



## Starters stuwen marktaandeel verzekeraars in hypotheekmarkt

*Marktaandeel top-3 bankholdings daalt opnieuw*

Verzekeraars hebben in het tweede kwartaal van 2017 bijna drie procent meer marktaandeel veroverd van de Nederlandse hypotheekmarkt ten opzichte van een kwartaal geleden. Dit wordt met name veroorzaakt door het afsluiten van hypotheekleningen aan starters. Het marktaandeel van de top-3 bankholdings is het afgelopen kwartaal juist met ruim twee procent gedaald naar 50 procent. Dit blijkt uit de Hypotheekupdate van IG&H Consulting & Interim over het tweede kwartaal van 2017.

Verzekeraars, zoals Achmea en Aegon winnen met een aandeel van ruim 14 procent terrein op de hypotheekmarkt. Ze hebben de vraag flink zien toenemen in het afgelopen kwartaal. Dit is ten koste gegaan van het marktaandeel van de top-3 banken. De Hypotheekupdate illustreert de veranderde concurrentieverhoudingen op de hypotheekmarkt. Verzekeraars wisten dit kwartaal ruim vijf procent meer marktaandeel bij starters te behalen dan in het eerste kwartaal, een opvallende toename. Langlopende rentes zijn over het algemeen lager bij de verzekeraars, waardoor klanten meer kunnen lenen. Dit maakt dat verzekeraars interessante partijen kunnen zijn voor starters.

### **Banken minder populair**

Het marktaandeel van de banken bij starters daalde het afgelopen kwartaal met vijf procent naar 55 procent. Ook onder de doorstromers hebben de banken aandeel verloren. Ten opzichte van een kwartaal geleden daalden de cijfers met vier procent en hebben banken nog zo'n 60 procent marktaandeel in handen.

### **Omzet groeit harder dan aantal hypotheekleningen**

De totale hypotheekomzet bedroeg het tweede kwartaal van 2017 €23,7 miljard euro. Deze kwartaalomzet is voor 57 procent afkomstig van doorstromers, 24 procent van starters en 19 procent van oversluiters. Ten opzichte van een jaar eerder laten alle typen wederom een groei zien in zowel omzet als aantallen, maar

met name de doorstromersmarkt groeit hard. Opvallend is dat bij alle typen de omzet harder groeit dan de aantallen, wat wordt verklaard door de sterke stijging van de gemiddelde hypotheeksom voor de hele markt. Het totale hypotheekvolume van starters steeg met 11 procent naar €5,7 miljard, het totale hypotheekvolume van doorstromers kwam uit op €13,4 miljard, een stijging van bijna 35 procent ten opzichte van een jaar geleden. De oversluiters zijn dit jaar goed voor 4,6 miljard euro.

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](mailto:j.smit@igh.nl) **T:** 030 2040 900

Auteurs & data analyse IG&H Hypotheekupdate:

Freek Jansen ([f.jansen@igh.nl](mailto:f.jansen@igh.nl)); Sophie Dijkkamp ([s.dijkkamp@igh.nl](mailto:s.dijkkamp@igh.nl))

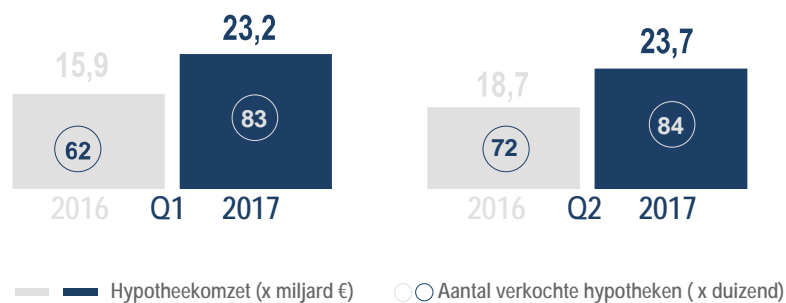
## **Hypotheekmarkt:** het tweede kwartaal van 2017 stijgt t.o.v. vorig jaar flink naar een omzet van €23,7 miljard

*De hypotheekomzet is t.o.v. het tweede kwartaal van 2016 opnieuw flink gestegen. Deze stijging wordt veroorzaakt door zowel een groei in het aantal afgesloten hypotheeklen als in een hogere gemiddelde hypotheeksom. Hoewel de hypotheekmarkt ook op kwartaalbasis groeicijfers laat zien, is deze stijging aanzienlijk kleiner dan gebruikelijk in het tweede kwartaal. Een verklaring is het uitzonderlijk sterke eerste kwartaal van 2017.*

### Hypotheekomzet

De totale hypotheekomzet van het tweede kwartaal van 2017 bedraagt €23,7 miljard. Dit is een groei van 27% t.o.v. een jaar eerder. Vergeleken met vorig kwartaal is de omzetgroei met 2% bescheiden. De hypotheekmarkt groeit daarmee nog steeds, alleen niet meer zo explosief als in het eerste kwartaal van 2017. Opvallend is dat de totale omzet de afgelopen 4 kwartalen schommelt tussen de €22,5 en €24 miljard en daarmee redelijk stabiel lijkt. In voorgaande jaren fluctueerde de omzet op kwartaalbasis sterker.

