



Aandeel starters woningmarkt nog nooit zo laag

Hypotheekomzet stijgt naar recordhoogte sinds 2007

Utrecht, 5 februari 2018 – Het aandeel starters op de woningmarkt op basis van volume daalde in het vierde kwartaal van 2017 naar 23 procent, het laagste aandeel ooit. Dit blijkt uit de Hypotheekupdate van IG&H Consulting & Interim over het vierde kwartaal van 2017. De hypotheekomzet over heel 2017 groeide met ongeveer 25 procent van 81 miljard naar 101 miljard euro en bereikte hiermee het hoogste niveau sinds 2007.

Van de totale hypotheekomzet in het vierde kwartaal kan slechts 23 procent worden toegeschreven aan starters, 56 procent aan doorstromers en 21 procent aan oversluiters. De daling van het aandeel starters wordt veroorzaakt doordat zowel het aantal verstrekte hypotheekleningen aan starters als de gemiddelde hypotheeksom voor starters minder snel stijgt dan voor de andere partijen. “Terwijl de hypotheekomzet zich op een recordniveau bevindt sinds de financiële crisis, is het aandeel starters in 2017 fors afgenomen”, aldus Joppe Smit, Senior Manager Banking bij IG&H Consulting & Interim. “De positie van starters lijkt steeds verder te verslechteren. Waar in 2014 het aantal starters nog groter was dan de aantal doorstromers, zien we nu dat doorstromers ruim de helft van de markt vertegenwoordigen en starters slechts ongeveer een kwart.”

Hypotheekomzet en -som naar recordhoogte

Niet alleen de hypotheekomzet steeg naar het hoogste niveau sinds 2007. Ook de gemiddelde hypotheeksom in het laatste kwartaal van 2017 groeide met twee procent naar 294.000 euro, de hoogste gemiddelde hypotheeksom ooit. Daarnaast nam het aantal verstrekte hypotheekleningen in het vierde kwartaal 2017 (ten opzichte van Q3 2017) met 13 procent toe naar 99.000 euro, het hoogste aantal sinds 2008. Smit: “De groei van de hypotheekmarkt is ook in 2017 zeer sterk geweest, waardoor de grens van de 100 miljard euro doorbroken is. Om de groei erin te houden is de instroom van starters echter van cruciaal belang. De afname van het aandeel starters is dan ook zorgelijk.”

Banken behouden marktaandeel

Het grootste aantal hypotheeken werd in het vierde kwartaal van 2017 door de banken verstrekt. Gezamenlijk hadden zij een marktaandeel van 63 procent, een afname van één procent ten opzichte van het vorige kwartaal. Deze terugval komt ten goede aan de verzekeraars (13 procent) en buitenlandse partijen (2,6 procent). “Deze bescheiden afname kwam vooral door een kleine terugval bij de grootbanken”, zegt Smit. “Toch blijven de drie grootbanken de grootste spelers op de hypotheekmarkt, met een gezamenlijk marktaandeel van 54 procent.”

Over IG&H

IG&H Consulting & Interim is actief in de sectoren finance, healthcare en retail. Met 120 betrokken en ondernemende sector-insiders helpt het adviesbureau vanuit hun kantoor in Utrecht, én bij klanten zelf, organisaties de transformatie naar radicale klantgerichtheid maken. Daarbij stellen zij hoge eisen aan zichzelf en aan hun werkwijze. Met diepgaande kennis en een persoonlijke benadering nemen zij als adviseurs hun klanten aan de hand en helpen hen de sector te verbeteren. Meer informatie is te vinden op www.igh.nl.

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

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 2017: Een jaar van records

De hypotheekmarkt is in 2017 wederom flink gegroeid. De hypotheekomzet steeg tot een recordhoogte van €101 mld., en is daarmee weer op het niveau van 2007. Ook wat betreft het aantal verstrekte hypotheeken en de gemiddelde hypotheeksom werden in 2017 records gebroken.

Hypotheekomzet

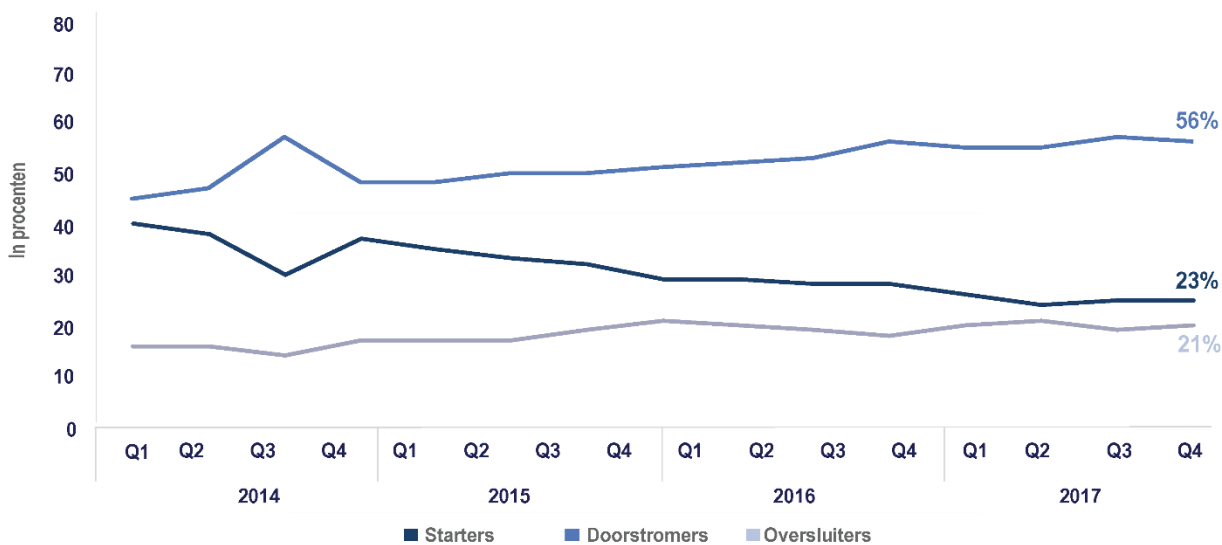
De hypotheekomzet groeide in 2017 met bijna 25% van €81 miljard naar €101 miljard. De hypotheekomzet bereikte hiermee het hoogste niveau sinds 2007. Oorzaak van deze groei zijn zowel een toenemend aantal verstrekte hypotheeken (+15%) als een stijgende gemiddelde hypotheeksom (+8%)

