



Groei hypotheekmarkt vlakt verder af

Huizenprijzen stijgen, hypotheeksom blijft gelijk

Utrecht, 6 november 2018 – De hypotheekomzet in het derde kwartaal van 2018 bedraagt 27,4 miljard euro, een stijging van slechts 3,8 procent ten opzichte van het vorige kwartaal. Dit is de laagste groei in het derde kwartaal sinds 2012, zo blijkt uit de Hypotheekupdate van IG&H Consulting & Interim over het derde kwartaal van 2018. Voor het eerst wordt de groei van de hypotheekmarkt sterker geremd door de hoogte van de hypotheek dan het aantal verstrekte hypotheeken.

Waar het aantal verstrekte hypotheeken het afgelopen kwartaal met 2,9 procent steeg, bedroeg de toename van de gemiddelde hypotheeksom slechts 0,8 procent. Hoofdredeken hiervoor zijn een daling in de gemiddelde hypotheeksom voor doorstromers (-0,2 procent) en een minder sterke groei onder starters. “Hieruit blijkt dat de hypotheeksom minder stijgt dan de afgelopen periode”, zegt Joppe Smit, Senior Manager Banking bij IG&H. “Vooral in het kader van de nog altijd sterk toenemende huizenprijzen is deze ontwikkeling opvallend. We zouden immers verwachten dat de hypotheeksom met de huizenprijzen mee blijft stijgen. Het lijkt erop dat kopers steeds vaker en meer eigen geld inleggen bij de aankoop van een woning.”

Banken verliezen bestaande klanten

Uit de Hypotheekupdate blijkt verder dat het marktaandeel van banken het afgelopen kwartaal sterk is gedaald. Maar liefst vier banken maken deel uit van de top-vijf krimpers in de markt. Banken verliezen vooral op het gebied doorstromers en oversluiters, het marktaandeel in deze twee groepen krimpt met twee procent naar respectievelijk 60 procent en 64 procent. Het aandeel van banken in startershypotheeken blijft met 65 procent gelijk. “Hiermee hebben banken voor het eerst een groter aandeel in de startersmarkt dan in de oversluitmarkt”, zegt Smit. “Het vasthouden van bestaande klanten lijkt op het moment een lastige uitdaging voor de banken. De enige uitzondering binnen het banklandschap is ING.”

Buitenlandse- en regiepartijen

Buitenlandse partijen zien in het derde kwartaal van 2018 hun marktaandeel stijgen voor alle typen afsluiters, maar verstrekken in verhouding nog altijd de meeste startershypotheken (5 procent). Het marktaandeel van regiepartijen onder starters daalt verder, terwijl die op het gebied van doorstroomhypotheken juist stijgt. De categorie doorstromers blijft daarmee de grootste markt voor regiepartijen (20 procent). Ook verzekeraars zien hun aandeel onder starters verder dalen, net als regiepartijen verstrekken zij in verhouding relatief veel doorstroomhypotheken (12 procent).

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

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: Groei van de hypotheekmarkt vlakkt verder af

De hypotheekopzet groeide in het derde kwartaal van 2018 met 3,8 procent ten opzichte van het vorige kwartaal. Sinds 2012 is de groei in het derde kwartaal niet zo laag geweest. Voor het eerst wordt de groei van de hypotheekmarkt sterker geremd door de hypotheeksom dan het aantal verstrekte hypotheekleningen. Deze ontwikkeling is vooral opvallend met het oog op de nog altijd sterk stijgende woningprijzen.

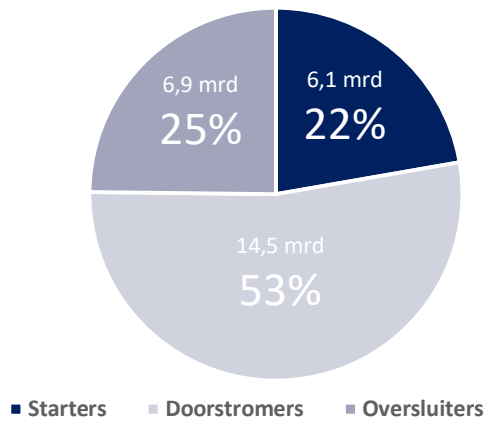
Hypotheekomzet

De totale hypotheekomzet in het derde kwartaal van 2018 bedraagt €27,4 miljard. Dit is een stijging van 3,8 procent ten opzichte van het tweede kwartaal van dit jaar, en de laagste groei in het derde kwartaal sinds 2012. Ten opzichte van het derde kwartaal in 2017 groeide de hypotheekomzet nog met 9,5 procent.



