitaal advies zien wij echter juist in het adviestraject mét een adviseur. Het wordt nu mogelijk om het beste van de beide werelden te combineren – zeg maar ‘digitaal advies met een adviseur’. Een adviestraject waarin de online module de klant volwaardig helpt met het samenstellen van een hypotheek die hij echt begrijpt, en waarbij de adviseur extra klantwaarde toevoegt door mee te kijken met de cruciale afwegingen, resterende klantvragen kan beantwoorden en kan bevestigen dat de klant een goede keuze maakt.

Deze adviesvorm is al vaker als toekomstbeeld genoemd. Voor het daadwerkelijk realiseren ervan kunnen de huidige ontwikkelingen op het gebied van digitaal advies de doorbraak zijn. Dat betekent dat een betere klantbeleving mogelijk wordt tegen veel lagere advieskosten dan nu gebruikelijk is in de markt. De klant heeft veel meer het gevoel zelf aan het stuur te zitten en begrijpt beter wat hij doet, maar kan tegelijkertijd profiteren van alle kennis en expertise van een hypotheekadviseur.

Wat gaat u doen om deze potentiële waarde voor de klant te ontsluiten?

In digitaal advies ligt dus veel potentiële klantwaarde. Wat gaat u doen om die te ontsluiten?

Als u verstrekker bent, wat betekenen deze ontwikkelingen dan voor uw overwegingen om al dan niet een direct aanbod aan klanten te bieden? Als het mogelijk is om klanten een volwaardig geautomatiseerd advies aan te bieden, ziet die overweging er dan anders uit dan in de huidige situatie?

En als u onafhankelijk adviseur bent, wat gaat u doen met de mogelijkheden om op een nieuwe manier klanten optimaal te bedienen, met behulp van de digitale mogelijkheden en de waarde van uw expertise en uw onafhankelijke positie?

Benieuwd naar hoe IG&H kan ondersteunen bij het inspelen op deze ontwikkelingen? Neem contact op met Joppe Smit (j.smit@igh.nl)