Waar de omzetgroei in 2016 nog terugliep (van 33% naar 25%), bleef de omzetgroei in 2017 constant. Van een negatieve ontwikkeling is dus niet langer sprake. Het aantal verstrekte hypotheeken nam wel iets minder toe dan in 2016, terwijl de hypotheeksom juist sneller steeg dan in 2016.



Bron: Kadaster, IG&H Consulting & Interim

De positie van de starter op de hypotheekmarkt is over 2017 verder verslechterd. Het aandeel starters op basis van volume daalde in 2017 naar 23% in het vierde kwartaal, het laagste aandeel ooit. Het aandeel doorstromers en oversluiters steeg daarentegen licht naar 56% respectievelijk 21%. Op basis van aantallen nam het aandeel starters op de hypotheekmarkt nog sterker af. Waar in 2014 het aantal starters nog groter was dan de doorstroommarkt, zien we nu dat doorstromers bijna de helft van de markt beslaan en starters nog slechts 30%. Tegelijkertijd blijft de hypotheeksom voor starters stijgen. In het vierde kwartaal van 2017 kwam de gemiddelde hypotheeksom voor starters uit op € 233.000.



Bron: Kadaster, IG&H Consulting & Interim

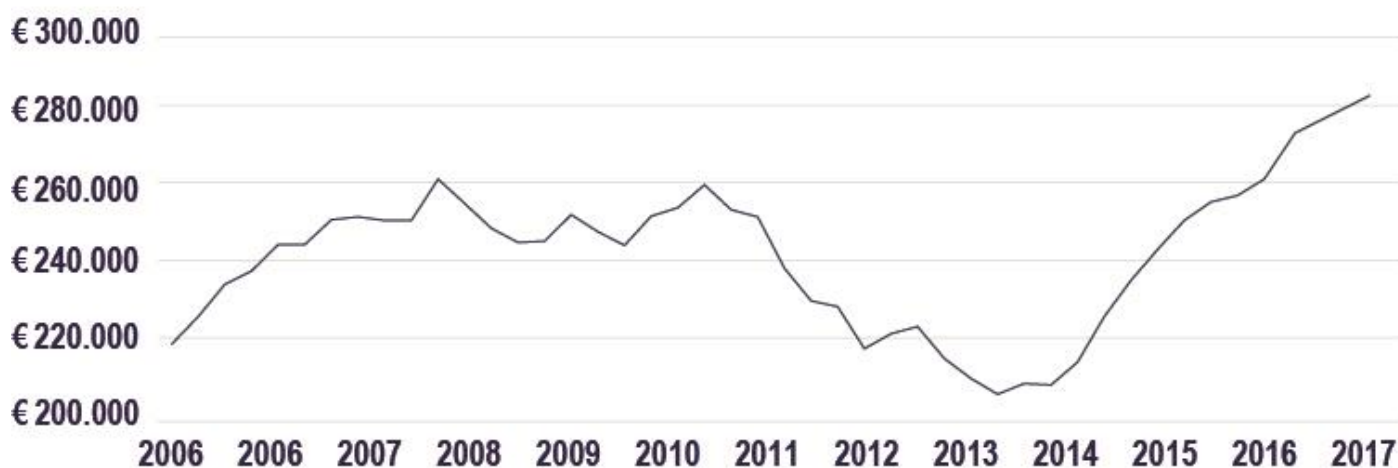
Aantal hypotheek

Het aantal verstrekte hypotheek is in 2017 ieder kwartaal toegenomen, zowel ten opzichte van het voorliggende kwartaal als ten opzichte van hetzelfde kwartaal in 2016. In het totaal werden er in 2017 ruim 353.000 hypotheek verstrekt. In 2016 waren dit er nog 307.000 (+15%). Van het aantal verstrekte hypotheek in 2017 werd 30% verstrekt aan starters, 48% aan doorstromers en 22% aan oversluiters. Dit is een daling van drie procentpunten ten opzichte van 2016 voor starters, maar een groei van twee respectievelijk één procentpunt voor doorstromers en oversluiters.

Hypotheeksom

De gemiddelde hypotheeksom is in 2017 gestegen naar € 286.000, de hoogste gemiddelde hypotheeksom ooit. Vooral in het derde en vierde kwartaal van 2017 steeg de hypotheeksom sterk. In het vierde kwartaal werd een gemiddelde hypotheeksom van € 294.000 bereikt, een groei van 2% ten opzichte van het derde kwartaal en ruim 8% ten opzichte van hetzelfde kwartaal in 2016. De verwachting is dat deze stijgende trend ook in 2018 zal doorzetten onder andere als gevolg van een positief marktsentiment en toenemende krapte op de woningmarkt.

Gemiddelde hypotheeksom op jaarbasis



Bron: Kadaster, IG&H Consulting & Interim

Prijswontwikkeling

De WOX van Calcasa geeft aan dat de huizenprijs met 8,2% is gestegen t.o.v. het niveau van het vierde kwartaal van 2016. De gemiddelde woningwaarde komt uit op € 282.000 voor alle woningen.