Bron: Kadaster, IG&H

In het derde kwartaal van 2018 zijn oversluiters verantwoordelijk voor €6,9 miljard van de totale hypotheekomzet. Dat is een stijging van 0,9 procent ten opzichte van het tweede kwartaal, maar een stijging van wel 37 procent ten opzichte van hetzelfde kwartaal vorig jaar. Het aandeel oversluiters loopt wel iets terug ten opzichte van het tweede kwartaal van 2018 en komt uit op 25 procent. Het aandeel starters stijgt daarentegen licht naar 22 procent. Deze stijging wordt veroorzaakt door een 8,1% stijging van de hypotheekomzet bij starters ten opzichte van het tweede kwartaal. Op jaarbasis blijft de groei met 0,6% echter beperkt. Het aandeel doorstromers blijft dit kwartaal ongewijzigd (53%).



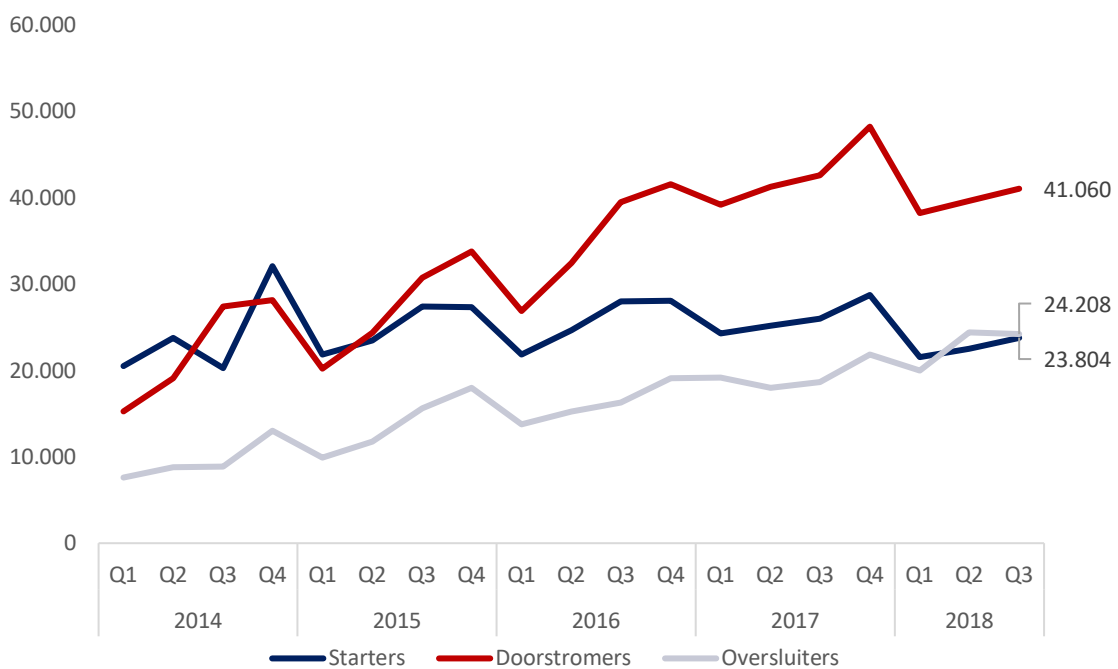
Bron: Kadaster, IG&H

Aantal hypotheek

In het derde kwartaal van 2018 zijn er 89.072 hypotheek afgesloten. Dat is een groei van 2,9 procent ten opzichte van het tweede kwartaal van dit jaar. Ten opzichte van het derde kwartaal 2017 groeide het aantal hypotheek met slechts 2,1 procent. Het jaar daarvoor was dit nog het dubbele (4,2%).

Het aantal startershypotheek in het derde kwartaal komt uit op 23.804. Dat is 4,2 procent meer dan in het tweede kwartaal van dit jaar. Ten opzichte van hetzelfde kwartaal in 2017 is het aantal startershypotheek echter gedaald met 8,4%. Het aantal oversluiters krimpt in het derde kwartaal met 0,8 procent en komt daarmee uit op 24.208. Ten opzichte van hetzelfde kwartaal in 2017 is de groei (29,7%) echter nog steeds aanzienlijk. De doorstroommarkt groeit in het derde kwartaal met 3,6 procent naar een totaal van 41.060 hypotheek.