### Hypotheekmarktontwikkeling



Bron: Kadaster, IG&H Consulting & Interim

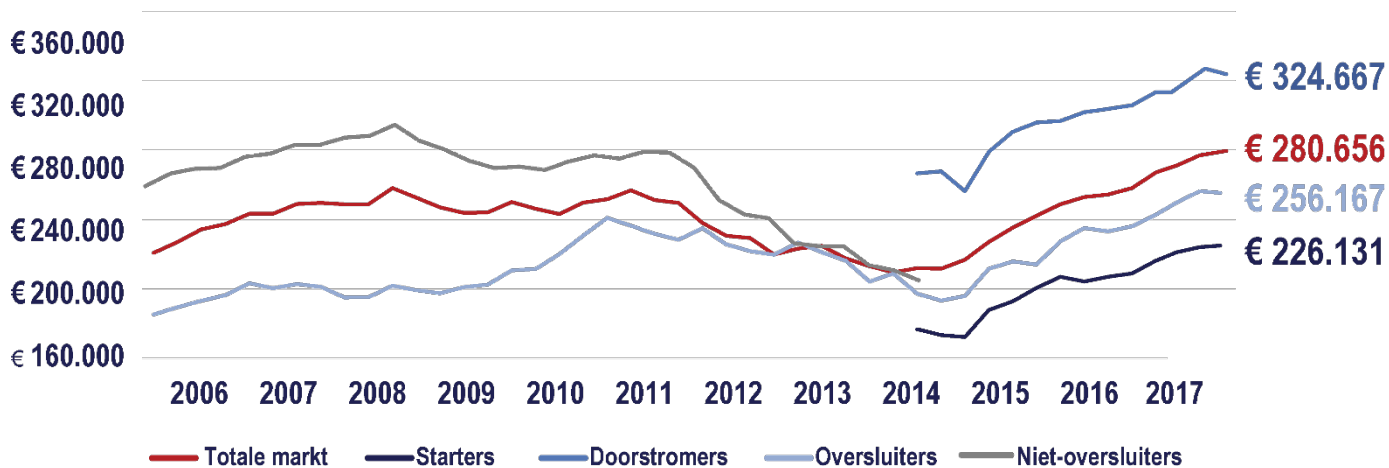
### Aantal hypotheeklen

In het tweede kwartaal van 2017 zijn er 84.000 hypotheeklen afgesloten, ruim 12.000 meer dan een jaar geleden (+17%). Ten opzichte van vorig kwartaal is een heel kleine stijging te zien van 1.500 hypotheeklen (+2,2%). Ruim 80% van de hypotheeklen is afgesloten voor de aankoop van een nieuw huis (starter of doorstromer). Dit percentage is sinds 2013 redelijk stabiel en lijkt daarmee een balans met de oversluitmarkt te hebben gevonden.

# Hypotheeksom

De gemiddelde hypotheeksom is in het tweede kwartaal van 2017 onveranderd t.o.v. het vorige kwartaal en bedraagt wederom een recordbedrag van €281.000. Op jaarbasis is dit een stijging van 8,8%. De hypotheeksom is met name de afgelopen drie jaar sterk gestegen: vergeleken met het tweede kwartaal van 2014 is de gemiddelde hypotheeksom met ruim 35% toegenomen.

## Ontwikkeling gemiddelde hypotheeksom per type sluiters



Bron: Kadaster, IG&H Consulting & Interim

## Prijzontwikkeling

De WOX (woningprijsindex) van Calcasa geeft aan dat de huizenprijs met 8,6% is gestegen t.o.v. het niveau van Q2 2016. Ten opzichte van het vorige kwartaal is de prijs met 2,2% gestegen. De gemiddelde woningwaarde komt daarmee uit op €271.000.

