



IG&H Hypotheekupdate | Q3 2015

Marktaandeel top-3 bankholdings daalt verder tot onder de 50%

IG&H Consulting & Interim houdt u graag op de hoogte van de ontwikkelingen in de hypotheekmarkt.

In deze hypotheekupdate informeren wij u over het 3e kwartaal van 2015, waarin de omzet en aantallen wederom fors zijn gestegen. Opvallend dit kwartaal is de daling van het marktaandeel van de top-3 bankholdings en de stijging van het marktaandeel van Pensioenfondsen en Verzekeraars. Ook blijken Pensioenfondsen en Verzekeraars nipt marktleider te zijn in de startersmarkt. Verder is MUNT Hypotheken dit kwartaal verder gegroeid en is zij nu zelfs de 5^{de} hypotheekverstrekker van Nederland.

Verder geeft IG&H dit kwartaal haar visie op de nieuwe MCD regelgeving uit Europa die voorjaar 2016 van kracht wordt in Nederland. De impact is aanzienlijk, maar u kunt de MCD ook als kans aangrijpen.

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

Met vriendelijke groet,

Michiel Elich, partner bij IG&H Consulting & Interim

E: m.elich@igh.nl

T: 030 2040 900

Auteurs IG&H Hypotheekupdate:

Ruud Hadders, consultant bij IG&H Consulting & Interim (r.hadders@igh.nl)

Floris Mantz, senior consultant bij IG&H Consulting & Interim (f.mantz@igh.nl)

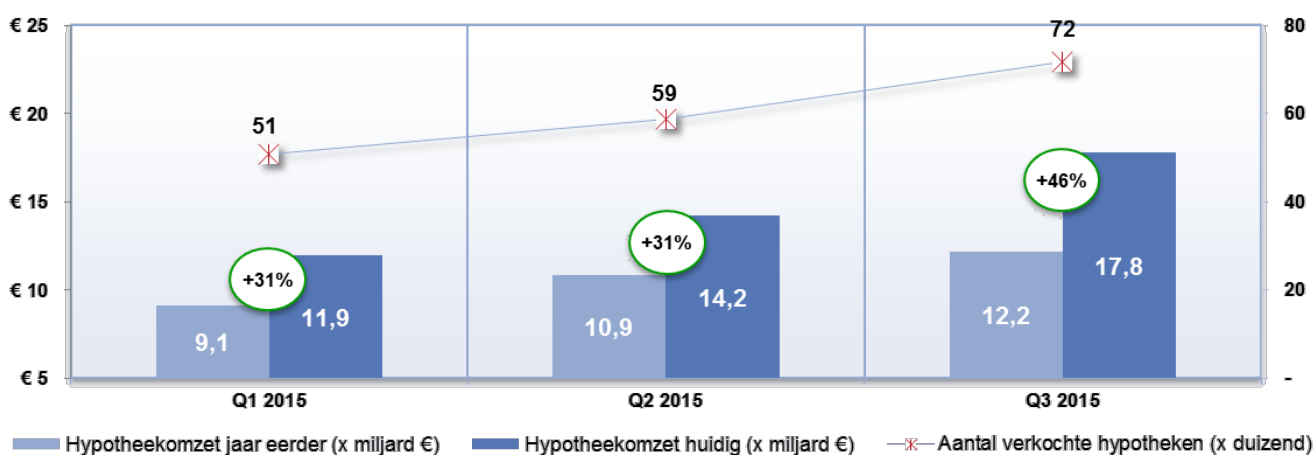
Wouter Walraven, senior consultant bij IG&H Consulting & Interim (w.walraven@igh.nl)

Hypotheekmarkt: omzet oversluitmarkt is verdubbeld op jaarbasis

Grote omzetgroei op jaarbasis in zowel de aankoopmarkt (+36%) en de oversluitmarkt (+99%), mede door stijging gemiddelde hypotheeksom

Hypotheekomzet

In het 3e kwartaal van 2015 komt de hypotheekomzet uit op €17,8 miljard en is daarmee het beste kwartaal sinds 5 jaar. Dit is een stijging van 46% ten opzichte van het 3e kwartaal 2014 en van 25% ten opzichte van het vorige kwartaal.