Ontwikkeling aantal hypotheek per type sluiters



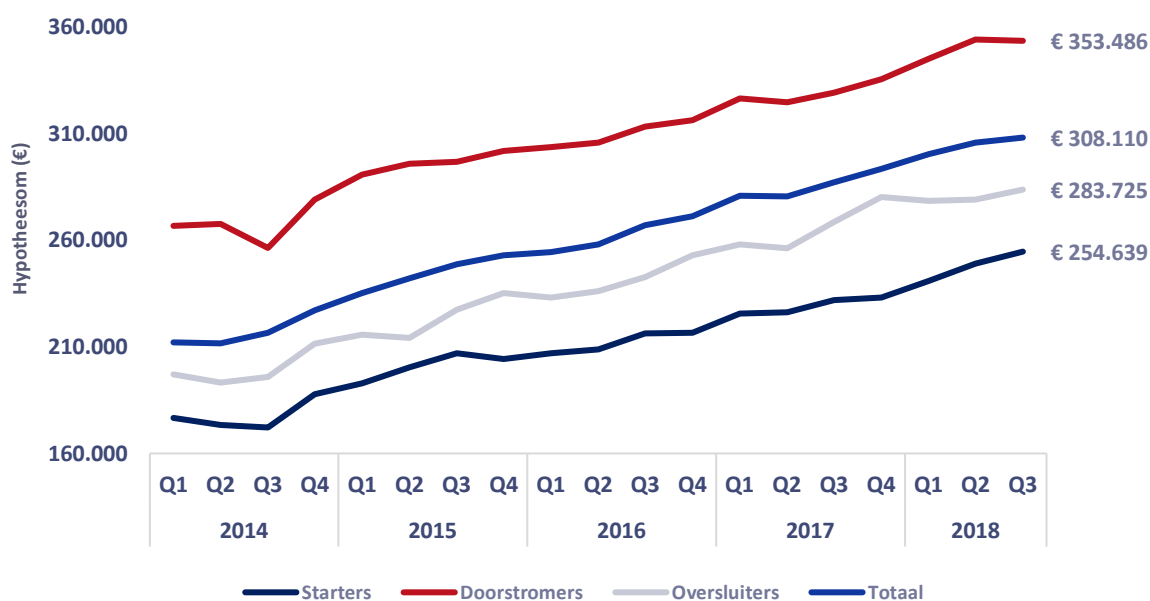
Bron: Kadaster, IG&H

Hypotheeksom

De gemiddelde hypotheeksom komt in het derde kwartaal van 2018 uit op €308.110. Dit is een stijging van slechts 0,8 procent ten opzichte van het tweede kwartaal dit jaar en tevens de laagste groei in het derde kwartaal sinds 2013. Ten opzichte van het derde kwartaal in 2017 groeide de gemiddelde hypotheeksom met 7,3 procent.

De beperkte groei van de gemiddelde hypotheeksom is vooral afkomstig van een lichte daling van de hypotheeksom bij doorstromers (-0,2%). Door de omvang van het marktaandeel van doorstromers werkt deze sterk door in het gemiddelde. Een daling van de hypotheeksom voor oversluiters is niet eerder waargenomen in het derde kwartaal. Ook de hypotheeksom voor starters stijgt minder hard in het derde kwartaal (+2,2%) dan in het tweede (+3,4%), en komt uit op €254.639. De hypotheeksom voor oversluiters groeit in het derde kwartaal wel sterker (+1,7%) dan in het tweede kwartaal (0,2%), en komt uit op €283.725.

Ontwikkeling gemiddelde hypotheeksom per type sluiters



Bron: Kadaster, IG&H

Prijsontwikkeling

De WOX van Calcasa geeft aan dat de huizenprijs met 9,9% is gestegen t.o.v. het niveau van Q3 2017. Ten opzichte van het vorige kwartaal is de prijs met 2,9% gestegen.

- De gemiddelde woningwaarde komt uit op € 305.000 voor alle woningen: Voor eensgezinswoningen is dit € 320.000 en voor appartementen € 266.000. Eengezinswoningen zijn het afgelopen jaar 8,5% in waarde gestegen terwijl appartementen maar liefst 14,3% in waarde zijn gestegen.
- Woningen van minder dan 150 duizend euro zijn 11,2% in waarde toegenomen het afgelopen jaar, woningen in de prijsklasse 150 tot 250 duizend euro werden 9,8% meer waard en woningen in de