Eengezinswoningen zijn het afgelopen jaar 7,4% in waarde gestegen terwijl appartementen maar liefst 10,8% in waarde zijn gestegen. Deze prijsstijging is terug te zien in alle prijsklassen en ligt tussen de 7,2 en 8,9%.

Bron: Calcasa

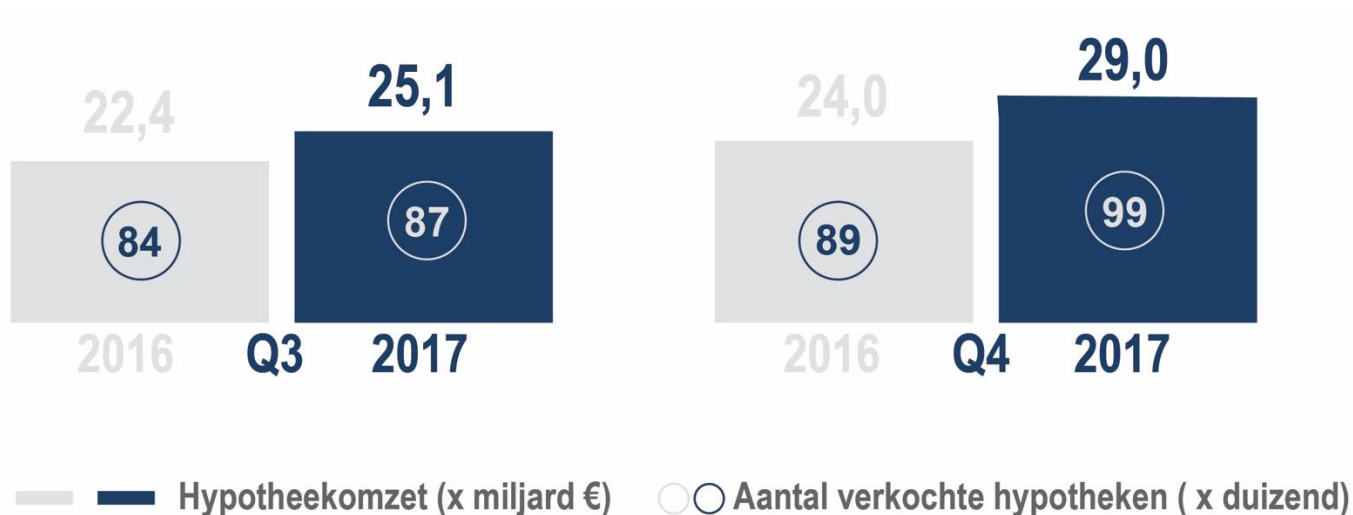
Hypotheekmarkt Q4 2017: Groei hypotheekomzet versnelt in het vierde kwartaal van 2017

De groei van de hypotheekomzet die in het derde kwartaal van 2017 is ingezet, neemt in het vierde kwartaal een versnelling (16%). Deze stijging wordt vooral veroorzaakt door een sterke toename van het aantal verstrekte hypotheeken (13%), maar ook de gemiddelde hypotheeksom blijft stijgen.

Hypotheekomzet

De hypotheekomzet bedraagt € 29 miljard in het vierde kwartaal van 2017. Dit is een groei van bijna 16% ten opzichte van het derde kwartaal (€ 25 miljard) en een groei van 21% ten opzichte van hetzelfde kwartaal van vorig jaar (€ 24 miljard). Waar in het derde kwartaal nog het omzetrecord van 2008 werd gebroken, brengt de omzet van het vierde kwartaal de markt zelfs bijna weer terug op het niveau van 2007.

Hypotheekmarktontwikkeling



Bron: Kadaster, IG&H Consulting & Interim

Aantal hypotheeken

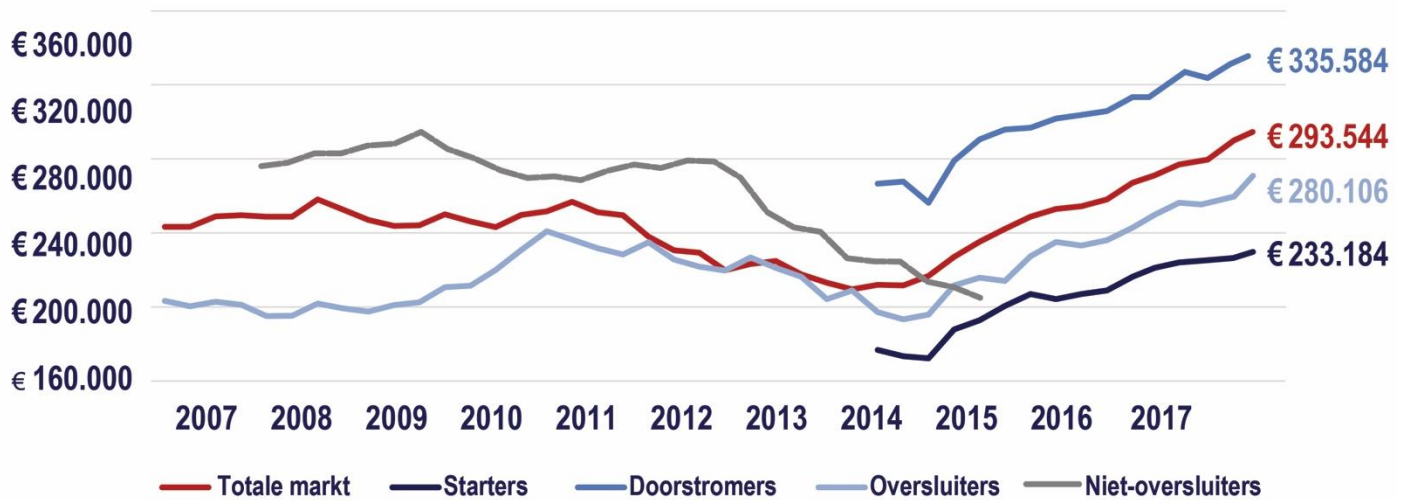
In het vierde kwartaal van 2017 zijn er bijna 99.000 hypotheeken afgesloten, wederom het hoogste aantal sinds 2008. Dit is ruim 11% meer dan in hetzelfde kwartaal in 2016. Ten opzichte van het derde kwartaal in 2017 is de groei zelfs 13%. Hierbij groeit het aandeel starters het minst (11%), en het aandeel oversluiters het meest (17%).