- Woningen van 350 tot 500 duizend euro zijn het afgelopen jaar het hardst in waarde gestegen met 9,3%, gevolgd door woningen van 250 tot 350 duizend euro (+8,9%). Woningen tussen de 150 en 250 duizend euro zijn 8,6% meer waard geworden. Tot slot laten ook de woningen in de prijsklassen onder de 150 duizend euro en boven de 500 duizend euro een waardeverhoging zien, van respectievelijk 8,3% en 7,4%.
- Eengezinswoningen zijn het afgelopen jaar 8,0% in waarde gestegen terwijl appartementen maar liefst 11,0% in waarde zijn gestegen.
- De prijsstijging is het grootst in Noord-Holland (+12,6%) gevolgd door de provincie Utrecht (10,6%). De geringste waardeverhoging vond plaats in de provincies Drenthe (5,3%) en Limburg (5,4%).
- Het aanbod van woningen is met 22,0% gedaald en het jaarlijks aantal verkochte woningen is met 20,3% gestegen.

Bron: Calcasa

## **Marktaandeelen:** verzekeraars en regiepartijen winnen terrein, terwijl ABN AMRO concern kleiner aandeel pakt t.o.v. vorig kwartaal

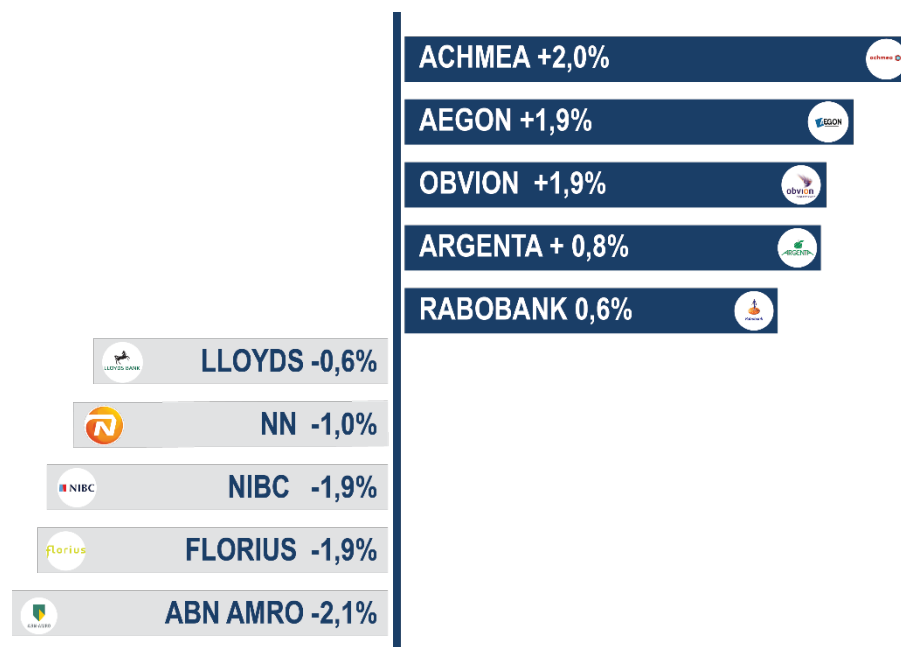
*Met name verzekeraars en regiepartijen hebben de productie flink zien stijgen in het afgelopen kwartaal. Het totale aandeel van deze partijen nam dan ook toe, voornamelijk ten koste van het marktaandeel van de banken.*

### Ontwikkelingen marktaandelen partijen

De voornamelijk intermediair sluitende partijen Achmea, Aegon en Obvion zagen het afgelopen kwartaal hun marktaandeel alle drie met ~2% groeien. Het ABN AMRO concern verliest aandeel, zowel op ABN AMRO bank label als via dochter Florius. Aegon klimt door de stijging van positie 5 naar nummer 3 en wisselt daarmee van positie met daler Florius.

Als we inzoomen op de vijf grootste dalers van dit kwartaal dan zien we dat deze aanbieders in recente updates juist de grootste stijgers waren. Een verklaring is dat hypotheekverstrekkers hun productieomzet en marktaandeel stuwen met scherpe rentes en marktwerking. Vaak kiest een partij daarna weer voor een iets hogere rente of mindere intensieve marktwerking waardoor het productieaandeel weer afneemt.