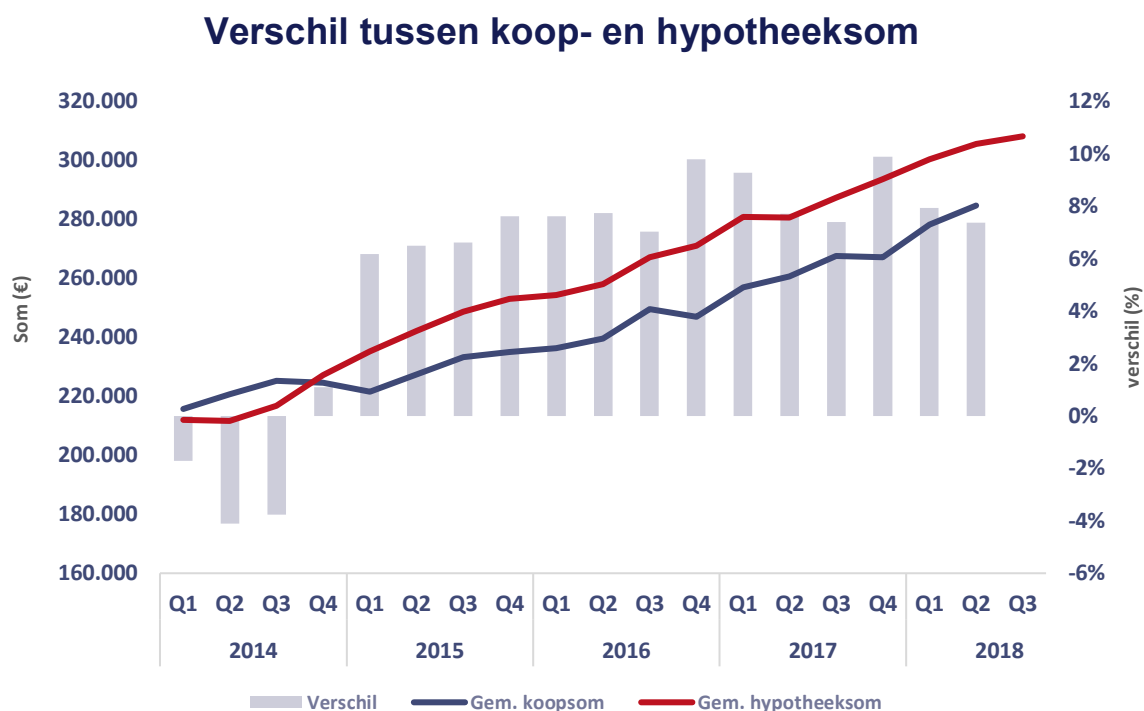
prijsklasse 250 tot 350 duizend euro stegen met 9,9%. Bij woningen van 350 tot 500 duizend euro steeg de waarde met 9,5%. Woningen van meer dan 500 duizend euro werden het afgelopen jaar 9,5% meer waard.

- De prijsstijging is het grootst in Flevoland (+13,7%) gevolgd door de provincie Zuid-Holland (11,9%). De geringste waardestijging vond plaats in de provincies Groningen (5,4%) en Friesland (6,2%).
- Het aanbod van woningen is met 29,0% gedaald en het jaarlijks aantal verkochte woningen is met 2,9% gedaald.

Hypotheeksom en prijsontwikkeling

Uit het bovenstaande blijkt dat in de aankoopmarkt (starters en doorstromers) de groei van de hypotheeksom afneemt. Vooral in het kader van nog altijd sterk stijgende woningprijzen voor deze groepen is deze ontwikkeling opvallend: op basis van woningprijzen zouden we immers verwachten dat de hypotheeksom juist blijft stijgen.

In aanvulling op deze observatie is in onderstaand figuur het verschil tussen de gemiddelde hypotheeksom en gemiddelde koopsom opgenomen (bestaande bouw). Hierin is te zien dat na de crisis het verschil tussen de hypotheek- en koopsom toenam tot eind 2016. Sindsdien wordt dit verschil (met uitzondering van Q4 2017) steeds kleiner. Eén van de verklaringen hiervoor is dat kopers steeds vaker en steeds meer eigen geld mee (moeten) nemen bij de aankoop van hun woning. Leennormen met betrekking tot LTI werken deze ontwikkeling in de hand.