Als we inzoomen op de aankoopmarkt dan zien we met een hypotheekomzet van €13,9 miljard het beste kwartaal sinds de start van de crisis in 2008. De omzet groeit met 36% op jaarbasis en 23% op kwartaalbasis. De groei is te verklaren door het vertrouwen van consumenten in de woningmarkt en het feit dat mensen nog wilden profiteren van oude regelgeving. Per 1 juli 2015 is het maximale leenbedrag - verminderd door scherpere financieringslastpercentages, waarbij de verscherpte regelgeving betrekking had op de offertedatum en niet op de passeerdatum. Het effect van piek in offerteaanvragen in de laatste twee weken van juni is zodoende deels nog zichtbaar in de hypotheekomzet in het 3e kwartaal.

De oversluitmarkt kent het beste kwartaal in 4 jaar met een omzet van €3,8 miljard, wat een verdubbeling (+99%) is ten opzichte van een jaar geleden. Dit cijfer is wel vertekend door het absolute dieptepunt van de oversluitmarkt vorig jaar, waardoor bescheiden omzetten (in historisch perspectief) toch leiden tot hoge groeicijfers. De groei op kwartaalbasis bedraagt echter ook 35%, dus de toename zet wel door. Groei in oversluitmarkt komt vooral door huidige lage hypotheekrente, relatief groot aantal aflopende rentevastperiodes, het verbeterde productaanbod voor hypotheeken die onder water staan en toenemende aandacht van aanbieders voor deze markt.

Aantal hypotheeken

Het aantal verkochte hypotheeklen in het 3e kwartaal van 2015 komt uit op bijna 72 duizend, wat een stijging van 28% op jaarbasis en van 22% op kwartaalbasis. De groei in hypotheekvolume is groter dan de groei in het aantal afgesloten hypotheeklen, doordat ook de gemiddelde hypotheeksom is gestegen.

In de aankoopmarkt zijn er in het 3e kwartaal ruim 55 duizend hypotheeklen verkocht, het één-na-beste kwartaal sinds 2008. De stijging op kwartaalbasis (+20%) en op jaarbasis (+19%) is aanzienlijk.

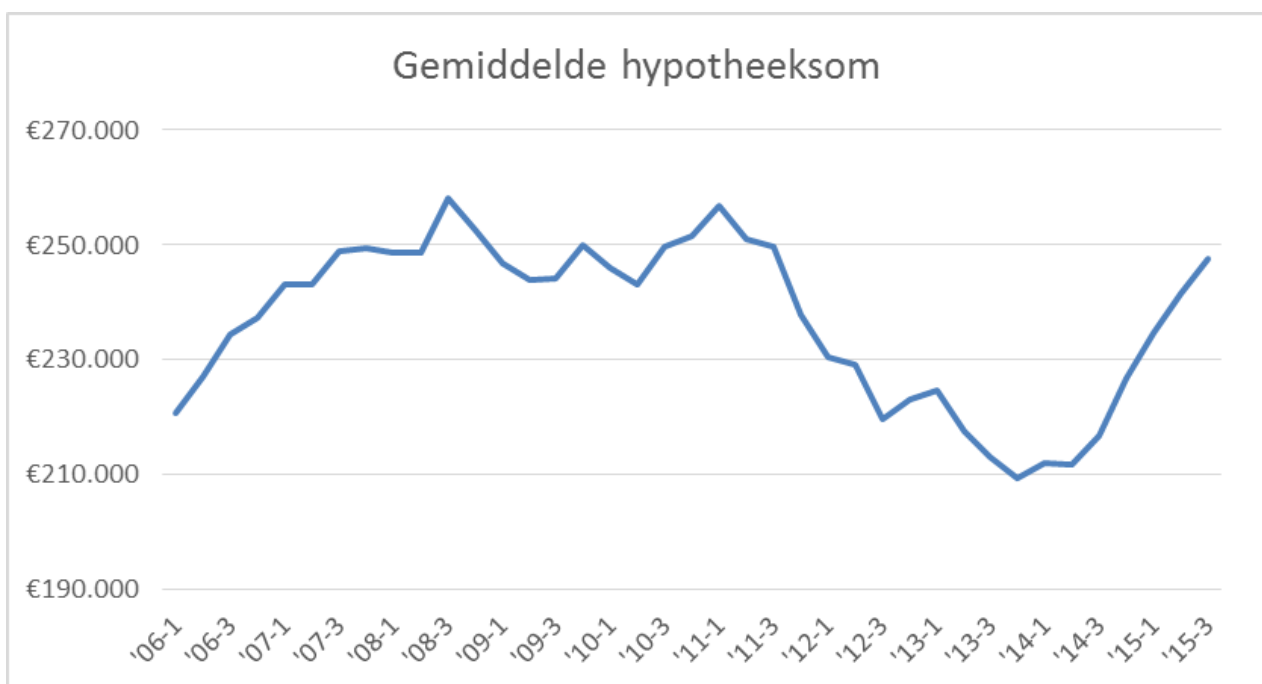
Het aantal oversluiters is in het 3e kwartaal verder gegroeid tot ruim 16 duizend, het hoogste aantal in de afgelopen 3,5 jaar. Dit is een stijging van 29% t.o.v. het 2e kwartaal 2015 en zelfs 74% t.o.v. hetzelfde kwartaal vorig jaar. In een jaar tijd is het aandeel van oversluiters in het totaal aantal verkochte hypotheeklen sterk toegenomen van 17% naar 23%.