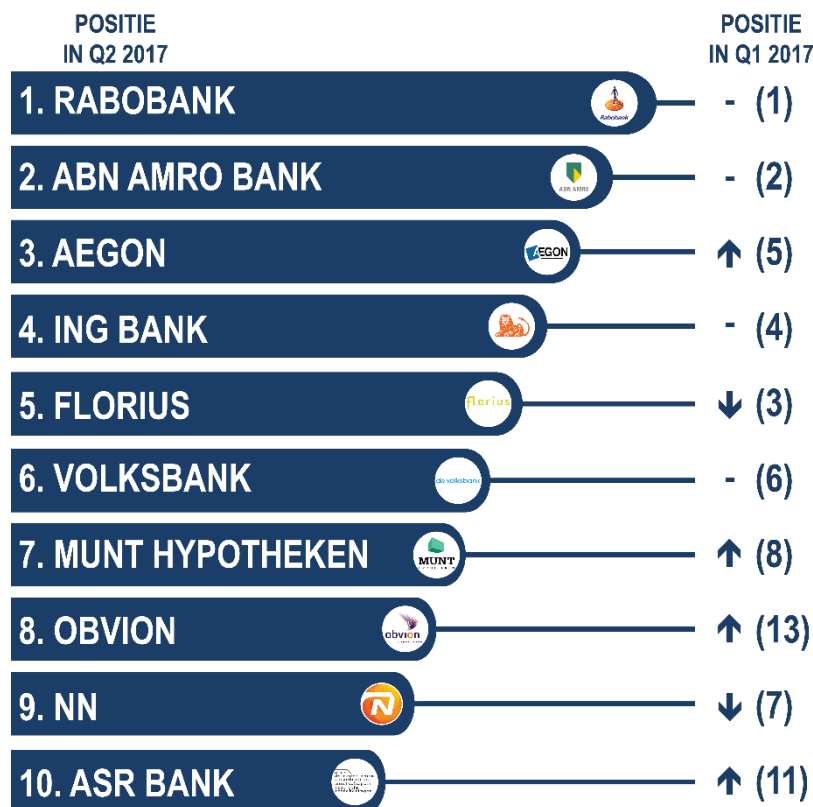
### Top 5 stijgers en dalers



● TOP 5 STIJGERS ● TOP 5 DALERS  
Ontwikkeling in absoluut marktaandeel t.o.v vorig kwartaal

In vergelijking met het eerste kwartaal is er een aantal wijzigingen in de top-10 van grootste aanbieders te zien. Aegon is dankzij twee sterke kwartalen op rij nu de derde grootste partij van Nederland. Dit gaat ten koste van Florius, die van de 3<sup>e</sup> naar de 5<sup>e</sup> positie zakt. Munt stijgt een plaats en zowel Obvion als ASR noteren dit kwartaal een top-10 positie. NIBC en Lloyds Bank zien we dit kwartaal niet meer in de top-10 staan.

## Top 10 grootste partijen qua marktaandeel



Bron: Kadaster, IG&H Consulting & Interim

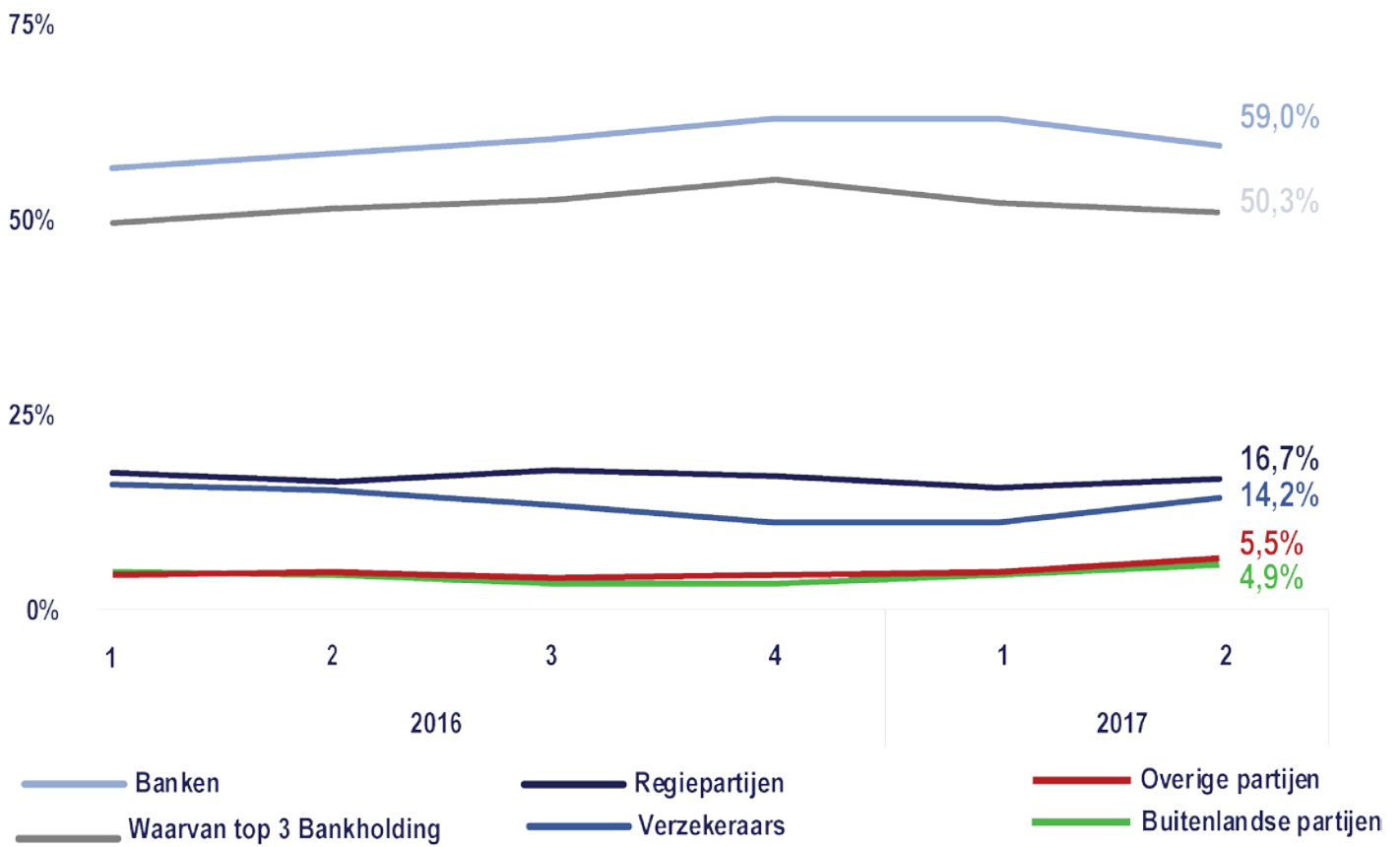
## Ontwikkelingen in aanbiederslandschap