Bron: Calcasa, CBS, Kadaster, IG&H

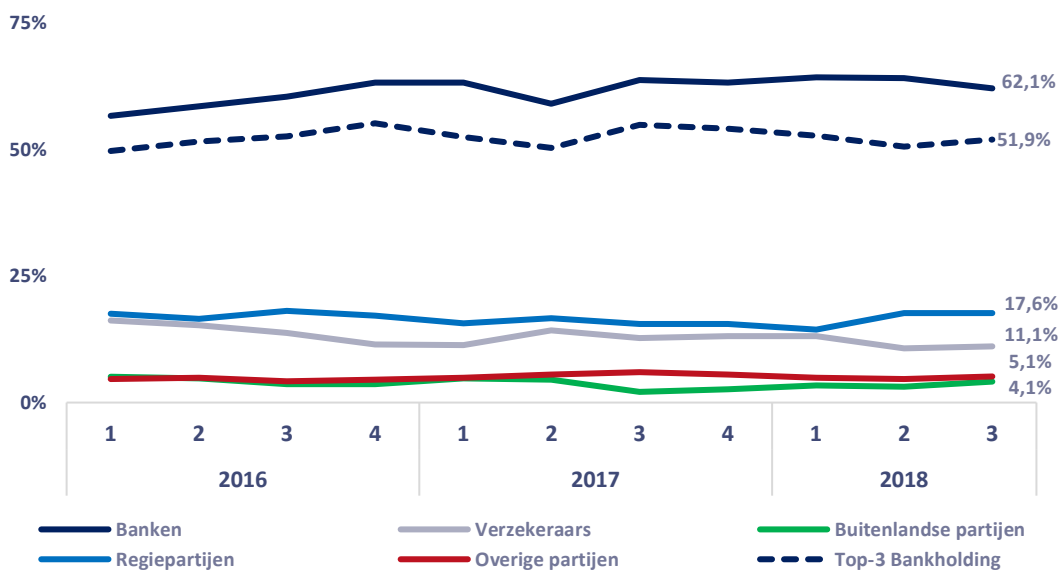
Marktaandeel: Banken slagen er steeds minder goed in om bestaande klanten vast te houden

Het marktaandeel van banken in de hypotheekmarkt daalt in het derde kwartaal sterk. Vier banken staan in de top-vijf krimpers in de markt. Deze banken verliezen vooral marktaandeel op doorstromers en oversluiters. Het vasthouden van bestaande klanten lijkt daarmee de grootste uitdaging. Enige uitzondering binnen het banklandschap is ING, die voor het tweede kwartaal op rij een top-groeier is.

Ontwikkelingen in aanbiederslandschap

In het derde kwartaal van 2018 neemt het marktaandeel van banken af van 64 procent naar 62,1 procent van de totale productie. Het aandeel van de top drie banken hierin stijgt daarentegen van 50,5 procent naar 51,9 procent. De marktaandelen van verzekeraars en buitenlandse partijen stijgen licht naar 11,1 respectievelijk 4,1 procent. Het marktaandeel van regiepartijen blijft met 17,6 procent gelijk aan het marktaandeel in het tweede kwartaal.

Ontwikkelingen aanbiederscategorieën

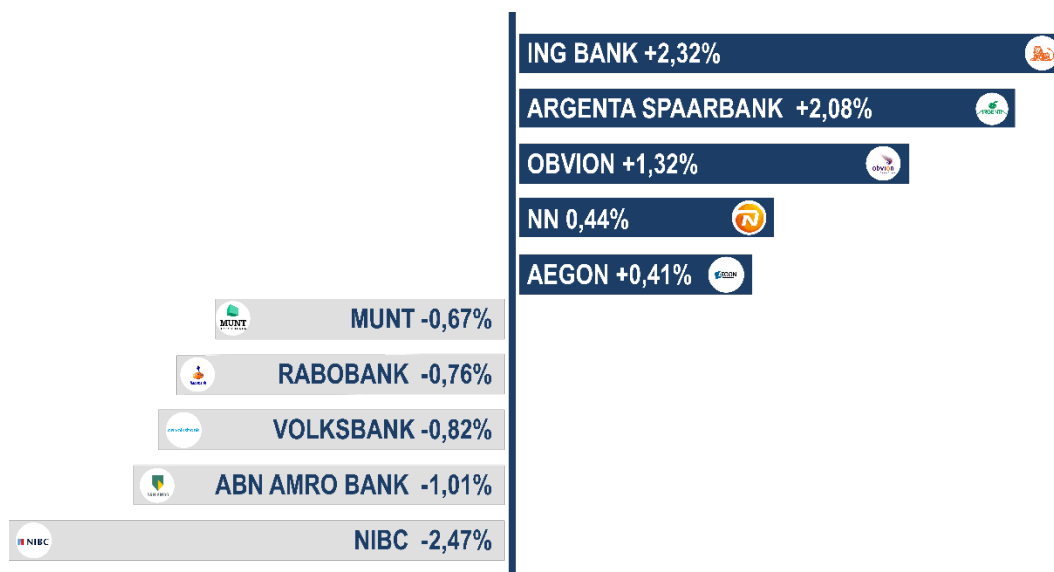


Bron: Kadaster, IG&H

Ontwikkelingen marktaandelen partijen

De lichte krimp in het marktaandeel van banken is vooral toe te schrijven aan een krimp in het marktaandeel van ABN AMRO, Rabobank, Volksbank en NIBC. Het marktaandeel van grootbanken groeit alleen dankzij sterke groei bij ING (+2,32%). ING behoort daarmee voor de tweede keer op rij tot de top-groeiers in de markt. Opvallend is ook de groei bij Argenta (+2,08%), die vorig kwartaal nog tot de krimpers in de markt behoorde. Dit in tegenstelling tot NIBC die na twee kwartalen bij de top-groeiers verschuift naar top-krimper (-2,47%).