Hypotheeksom

De hypotheeksom groeit in het vierde kwartaal van 2017 naar een recordhoogte van € 294.000. Dit is zoals gezegd een groei van 2% ten opzichte van het derde kwartaal en ruim 8% ten opzichte van hetzelfde kwartaal in 2016. Hiermee wordt wederom het record van het vorige kwartaal gebroken; niet eerder was de

gemiddelde hypotheeksom zo hoog. De hypotheeksom stijgt voor alle doelgroepen (starters, doorstromers en oversluiters), maar stijgt het hardst voor oversluiters.

Ontwikkeling gemiddelde hypotheeksom per type sluyer



Bron: Kadaster, IG&H Consulting & Interim

Prijzontwikkeling

De WOX van Calcasa geeft aan dat de huizenprijs met 8,2% is gestegen t.o.v. het niveau van het vierde kwartaal van 2016. Ten opzichte van het vorige kwartaal is de prijs met 1,6% gestegen.

- De gemiddelde woningwaarde komt uit op € 282.000 voor alle woningen: Voor eengezinswoningen op € 300.000 en voor appartementen op € 237.000. Eengezinswoningen zijn het afgelopen jaar 7,4% in waarde gestegen terwijl appartementen maar liefst 10,8% in waarde zijn gestegen.
- Woningen van minder dan 150 duizend euro zijn 8,1% in waarde toegenomen het afgelopen jaar, woningen in de prijsklasse 150 tot 250 duizend werden 8,3% meer waard en woningen in de prijsklasse 250 tot 350 duizend euro stegen met 8,0%. Bij woningen van 350 tot 500 duizend euro steeg de waarde het hardst met 8,9%. Woningen van meer dan 500 duizend euro werden het afgelopen jaar 7,2% meer waard.
- De prijsstijging is het grootst in Flevoland (+10,9%) gevolgd door de provincie Noord-Holland (10,3%). De geringste waardeverhoging vond plaats in Zeeland (4,1%) en Groningen (3,7%).
- Het aanbod van woningen is met 30,7% gedaald en het jaarlijks aantal verkochte woningen is met 12,4% gestegen.

De vooruitzichten voor aankomend kwartaal zijn gunstig. Calcasa verwacht een een jaarlijkse prijsstijging van 8,2% voor het aankomend kwartaal. Wederom zullen de appartementen meer in waarde toenemen met 10,5% en eengezinswoningen met 7,5%. De grootste prijsstijging wordt wederom verwacht in West Nederland met een jaar-op-jaarontwikkeling van 9,8% gevolgd door Zuid-Nederland met 7,1%, Oost-Nederland met 6,3% en Noord-Nederland met 4,3%.

Bron: Calcasa

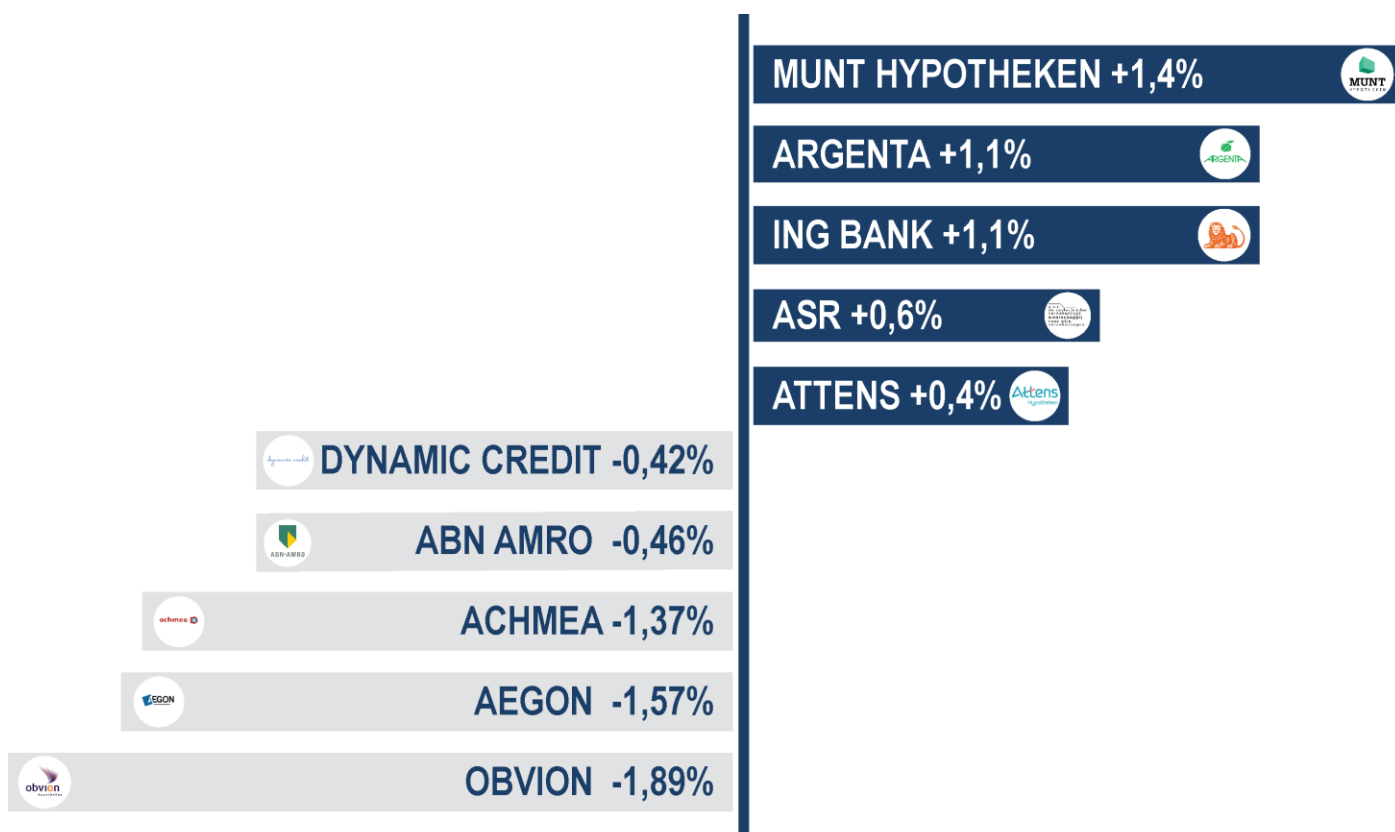
Marktaandelen: Drie grootbanken behouden kopposities in de hypotheekmarkt