Prijsontwikkeling

De WOX van Calcasa geeft aan dat de gemiddelde woningwaarde ook in het 3e kwartaal is gestegen (+3,9% op jaarbasis) naar een gemiddelde van 244 duizend euro. De prijsstijging neemt elk kwartaal verder toe en ook voor komend kwartaal wordt een verdere prijsstijging verwacht (4,1% op jaarbasis). Er zijn wel aanzienlijke verschillen in de jaar-op-jaar ontwikkeling van de prijzen:

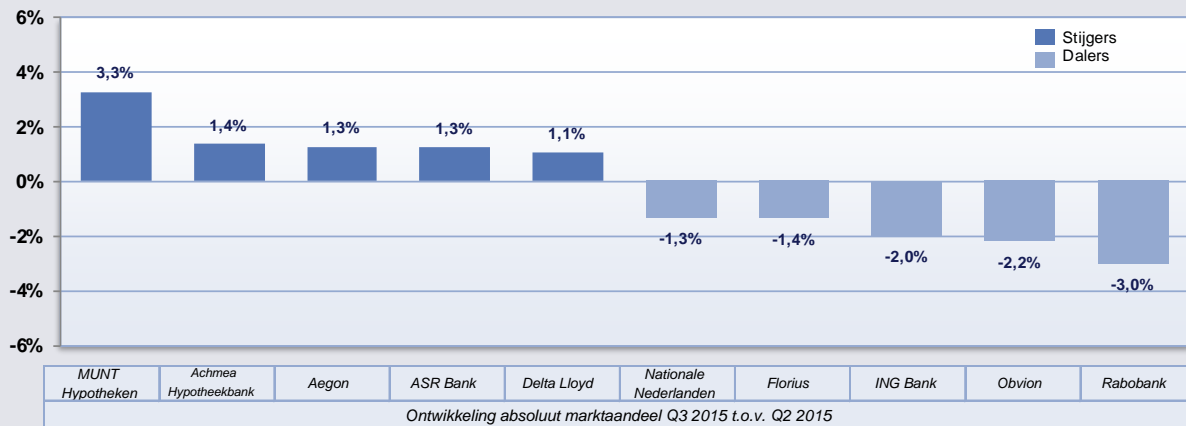
- Appartementen blijven op jaarbasis sneller stijgen in waarde (5,3%) dan eengezinswoningen (3,6%).
- Woningen in de prijs categorie boven de 500 duizend euro zijn wederom op jaarbasis bovengemiddeld in waarde gestegen (+5,6%). De stijging van woningen met waarde onder de 150 duizend euro is 2,1%.
- De prijsstijging is nu al een aantal kwartalen op rij het grootst in Noord-Holland (+6,6%). De ontwikkeling in andere provincies fluctueert wat meer.

De stijging in de huizenprijzen zien we ook terug in de gemiddelde hypotheeksom, die in het 3^e kwartaal verder stijgt tot bijna 248 duizend. Deze stijgt sinds het 2^e kwartaal van 2014 en is weer bijna terug op het hoogste niveau ooit. Een toename in de 'verkoopmix' van duurdere hypotheeklen is hier mede debet aan. Het aandeel van hypotheeklen boven de 350 duizend euro in het totaal aantal verkopen is toegenomen naar 16,7% (t.o.v. 12,9% in hetzelfde kwartaal vorig jaar).