Top 5 stijgers en dalers



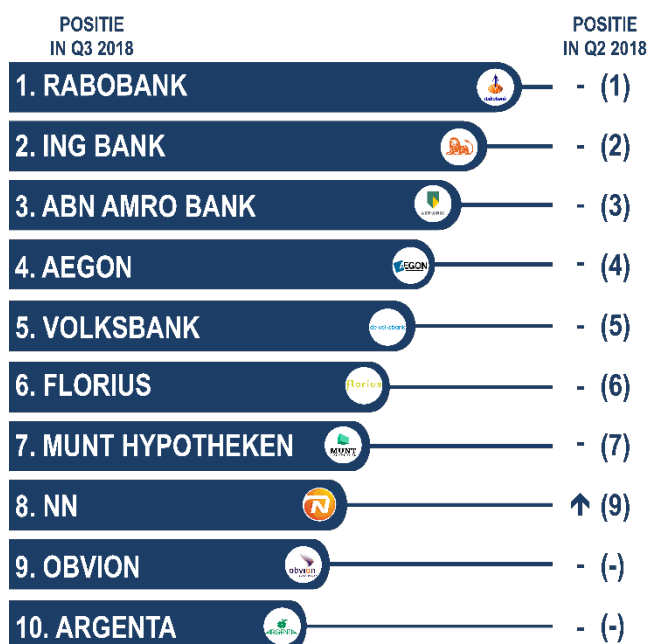
TOP 5 DALERS
 TOP 5 STIJGERS

Ontwikkeling in absoluut marktaandeel t.o.v vorig kwartaal

Bron: Kadaster, IG&H

Er zijn slechts kleine veranderingen in de top-10 grootste verstrekkers. De top-7 van het tweede kwartaal blijft zelfs in zijn geheel ongewijzigd. De sterke groei bij ING leidt daarmee nog net niet tot een groter productievolume dan Rabobank, maar het verschil is erg klein. NIBC geeft de achtste positie in de markt weg aan top-groeier Nationale Nederlanden, en verdwijnt uit de top-10. Obvion en Argenta morgen zich dit kwartaal weer tot de top-10 grootste verstrekkers rekenen.