De drie grootbanken weten hun kopposities in de hypotheekmarkt te behouden. De positie van buitenlandse partijen herstelt nauwelijks ondanks beweging van Argenta van top krimper naar top stijger.

Ontwikkelingen marktaandelen partijen

In het vierde kwartaal hebben flinke verschuivingen tussen top stijgers en top dalers plaatsgevonden. Aan de ene kant zijn Obvion en Aegon verschoven van top stijger (resp. +2,0% en +0,7%) naar het rijtje van top dalers (resp. -1,9% en -1,6%). Aan de andere kant zijn Argenta en ASR Bank verschoven van top dalers (resp. -1,9% en -1,5%) naar het rijtje van top stijgers (resp. +1,1% en +0,6%). Constante partijen in de rijtjes zijn ING bij de top stijgers (+1,1%) en ABN AMRO bij de top dalers (-0,5%).

Top 5 stijgers en dalers



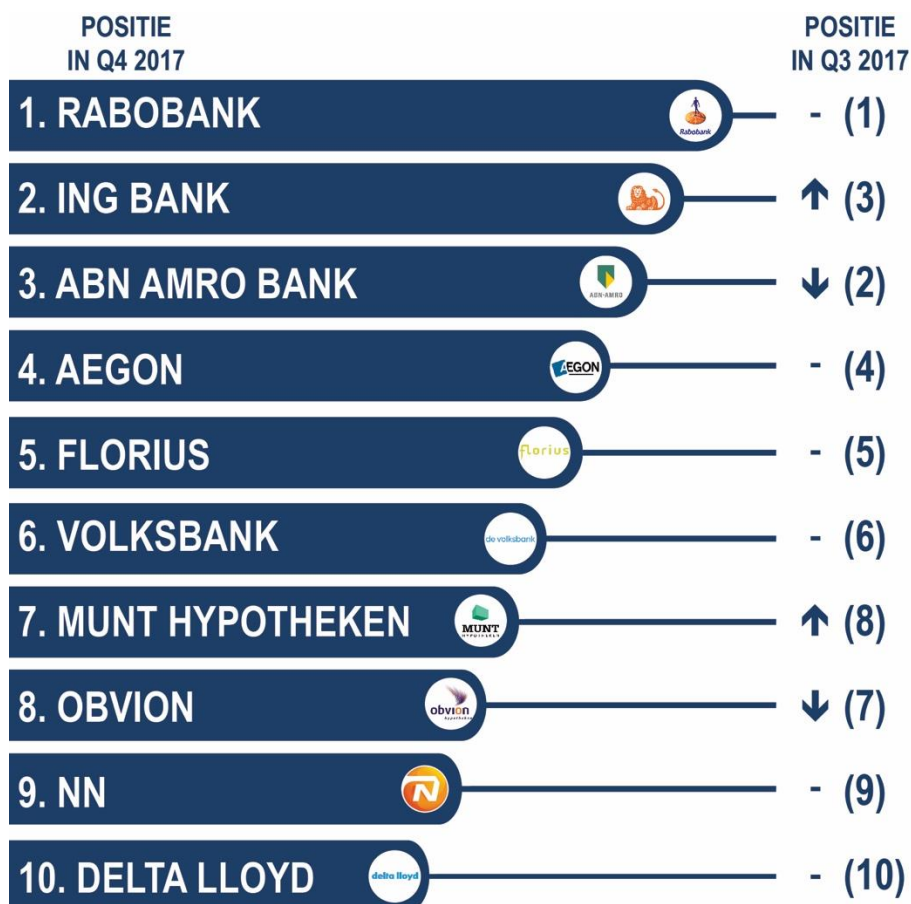
● TOP 5 STIJGERS ● TOP 5 DALERS

Ontwikkeling in absoluut marktaandeel t.o.v vorig kwartaal

Bron: Kadaster, IG&H Consulting & Interim

Er hebben weinig opvallende verschuivingen plaatsgevonden in de top-10 van grootste aanbieders. De drie grootbanken blijven de grootste spelers op de hypotheekmarkt. Hierbij zijn enkel ABN AMRO en ING van positie gewisseld. Verder is de enige verandering de wisseling van Munt hypotheeken en Obvion. De partijen in de top-10 van grootste aanbieders blijven hiermee ongewijzigd.