Marktaandelen: Top-3 Bankholdings zien marktaandeel dalen tot onder de 50%

MUNT Hypotheken boekt forse terreinwinst (3,3%) en is nu de 5^{de} hypotheekverstrekker van Nederland



Na twee vrij stabiele kwartalen, zijn de marktverschuivingen in het 3e kwartaal relatief groot. MUNT Hypotheken is net als vorig kwartaal de grootste stijger, dit kwartaal met een nog hogere groei (+3,3%). Achmea Hypotheekbank heeft de stijgende lijn van het laatste kwartaal van 2014 en het eerste kwartaal van 2015 weer opgepakt (+1,4%). Andere stijgers zijn Aegon (+1,3%), ASR Bank (+1,3%) en Delta Lloyd (+1,1%).

Ook bij de dalers zien we relatief grote bewegingen. De Rabobank Holding ziet haar twee grootste labels beide flink dalen (Rabobank -3,0% en Obvion -2,2%) en heeft als holding het laagste marktaandeel sinds de beschikbaarheid van marktgegevens in 2006. Ook ING Bank ziet haar marktaandeel dalen met -2%. Daarnaast valt op dat Nationale Nederlanden en Florius in het 2e kwartaal nog bij de top-5 groeiers behoorden, maar in het 3e kwartaal relatief veel marktaandeel verliezen (resp. -1,3% en -1,4%).

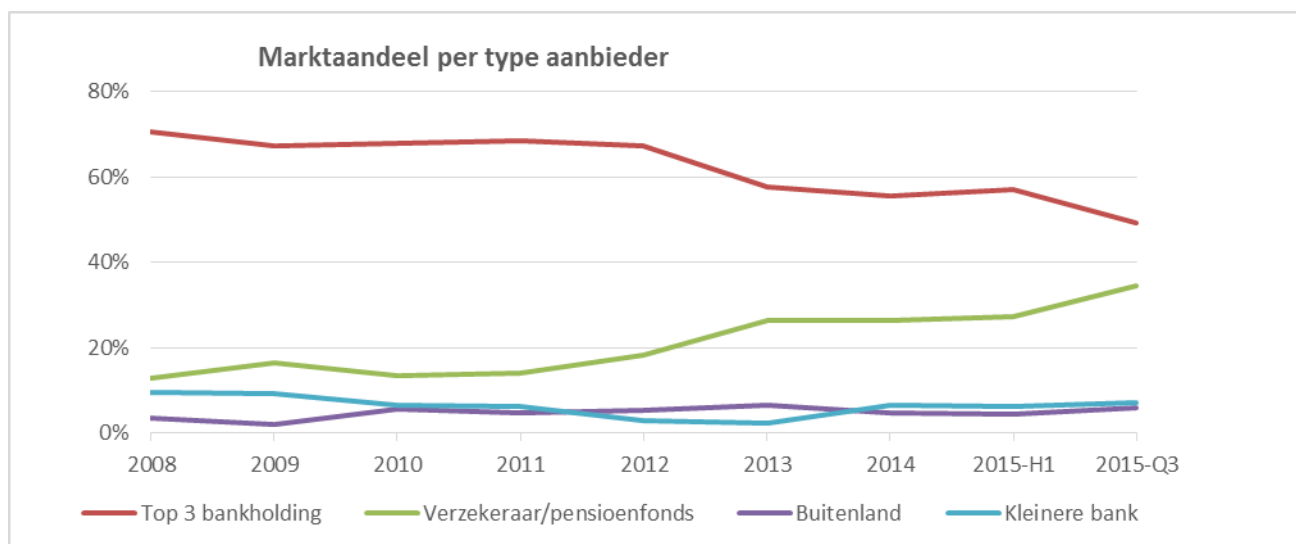
Top 10 van totale Nederlandse hypotheekmarkt							
2015 Q3	2015 Q2		Hypotheekverstrekker	2015 Q3	2015 Q2		Hypotheekverstrekker
1	(1)		Rabobank	6	(5)		Florius
2	(2)		ABN AMRO Bank	7	(6)		Nationale Nederlanden
3	(3)		ING Bank	8	(8)		Achmea Hypotheekbank
4	(4)		Aegon	9	(10)		Argenta Spaarbank
5	(9)		MUNT Hypotheken	10	(12)		ASR Bank

Deze forse verschuivingen in marktaandeel hebben niet geleid tot wijzigingen in de Top-4. Het verschil tussen de Top-4 is echter wel heel klein geworden. Dankzij een forse groei vestigt nieuwkomer MUNT Hypotheken zich in de top-5 van de Nederlandse hypotheekmarkt binnen een jaar na lancering van dit label. Florius en Nationale Nederlanden zakken hierdoor één plaats. Obvion staat voor het eerst sinds 2010 niet in de top-10 van aanbieders en vinden we terug op plek 11. ASR Bank is dit kwartaal juist nieuw in het overzicht en staat nu op plaats 10.