De banken realiseren in het tweede kwartaal van 2017 gezamenlijk 59% van de productie, dit is ruim 3% minder dan een kwartaal geleden maar wel in lijn met het gemiddelde aandeel over de afgelopen 3 jaar. De daling van de banken in het afgelopen kwartaal wordt vooral verklaard door een kleiner marktaandeel van ABN AMRO en Florius.

Dit verlies heeft ook effect op het gezamenlijke marktaandeel van de top-3 bankholdings; de concerns Rabobank, ING en ABN AMRO hebben nu 50,3% van de markt in handen, in het voorgaande kwartaal was dit nog 52,4%. Het gezamenlijke aandeel van deze partijen ligt sinds ongeveer 2 jaar rond de 50%. Macro gezien er is er daarmee inmiddels sprake van een nieuwe, vrij stabiele marktverdeling. In het verleden lag het aandeel van de grootbanken vaak aanzienlijk hoger, in een aantal kwartalen zelfs boven de 70%.

De verzekeraars winnen dit kwartaal marktaandeel (+2,8%), na drie kwartalen waarin zij aandeel verloren. Ditzelfde geldt ook voor de regiepartijen (+1%). Als we kijken naar het gehele aanbiederlandschap over het afgelopen jaar dan valt op dat de verhoudingen in de markt nauwelijks veranderd zijn.

## Ontwikkelingen aanbiedersectoren



Bron: Kadaster, IG&H Consulting & Interim

**Type sluiters:** starters staan onder druk in de dynamische hypotheekmarkt; stijging van hypotheeksom zwakt iets af

*Starters hebben het moeilijk in de op volle toeren draaiende hypotheekmarkt, de gemiddelde hypotheeksom van een starter neemt toe terwijl het aantal starters nauwelijks groeit. De doorstroommarkt groeit daarentegen juist wel fors op aantallen.*