Top 10 grootste partijen op marktaandeel

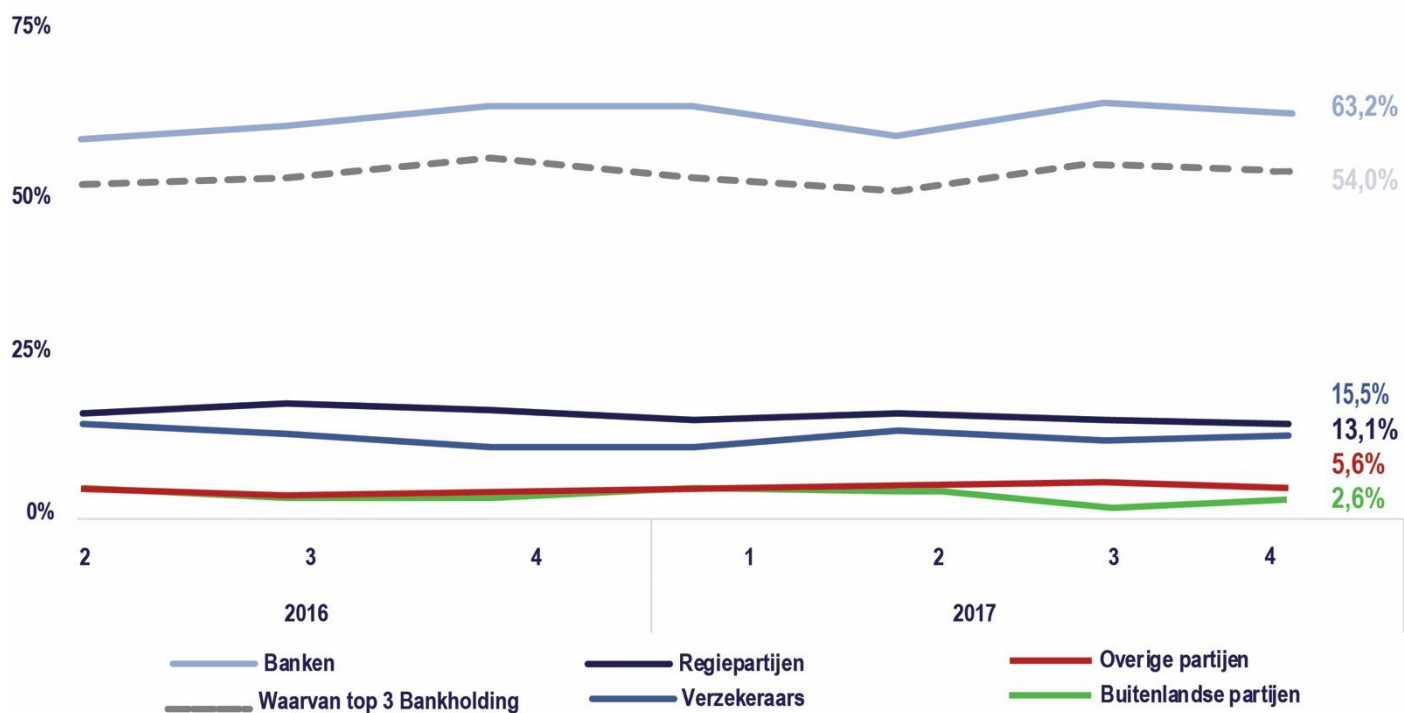


Bron: Kadaster, IG&H Consulting & Interim

Ontwikkelingen in aanbiederslandschap

De banken realiseerden in het vierde kwartaal van 2017 een gezamenlijk marktaandeel van 63%. Dit is een kleine terugval (1%) ten opzichte van het vorige kwartaal. Deze is grotendeels toe te schrijven aan een kleine terugval bij de grootbanken. Deze terugval komt ten goede aan de verzekeraars en buitenlandse partijen. Voor de buitenlandse partijen blijft het echter onvoldoende om het verlies aan marktaandeel in het vorige kwartaal (van 4,5% naar 2,1%) te compenseren.

Ontwikkelingen aanbiederscategorieën



Bron: Kadaster, IG&H Consulting & Interim

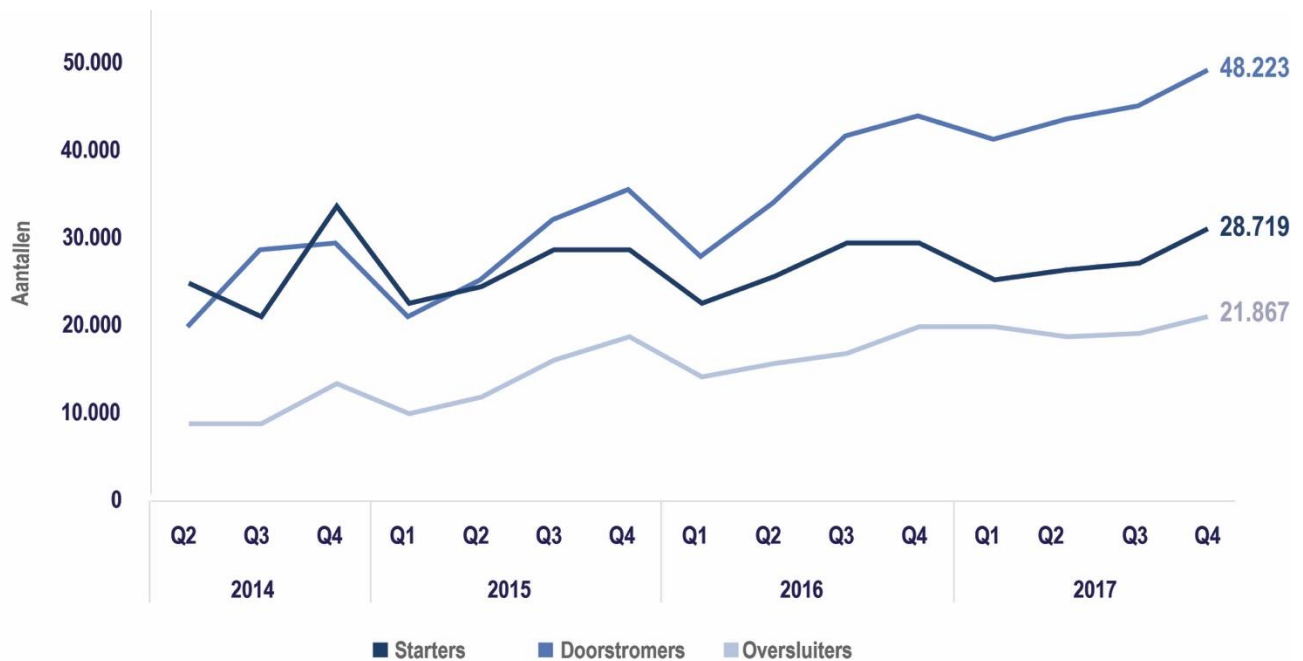
Type sluiters: Marktaandeel oversluiters stijgt, starters komen verder onder druk te staan