Rectificatie

In de vorige hypotheekupdate is mogelijk bij de lezer ten onrechte de indruk gewekt dat Hypotrust ABN AMRO een label is van de ABN AMRO holding. Dit is uiteraard niet waar. ABN AMRO zet – naast via haar eigen labels – ook geld uit in de hypotheekmarkt via de regiepartij Hypotrust. Als regiepartij verzorgt Hypotrust deze service ook voor diverse andere funders.

Verschuivingen in het aanbiederslandschap



Categorie 'Overig' niet opgenomen in de grafiek

Het marktaandeel van de Top-3 Bankholdings is in het 3^e kwartaal verder gedaald tot onder de 50%, het laagste percentage sinds de beschikbaarheid van de data in 2006. In 2008 lag het aandeel nog boven de 70%. De daling is dit kwartaal versneld doordat 4 van de 5 grootste dalers dit kwartaal in deze groep vallen (Rabobank, Obvion, ING Bank en Florius).

De groep Verzekeraars/pensioenfondsen is de afgelopen jaren juist sterk gestegen in marktaandeel en illustreert de veranderde concurrentieverhoudingen op de hypotheekmarkt. Tot deze groep horen voor het grootste gedeelte ook de snel groeiende regiepartijen, waar IG&H in de vorige hypotheekupdate uitgebreid bij heeft stilgestaan. In het 3^e kwartaal 2015 behoort de hele top-5 van snelste groeiers tot de groep Verzekeraars en Pensioenfondsen. Hun marktaandeel is dan ook nog nooit zo groot geweest als dit kwartaal en ligt nu boven de 30%. Deze groep heeft zelfs het grootste marktaandeel in de categorie 'starters', zoals in het hoofdstuk over starters en doorstromers meer in detail wordt toegelicht.

Bron: Kadaster, IG&H Consulting & Interim

Starters-doorstromers: Verzekeraars en Pensioenfondsen zijn marktleider in de startersmarkt

Het lagere segment van de startersmarkt wordt gedomineerd door Verzekeraars/Pensioenfondsen en Buitenlandse partijen

Sinds augustus levert het Kadaster data over starters en doorstromers op de hypotheekmarkt. In deze hypotheekupdate geeft IG&H voor het eerst inzicht hierover. Wij zullen deze data blijven volgen en hier op gezette tijden over rapporteren.

Verhouding starters vs doorstromers¹

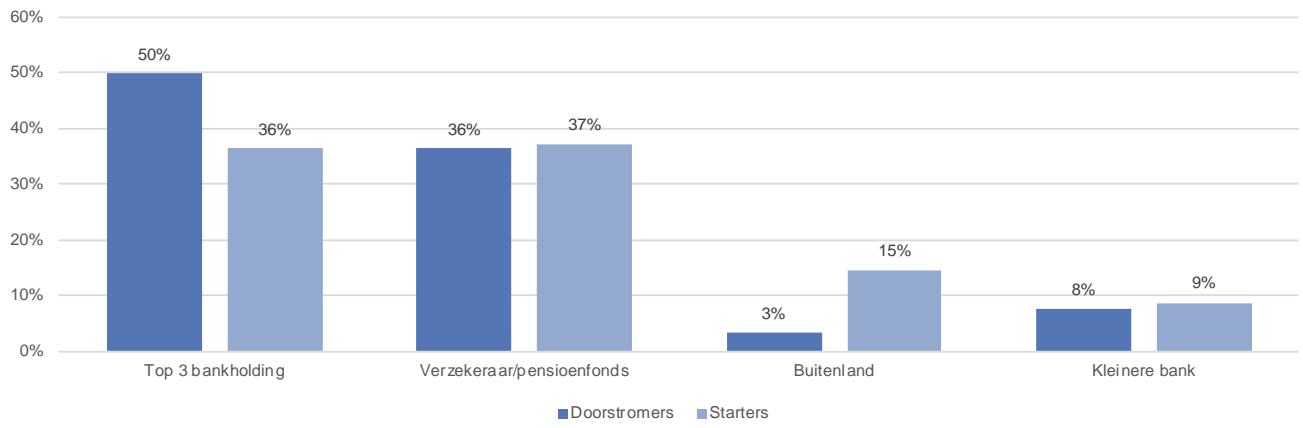
Helft van de markt (48% in aantallen) bestond in de maanden augustus en september uit starters op de woningmarkt. Dit is aanzienlijk meer dan in andere onderzoeken naar voren is gekomen in het verleden. De komende periode zal dus moeten blijken of dit structureel zo blijft. Het zou namelijk kunnen dat starters zich meer door de strengere regelgeving per 1 juli hebben laten leiden en hierdoor tijdelijk oververtegenwoordigd zijn.