Top 10 grootste verstrekkers



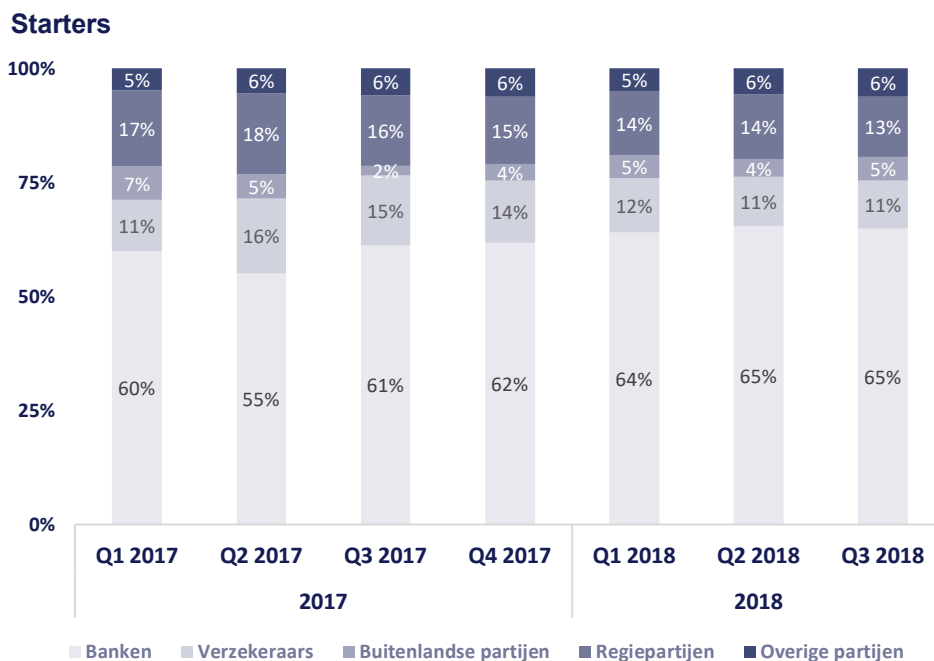
Bron: Kadaster, IG&H

Verdeling typen sluiters

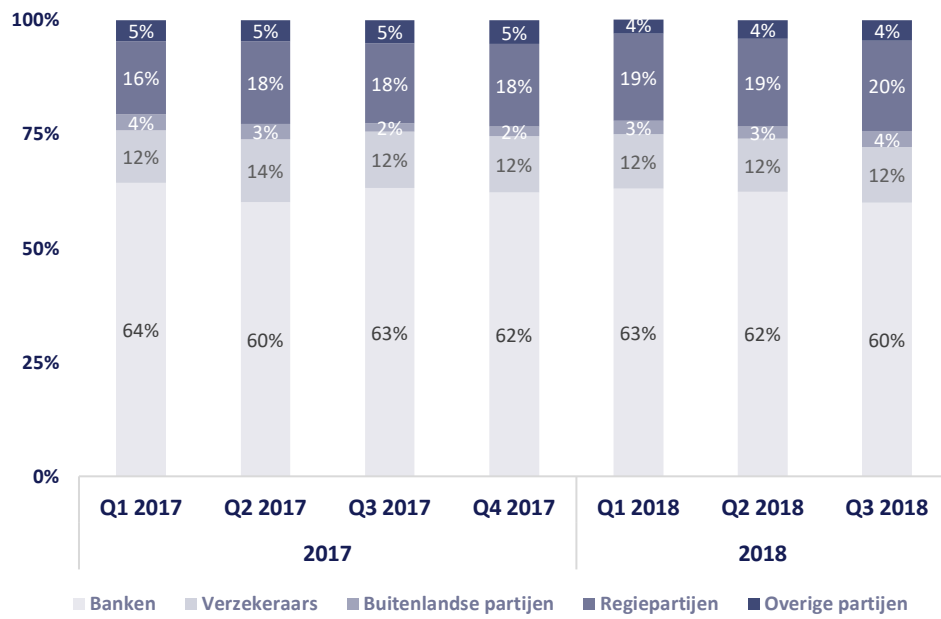
In het derde kwartaal zien banken hun aandeel onder zowel doorstromers als oversluiters krimpen met 2 procent naar 60 respectievelijk 64 procent van de markt. Het aandeel dat banken hebben in startershypotheken blijft echter constant op 65 procent. Daarmee hebben banken voor het eerst een groter aandeel in de startersmarkt dan in de oversluitmarkt.

Buitenlandse partijen zien in het derde kwartaal hun marktaandeel stijgen voor alle typen sluiters, maar verstrekken in verhouding nog altijd de meeste startershypotheken (5%). Regiepartijen zien hun aandeel onder starters verder dalen, en hun aandeel in doorstromershypotheken juist stijgen. De categorie doorstromers blijft daarmee de grootste markt voor regiepartijen (20%). Ook verzekeraars zien hun aandeel onder starters verder dalen, net als regiepartijen verstrekken zij in verhouding relatief veel doorstroomhypotheken (12%).

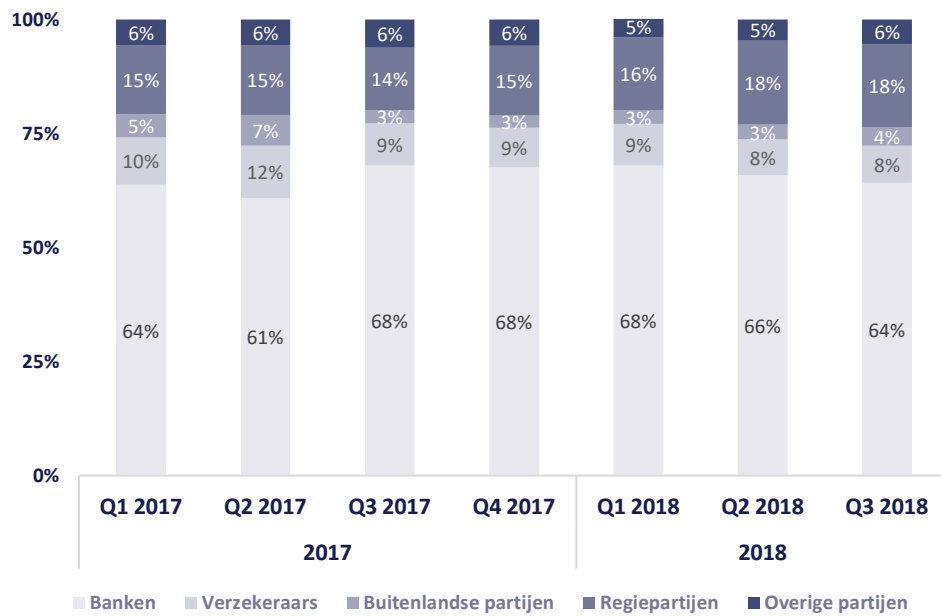
Verdeling aanbiederscategorieën over typen sluiters