Het aandeel van starters in de totale hypotheekomzet krimpt. Een steeds groter aandeel van de hypotheekomzet is afkomstig van oversluiters die profiteren van prijsstijgingen in de markt.

Ontwikkelingen van typen sluiters

Van de totale hypotheekomzet in het vierde kwartaal kan 23% worden toegeschreven aan starters, 56% aan doorstromers en 21% aan oversluiters. Dit aandeel krimpt licht voor starters en groeit licht voor oversluiters. Dit wordt aan de ene kant veroorzaakt door eenzelfde ontwikkeling in aantallen: het aantal verstrekte hypotheeklen aan starters stijgt minder snel dan het aantal verstrekte hypotheeklen aan oversluiters (resp. 11% en 17%). Daar komt bij dat de gemiddelde hypotheeksom voor starters minder snel stijgt dan bij oversluiters (resp. 1% en 4% in het vierde kwartaal).

Ontwikkelingen aantallen per type sluiters



Bron: Kadaster, IG&H Consulting & Interim

Verdeling van type sluiters over aanbiederlandschap

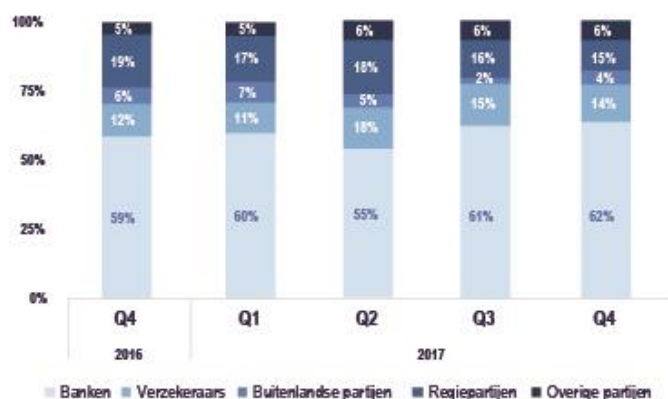
In de verdeling van het type sluiters over het aanbiederlandschap zijn er slechts marginale verschillen ten opzichte van het vorige kwartaal. Banken winnen iets aan terrein onder starters, maar verliezen op doorstromers. De buitenlandse partijen daarentegen weten hun marktaandeel onder starters te verdubbelen (van 2% naar 4%) en tegelijkertijd het marktaandeel onder doorstromers en oversluiters te behouden. Verzekeraars verliezen iets aan terrein bij starters, maar weten wel marktaandelen onder doorstromers en oversluiters te behouden.

Verdeling type sluiters over aanbieders

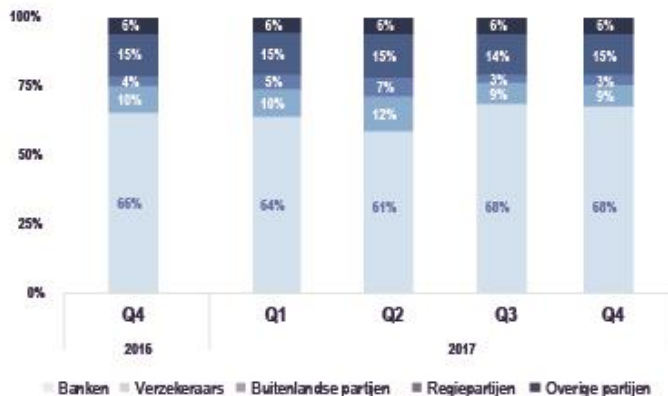


■ Starters ■ Doorstromers ■ Oversluiters

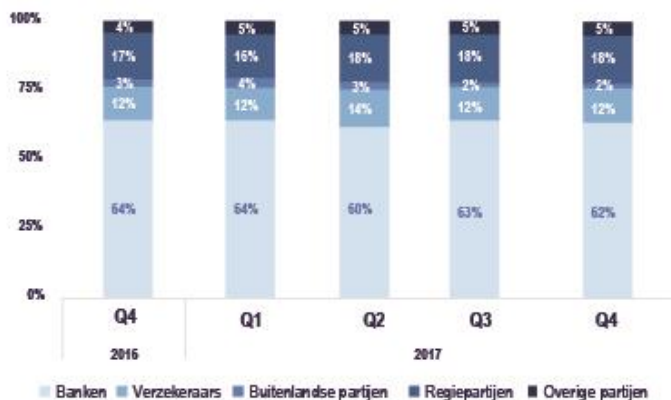
Starters



Oversluiters



Doorstromers



Bron: Kadaster, IG&H Consulting & Interim

De visie van IG&H op...