## Ontwikkelingen van typen sluiters

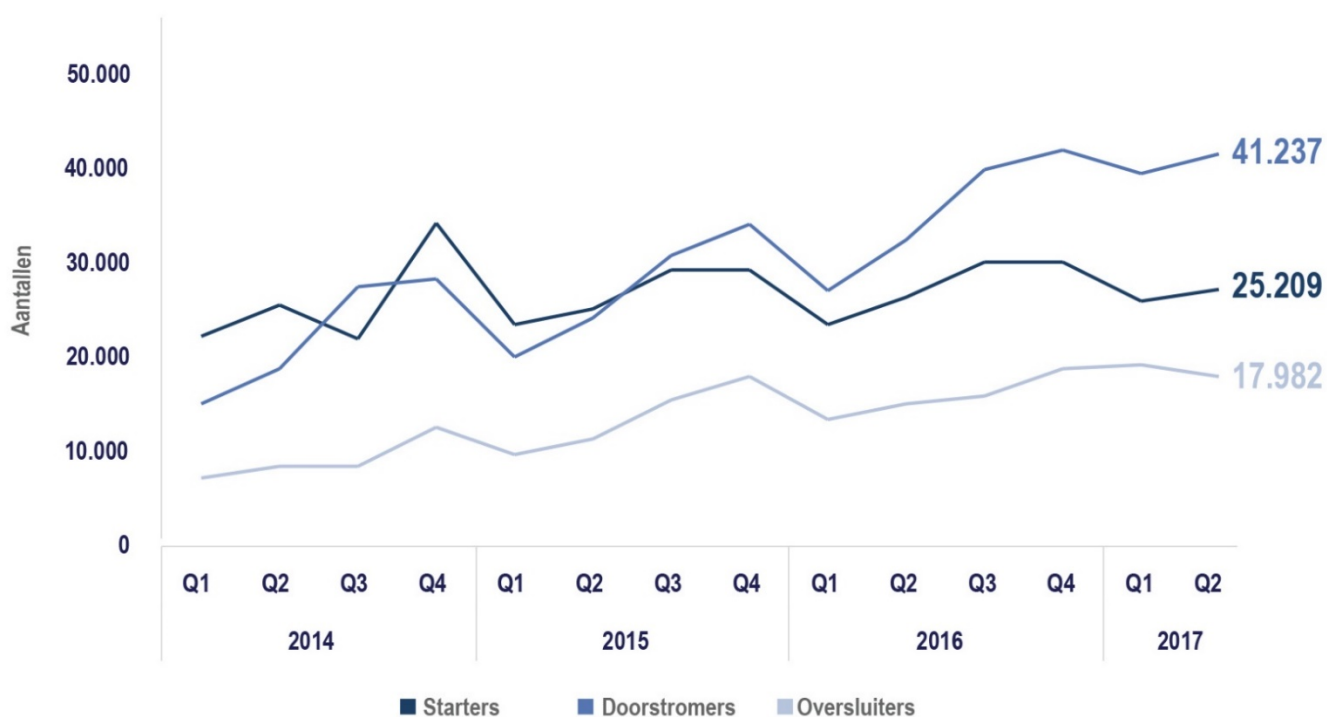
De omzet van de hypotheekmarkt is in het tweede kwartaal van 2017 voor 57% afkomstig van doorstromers, 24% van starters en 19% van oversluiters. Ten opzichte van vorig kwartaal laten starters en doorstromers een bescheiden groei zien in zowel aantallen als omzet, terwijl de groeicijfers bij oversluiters voor het eerst in vijf kwartalen licht negatief zijn.

Ten opzichte van een jaar eerder laten alle typen wederom een groei zien in zowel omzet als aantallen, maar met name de doorstromersmarkt groeit hard. Opvallend is dat bij alle typen de omzet harder groeit dan de aantallen, wat wordt verklaard door een stijgende gemiddelde hypotheeksom voor de hele markt.

Het is duidelijk zichtbaar dat de starters het moeilijk hebben in de huidige dynamiek van de hypotheekmarkt. Starters ondervinden last van het krappe woningaanbod en de stijgende prijzen en dit is terug te zien in de cijfers: het aantal starters is ten opzichte van een jaar geleden slechts 2% toegenomen, terwijl het totale hypotheekvolume via starters wel met 11% gestegen is tot €5,7 miljard. Het aantal starters neemt dus slechts beperkt toe maar zij sluiten wel een aanzienlijk hogere hypotheeksom.