In omzet bestond de markt echter voor 61% uit doorstromers door het verschil in gemiddelde hypotheeksom. De gemiddelde hypotheeksom bij doorstromers ligt met € 295.000 fors hoger dan bij starters met € 205.000.

Groepen in de hypotheekmarkt

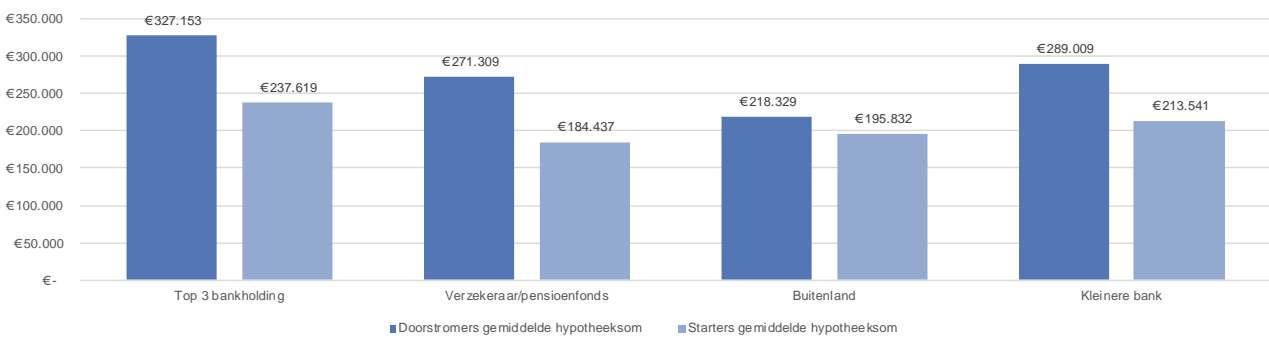
IG&H deelt de hypotheekaanbieders altijd in een aantal groepen in. Dit hebben we ook gedaan voor de analyse van de starters en doorstromers. Hieruit komen een aantal interessante inzichten, zoals blijkt uit onderstaande grafieken:

- De groep Verzekeraars/Pensioenfondsen is marktleider in de startersmarkt, op de voet gevolgd door de groep Top-3 Bankholdings;
- Het lagere segment van de startersmarkt wordt gedomineerd door Verzekeraars/Pensioenfondsen en Buitenlandse partijen. Deze groepen hebben een veel lagere gemiddelde hypotheeksom dan vooral de Top-3 Bankholdings. Dit lijkt het gevolg van de vele nieuwe toetreders tot de hypotheekmarkt van de afgelopen periode, die zich met hun proposities vooral hebben gericht op wat lagere LTV's in het NHG-segment. Het wat hogere segment van de startersmarkt is juist meer toebedeeld aan de banken;
- Buitenlandse partijen hebben een zeer sterke positie in de startersmarkt, terwijl zij juist weinig doorstromers aan zich weten te binden;
- In algemene zin kan gesteld worden dat (Top-3 en kleinere) banken de hoogste hypotheek afsluiten, waarbij de Top-3 Bankholdings de allerhoogste gemiddelde hypotheeksom hebben voor zowel starters als doorstromers;
- Top-3 Bankholdings zijn in omzet met afstand marktleider in de doorstromersmarkt, maar het verschil in aantallen is een stuk kleiner. De hoge gemiddelde hypotheeksom bij de Top-3 verklaart dit verschil.