Retentie

Veel potentie voor Churn modellen als sleutel tot klantbehoud bij hypotheek

Voor hypotheekverstrekkers heeft het veel waarde om hun bestaande klanten behouden bij events als een verhuizing. Helaas voor hen blijken consumenten weinig loyaal. Churn modellen, die inzicht geven in welke klanten een hoog risico lopen om weg te gaan, kunnen hypotheekverstrekker helpen om klanten die zij dreigen te verliezen, terug te winnen.

De Nederlandse huizenmarkt draait weer op volle toeren en de verkoop van nieuwe hypotheek breekt records. Dit leidt tot veel nieuwe business voor alle hypotheekverstrekkers in Nederland. De huidige marktdynamiek betekent ook dat bestaande klanten een andere hypotheek nodig hebben. Consumenten blijken echter weinig loyaal aan hun oude verstrekker. Bij veel verstrekkers is het aandeel van hun klanten dat bij een nieuwe hypotheek weer voor hen kiest niet groter dan het marktaandeel in het algemeen. Verstrekkers creëren dus weinig merkvoorkeur tijdens de looptijd en de spreekwoordelijke achterdeur staat open.

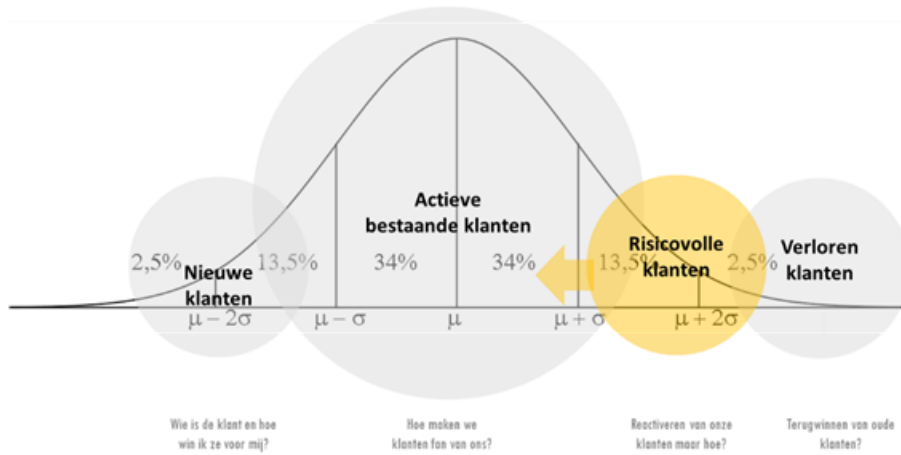
Zonde, want voor met name de hypotheekverstrekkers met een grote portefeuille, is de businesscase op retentie groot. In grote portefeuilles zijn jaarlijks vele tienduizenden mensen in beweging. Slaag je erin om retentie te verbeteren dan maak je minder verkoopkosten en kun je bijvoorbeeld ook een andere marktpositionering kiezen

Met hagel schieten versus precies richten

Om retentie te vergroten is het van belang om een goede retentiestrategie te hebben. Er zijn veel mogelijkheden om bestaande klanten aan je te binden: betere service, persoonlijke aandacht en gemak zijn voorbeelden van (goede) strategieën die vaak leiden tot grotere merkvoorkeur. De hypotheekmarkt kan daarin ook veel leren van andere markten.

De praktijk is echter weerbarstig en de inzet die nodig is om op dergelijke aspecten breed te verbeteren zijn niet te onderschatten. Dit betekent niet dat je hier niet ruimschoots aandacht aan moet geven. Naast generieke verbeteringen kan het veel waarde hebben om ook gericht te gaan werken met 'churnmodellen'.

Verstrekkers hebben tegenwoordig veel waardevolle data van hun klanten beschikbaar. Met een goed voorspellend datamodel kan een inschatting gedaan worden van welke klanten een groot risico lopen om weg te gaan. Daar kun je vervolgens specifiek op inspelen met gerichte acties en contactstrategieën. Dit is in andere sectoren vrij gebruikelijk, maar in de hypothekensector zien we het gebruik van dergelijke modellen nauwelijks terug.



Bron: IG&H Consulting & Interim

Ook bij hypotheekklanten zijn er duidelijke 'events' te identificeren waarbij klanten in beweging komen en het risico op een afscheid toeneemt en voorspeld kan worden. Er zijn allerlei variabelen die van invloed kunnen zijn, bijvoorbeeld activiteit op een mijnomgeving, contact met servicedesks over de lopende hypotheek, de periode dat de hypotheek loopt en de leeftijd van een klant. Een goed model geeft aan welke variabelen écht het verschil maken. Vanuit onze praktijk weten we dat soms onverwachte factoren een krachtige voorspellende waarde hebben óf dat sterke management beliefs en logische hypothesen in de praktijk niet voorspellend blijken te zijn. Het aantal factoren dat je kan onderzoeken is groot, en weten welke factoren van invloed zijn biedt een risicoprofiel om de toekomstige 'churners' te identificeren en belangrijker te reduceren.

De volgende stap is dan om op basis van het risicoprofiel experimenten op te zetten. Experimenteer met commerciële contactstrategieën en ondervindt in de praktijk of je de juiste klanten bereikt en in staat bent om de klant binnen te houden. Het opzetten van een feedbackloop is essentieel om het model te verbeteren en het risicoprofiel steeds scherper te stellen.

Benieuwd hoe churn modellen ingezet kunnen worden in de hypotheekmarkt en hoe IG&H daarbij kan ondersteunen? Neem contact op met Freek Jansen (f.jansen@igh.nl) of Joppe Smit (j.smit@igh.nl).