Doorstromers



Oversluiters



Bron: Kadaster, IG&H

Digitaal koersen in hypotheeken



Onze samenleving digitaliseert. Ook voor financiële producten wordt het gebruiken van digitale diensten en gegevens steeds gewoner. We kijken vooruit naar onze verwachte uitgaven, sluiten online verzekeringen af en de belastingdienst vult onze belastingaangifte al grotendeels voor ons in. Maar als er één financieel product is waarbij digitalisering nog lastig van de grond komt, dan is het hypotheekproces. Nog altijd moet een huizenkoper een grote hoeveelheid aan fysieke documenten aanleveren voordat hij een hypotheek kan afsluiten. Jaren geleden voorzag IG&H al een verandering hierin, maar digitalisering van het hypotheekproces blijkt een uitdaging van de lange adem: geen sprint maar een koers op zich.

Tourschema is bekend

Net als elke andere koers bestaat de digitale koers uit verschillende etappes. Het totaal aantal documenten dat kan worden opgevraagd bij een hypotheekaanvraag loopt op dit moment op tot meer dan 350 stukken. Voordat het hele hypotheekproces digitaal is, zullen er nog heel wat etappes gereden moeten worden. Een mooi startpunt is daarom om te kijken naar de documenten die het meest worden opgevraagd. Gemiddeld zijn dit er zestien, waaronder de werkgeversverklaring, het taxatierapport en kopie van het paspoort. Het opvragen van documenten leidt op dit moment tot een gemiddelde doorlooptijd van vier tot zes weken.



Verkenning van het parcours maakt potentie duidelijk

Er zijn verschillende (markt)initiatieven die bijdragen aan de digitalisering van het hypotheekproces. IG&H is als initiatiefnemer nauw betrokken bij Handig!. Dankzij Handig! is de werkgeversverklaring vervangen door inkomensgegevens van het UWV en wordt het toetsinkomen minder aan interpretatie van de werkgever overgelaten. Ook de kopie van het paspoort en de ondertekening kunnen door initiatieven als DigiD en IDIN binnen korte tijd vervangen worden door digitale gegevens. Digitalisering bij de overheid opent daarnaast veel deuren met betrekking tot het ophalen van (persoonlijke)gegevens. Partijen als Ockto, Ickr, Irma en Schluss zijn op deze nieuwe mogelijkheden ingesprongen en maken ontsluiting van onder andere persoonsgegevens, (pensioen)inkomsten, vermogen, huisbezit en hypotheeken mogelijk.



Parijs is nog ver

Hoewel het startsein dus is gegeven, gaan veel verstrekkers nog maar langzaam van start. Belangrijkste oorzaak hiervan is dat een vervanging van fysieke documenten door digitale gegevens gepaard gaat met aanpassingen van beleid, processen en systemen op alle terreinen. De grootste uitdaging is daarbij om de gehele organisatie, waaronder ook disciplines als risk en compliance, mee te krijgen in de verandering. Het invullen van zorgplicht en reproduceerbaarheid in een digitale wereld is immers anders dan in een analoge. Dit is een uitdaging waar ook toezichthouders nog aan het leren zijn. Alleen door het geven van duidelijke prioriteit binnen de organisatie kunnen deze uitdagingen getackeld worden, en kan een verstrekker écht digitaal gaan koersen.

Samen over de streep

De uiteindelijke winnaar van de digitale koers in de hypotheekmarkt is natuurlijk de consument. Met één druk op de knop een bindend hypotheekaanbod of een mutatie doorgevoerd, dat is waar we naartoe werken. Geen wekenlang in onzekerheid in een toch al turbulente woningmarkt. Voor de verstrekkers zelf leidt digitalisering niet alleen tot meer tevreden klanten, maar ook tot een significante kostenbesparing op mid- en back-office en een verlaging van het risico in de portefeuille. De vraag is daarom waarom verstrekkers nog altijd weinig versnellen. Door het stellen van een gezamenlijk einddoel, samen te werken en elkaar uit de wind te houden kan elke ploeg de finish bereiken. IG&H gaat graag voorop, wie sluiten er aan?

Wij praten graag eens met u door!



Lisa Klein Goldewijk
Consultant bij IG&H
l.kleingoldewijk@igh.nl



Chris van Winden
Director bij IG&H
c.vanwinden@igh.nl