## Ontwikkelingen aantal sluiters



Bron: Kadaster, IG&H Consulting & Interim

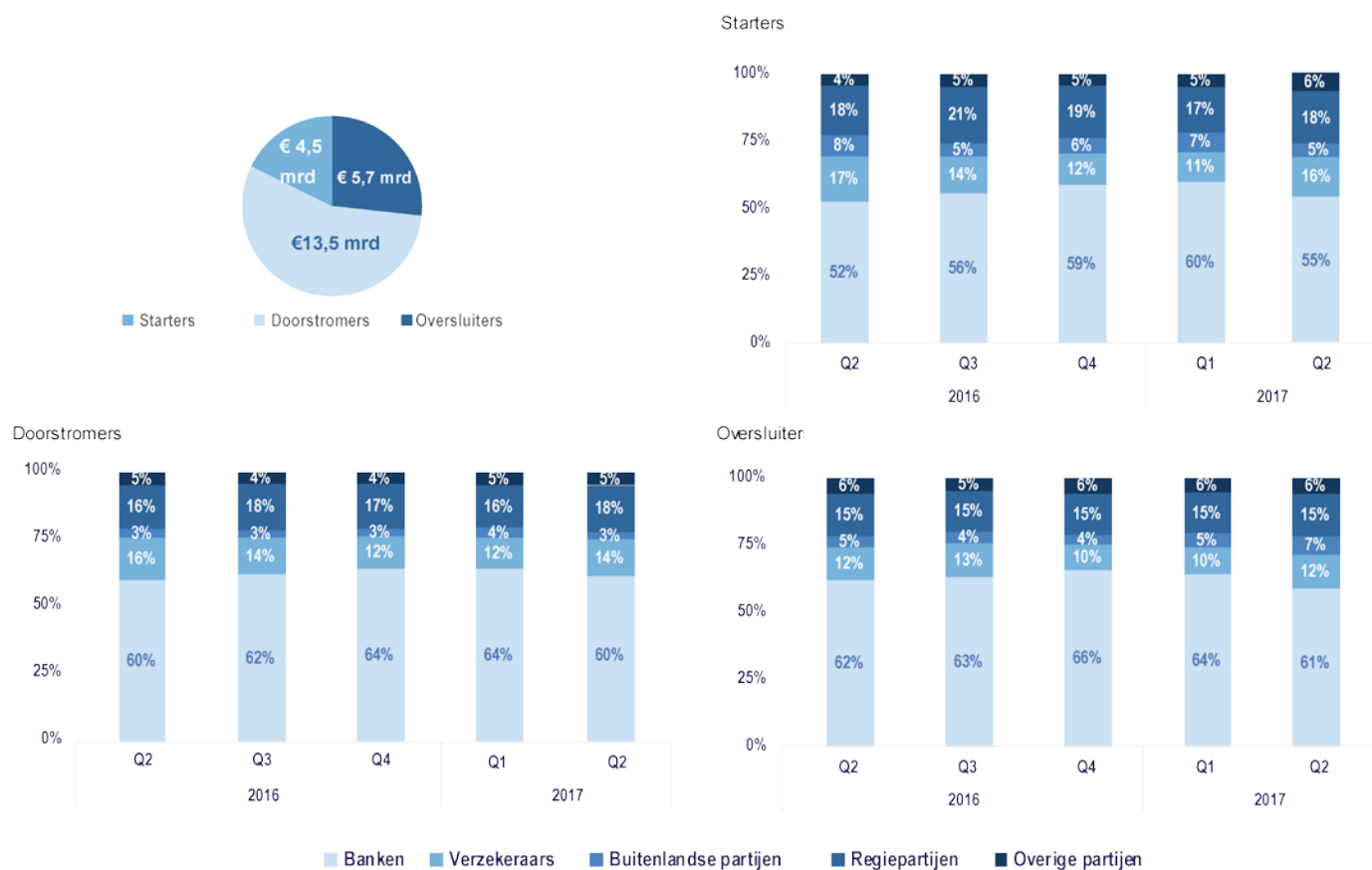
Het aantal doorstromers blijft daarentegen toenemen en groeide tot ruim 41.000 in het afgelopen kwartaal. Dit is een groei van 27% in vergelijking met een jaar eerder, respectievelijk 5% ten opzichte het voorgaande kwartaal. Opvallend is dat de gemiddelde hypotheeksom ongeveer gelijk bleef aan het recordniveau van het voorgaande kwartaal. Het productievolume dat voor rekening komt voor doorstromers kwam uit op €13,4 miljard, een jaar geleden was dit nog €9,9 miljard (een stijging van 35%).

Er werden in het tweede kwartaal van 2017 ongeveer 18.000 hypotheekovergelingen afgesloten, dit is ruim 6% minder dan in het eerste kwartaal van dit jaar maar bijna 18% meer dan een jaar eerder. Het gemiddelde overgelingen bedrag bleef ongeveer gelijk aan het voorgaande kwartaal.

## Verdeling van type sluiters over aanbiederlandschap

In het afgelopen kwartaal kozen starters minder vaak voor een bank als hypotheekverstrekker, waardoor het aandeel van banken bij starters daalde van 60% naar 55%. Na een dip in het afgelopen half jaar wisten verzekeraars dit kwartaal juist aanzienlijk meer starters te bedienen, waardoor het aandeel starters bij verzekeraars steeg van 11% naar 16%. De andere typen spelers behielden ongeveer een gelijk aandeel starters als in het voorgaande kwartaal.

## Verdeling type sluiters over aanbieders



Bron: Kadaster, IG&H Consulting & Interim

Kijken we naar de doorstroommarkt dan zien we ook hier dat de banken aandeel hebben verloren, het aandeel liep terug van 64% naar 60%. Regiepartijen en verzekeraars vullen dit verschil in, deze aanbieders zagen hun marktaandeel gemiddeld met 2% toenemen. In de oversluitmarkt zijn de verschillen kleiner; ook hier leverden banken iets in en wisten verzekeraars, regiepartijen en buitenlandse spelers terrein te winnen.