Absoluut marktaandeel in hypotheekomzet aug - sept 2015

Categorie Overig staat niet in grafiek, waardoor percentages niet optellen tot 100%



Gemiddelde hypotheeksom aug - sept 2015

Categorie Overig staat niet in grafiek

1 Deze onderverdeling is gemaakt door het Kadaster op basis van een aantal kenmerken. Voor 33% van de hypotheekomzet is het onbekend of het een starter of een doorstromer is. Deze groep valt buiten de analyse.

Bron: Kadaster, IG&H Consulting & Interim

De visie van IG&H op...

Mortgage Credit Directive als kans voor uw organisatie om zich te onderscheiden

De Mortgage Credit Directive (MCD) wordt, zoals dat bij Europese regelgeving wel vaker het geval is, door veel partijen gezien als een 'moetje'. U kunt deze nieuwe richtlijn die in Nederland op 21 maart 2016 ingaat voor alle consumentenhypotheek echter ook zien als een kans.

Het doel van de nieuwe richtlijn is het tot stand brengen van een goed functionerende Europese markt en een hoog en gelijkwaardig niveau van consumentenbescherming. Consumenten die op zoek zijn naar een hypotheek moeten dit met vertrouwen kunnen doen. Daartoe stelt de MCD kwaliteitsnormen vast, in het bijzonder voor de distributie en verstrekking van hypotheek.

Hoewel in Nederland de bestaande regelgeving als Wft en BGfo al in een hoge mate van consumentenbescherming voorziet, heeft de MCD nog behoorlijke impact op kredietverstrekkers en adviseurs. Een belangrijk deel hiervan wordt veroorzaakt door het voorschrift dat het bij het aanbieden van de kredietovereenkomst niet meer is toegestaan een voorbehoud te maken tav de kredietwaardigheidsbeoordeling van aanvrager.

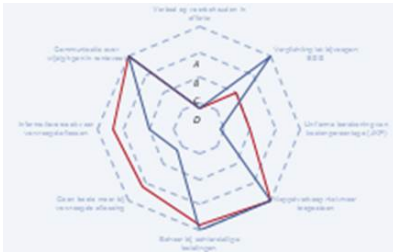
Het aanbieden van de kredietovereenkomst (offerte) zonder voorbehouden op kredietwaardigheid betekent voor de meeste kredietverstrekkers en adviseurs een flinke procesaanpassing. Wij zien verstrekkers naar twee verschillende oplossingsrichtingen kijken: het (bindend) aanbod meer naar achteren schuiven in het proces zodat dit pas plaatsvindt als de consument na het indienen van de aanvraag alle informatie (documenten) heeft aangeleverd, of dit juist meer naar voren halen door reeds tijdens de adviesfase alle informatie te verzamelen zodat na het indienen van de aanvraag geen tijd meer verloren hoeft te gaan met het verzamelen van informatie en de acceptatie heel snel kan plaatsvinden.

De consument is gebaat bij zo snel mogelijk zekerheid en dus bij een keuze voor de laatste oplossingsrichting. Ook heeft dit een belangrijk voordeel tov de huidige praktijk waarin tijdens de adviesfase over het algemeen slechts een deel van de informatie wordt opgevraagd. Dit zorgt voor veel rework, vertraging en ergernis indien na het aanleveren van de rest van de informatie de situatie toch net een klein beetje blijkt af te wijken.

Vanwege de impact kan een keuze tussen de oplossingsrichtingen voor u best lastig zijn en ook is de uitgangspositie uiteraard verschillend per type partij (met vs zonder advies, gebonden vs ongebonden advies, verstrekker vs intermediair).

Partijen die erin slagen om zo vroeg mogelijk in het proces de benodigde informatie compleet en beoordeeld te hebben zodat zij een bindend aanbod kunnen doen, kunnen zich zeer positief onderscheiden richting de consument en daarmee hun concurrentiepositie versterken. Als u dan toch het proces moet

aanpassen (het is uiteindelijk wel een 'moetje') kunt u de MCD ook als kans zien om het in één keer goed te doen.



Wilt u meer weten over de mogelijkheden voor een MCD impact scan, of eens samen met ons nadenken over een slimme implementatie van de MCD binnen uw organisatie? Neem hiervoor contact op met **Chris van Winden**.