# De visie van IG&H op...

## Controle van consumenten over hun eigen klantgegevens

*Veel organisaties, ook u als hypotheekverstrekker of financiële dienstverlener, krijgen volgend jaar te maken met de Algemene Verordening Gegevensbescherming (AVG). Een belangrijk onderdeel is het recht op dataportabiliteit, een nieuw recht voor consumenten. Hierdoor kunnen klanten hun gegevens opvragen bij u, u verzoeken hun gegevens aan een andere dienstverlener door te zenden en krijgt u kansen om waardevolle nieuwe dienstverlening aan uw (potentiële) klanten aan te bieden.*

Het is 25 mei 2018. De zon schijnt, het is een mooie lentedag. Gisteren is de nieuwe internetsite en MijnOmgeving voor uw hypotheekklanten live gegaan waarmee de aanpassingen in het kader van de AVG zijn geïmplementeerd. U loopt over de afdeling en vraagt de teamleider hoe het gaat. Er zijn die ochtend een aantal verzoeken van (potentiële) klanten binnengekomen:

- een klant van een andere bank heeft een aanvraag ingediend voor een hypotheekofferte omdat hij zijn hypotheek wil oversluiten naar u en hij heeft daarbij via de nieuwe functionaliteit op de website de gegevens van zijn huidige hypotheek en de verpande beleggingsverzekering aangeleverd.
- één van uw klanten heeft via de site van zijn financieel adviseur, een veelbelovende startup waarmee u vorige maand een pilot heeft uitgevoerd, de gegevens van zijn hypotheek opgevraagd omdat hij naar zijn pensioen aan het kijken is; dankzij de pilot is de communicatie in één keer volledig automatisch afgehandeld.
- een andere bestaande klant die bezig is met het kopen van een huis heeft de gegevens van haar huidige hypotheek opgevraagd, en ook die zijn automatisch verstrekt. Daarnaast had zij in het opmerkingenveld vermeld dat, ondanks zij nog steeds heel tevreden is over de service van afgelopen jaren, zij ook een aantrekkelijk product gezien heeft bij een andere bank. Daarop heeft de afdeling direct contact gezocht met één van de adviseurs om vandaag nog contact met haar op te nemen.

U prijst zich gelukkig dat u na de zomer van 2017 actief aan de slag gegaan bent met de AVG. De organisatie was eerst sceptisch en zag deze nieuwe wetgeving met name als extra verplichting waar aan voldaan moest worden. De presentatie die u gaf aan de directie Wonen en later aan het bestuur van de bank, waarin u de kansen voor een waardevolle bediening van de hypotheekklanten uiteenzette, zorgde voor veel enthousiasme en er werd budget vrijgemaakt om met een Agile aanpak uw ideeën uit te gaan werken.

Een deel van de development teams ging aan de slag met de bepaling uit de AVG dat de klant de mogelijkheid moet hebben om zijn gegevens in een gestructureerd, gangbaar, machineleesbaar en interoperabel formaat te verkrijgen en deze aan een andere partij door te zenden.

Vraagstukken waar de teams als eerste mee aan de slag gingen waren o.a.:

- Hoe zorgen we ervoor dat we de gegevens van de klant op een veilige manier aan hem kunnen verstrekken?
- Hoe zorgen we ervoor zeker te weten dat de gegevens door de juiste persoon (rechtmatige eigenaar) worden opgevraagd?
- Aan wie verstrekken we de gegevens?
- Welke gegevens verstrekken we en in welk formaat?

Een ander deel van de development teams pakte de benodigde aanpassingen aan de website en de MijnOmgeving op.

Het was de afgelopen maanden best lastig af en toe, omdat veel zaken nieuw waren en er dus ook nog veel bedacht en uitgezocht moest worden t.a.v. inrichtingsprincipes, wetgeving, tooling, etc. Maar door een goede samenwerking van alle benodigde disciplines binnen de development teams is het gelukt om op tijd de belangrijkste aanpassingen gereed te hebben.

Uiteraard zullen de komende weken zich best nog wel wat onvoorziene zaken voordoen en staan de komende maanden nog in het licht van verdere doorontwikkeling, maar alles wijst erop dat u vandaag op tijd naar huis kunt om nog even van het mooie lenteweer te genieten.

Ook op tijd aan de slag met de AVG, en met een gerust hart voorbereid zijn op de datum, 25 mei 2018, dat de AVG van toepassing wordt? Neem contact op met [Chris van Winden](#).

---