

HOE STROMEN INSTITUTIONELE BELEGGINGEN DE HYPOTHEEK- MARKT IN?

Tussenpersonen en consumenten profiteren van investeringen via MUNT Hypotheken



MUNT
HYPOTHEKEN



Het zal u niet zijn ontgaan: in Nederland kennen we sinds enige tijd een nieuwe geldverstrekker. Het is er eentje die van zich doet spreken. Acht maanden na de lancering heeft MUNT Hypotheken een marktaandeel van meer dan 5 procent, ruim een miljard euro weggezet aan hypotheken en voorlopig bijna 3 miljard euro aan funding opgehaald. Het bedrijf is voor wat betreft nieuwe hypotheekaanvragen al twee keer zo groot als SNS Bank en het streven is om over enkele jaren 10 miljard aan hypotheken te hebben verstrekt. Wat heeft ervoor gezorgd dat een nieuwe speler zo snel kon groeien? En wie zitten er achter dit innovatieve bedrijf? Deze paper verklaart een van de opvallende ontwikkelingen in de Nederlandse hypotheekmarkt van de afgelopen jaren.

DESINTERMEDIATIE

De rol van banken en (institutionele) beleggers verandert. In de VS vindt 80 procent van het geld van investeerders al buiten de bank om zijn weg naar kapitaalbehoeftigen. In Europa zijn die percentages nog andersom, maar we gaan wel de kant van Amerika op. Dit noemen we desintermediatie en dit fenomeen is wereldwijd gaande. Waarom? Wanneer geld direct terechtkomt in hypotheken of op andere plekken weet je als belegger precies wat er met je geld gebeurt. *What you see is what you get*. Breng je je geld naar de bank, dan heb je eigenlijk geen idee wat die er mee doet.

Jeroen Looman (45) en Jeroen van Hessen (52), die in het verleden onder andere samen het hypotheekbedrijf van NIBC

hebben geleid, geven in Nederland vorm aan de internationale desintermediatietrend door het opzetten van een vehikel waarbij institutionele beleggers rechtstreeks in de Nederlandse hypotheeksector kunnen investeren: MUNT Hypotheken. Toen Van Hessen en Looman elkaar in 2012 na enkele jaren weer spraken, bleken zij een gedeelde visie te hebben op de hypotheekmarkt.

Gedurende de crisisjaren hadden de Nederlandse banken veel last van de hypothecaire vorderingen die op hun balans staan. Grote banken hebben de afgelopen jaren daarom openlijk aangegeven niet naar groei te streven en daarbij schuwden ze niet nieuwe hypotheekaanvragen te ontmoedigen. Sterker: ze deden er, volgens vele adviseurs en tussenpersonen, alles aan om



maar geen hypotheek te accorderen. Dat heeft tot veel frustratie geleid bij eindklanten en tussenpersonen. Daar moest verandering in komen. Die verandering is gekomen, omdat de hypotheekmarkt ook juist heel interessante kanten heeft. De verliezen op Nederlandse hypotheek zijn historisch gezien erg laag. Bovendien zijn de huizenprijzen gemiddeld met 20 procent gedaald ten opzichte van de piek in 2008 en daarmee terug op het niveau van 2005. Om die reden is het nu de tijd om te beleggen in de Nederlandse hypotheekmarkt. Zeker omdat de markt voor woninghypotheek in Nederland een structureel financieringstekort kent.

Deze zogenoemde funding gap wordt geschat op meer dan 360 miljard euro. Dat maakt hypotheek ook op de lange termijn een aantrekkelijke investering. Dat hebben de Nederlandse pensioenfondsen die via MUNT Hypotheken investeren in de Nederlandse hypotheekmarkt ook gemeend. Samen met de oprichters van MUNT hebben zij gewerkt aan een bijzondere propositie, die nog sneller terrein wint dan verwacht. Tussenpersonen en consumenten profiteren van de nieuwe mogelijkheden die het MUNT-concept met zich meebrengt.

HET ONTSTAAN VAN MUNT HYPOTHEKEN

Institutionele beleggers die wilden investeren in de Nederlandse hypotheekmarkt konden dat nog niet of nauwelijks rechtstreeks doen. Althans, bepaalde zaken wierpen een drempel op.

Je moet immers aardig wat opzetten voor je een nieuwe hypotheekverstrekker bent. Denk aan de benodigde vergunningen, producten en hun prijzen, distributie, de zorgplicht, et cetera. Van Hessen en Looman besloten deze zaken te organiseren, zodat pensioenfondsen konden toetreden tot de Nederlandse hypotheekmarkt en het geld dus direct kon worden geïnvesteerd, buiten de bank om. MUNT Hypotheken was geboren.

MUNT is gestart in het oude pand van het ministerie van Financiën, waar de oprichters 'antikraak' een aantal ruimtes konden huren. Van daaruit hebben zij hard gewerkt aan het concept. De Nederlandse pensioenfondsen wilden graag investeren, maar alles moest uiteraard zeer gedegen gebeuren. Er werd due diligence uitgevoerd op de oprichters en hun Powerpoint-presentatie. Van Hessen en Looman concurreerden met grote banken en verzekeraars, die ook soortgelijke plannen aan het opzetten waren. Maar het MUNT-concept zat beter in elkaar. De beleggers eisten een bepaalde zeggenschap, governance. Ze wilden mede kunnen beïnvloeden welke koers MUNT zou gaan varen. Dat begrepen de pioniers. Met een paar investeerders hebben zij het plan verder ontwikkeld. Sinds lange tijd kwam daarmee een nieuw label in de markt. Via MUNT Hypotheken komt het geld van de Nederlandse pensioenfondsen dus rechtstreeks terecht in de Nederlandse hypotheekmarkt.



ROL VAN MUNT HYPOTHEKEN

Looman en Van Hessen zijn op 1 april 2013 gestart met de voorbereidingen voor de lancering van MUNT Hypotheken. En vervolgens is het snel gegaan. Iedereen tegen wie de oprichters het idee over MUNT aanhield, vond het interessant en sterk. Maar ook werd er gezegd dat er zeker drie jaar voor nodig was om het op te zetten. De ondernemers hoopten dat het sneller kon en dat is ook gebleken.

Het ging zelfs wonderbaarlijk snel: binnen zes maanden werd er 2,5 miljard aan funding opgehaald op basis van enkel een idee. Daarmee konden zij veel eerder live: in september 2014 was het al zover. Waarschijnlijk is het de meest succesvolle introductie van een asset-manager ooit.

Hoe werkt MUNT Hypotheken nu precies? De hypotheekaanbieder vervult de rol van ketenregisseur. Het Haagse bedrijf knoopt bestaande basisinfrastructuur aan elkaar. Met die basiselementen hebben de ondernemers heel bewust niet geëxperimenteerd. Hun idee: het is al innovatief genoeg dat het concept er speciaal voor eindbeleggers is. De werkwijze kenmerkt zich door samenwerking met efficiënte marktpartijen met een *proven track record*.

MUNT Hypotheken kent drie mogelijkheden: een **annuïteitenhypotheek**, een **lineaire hypotheek** of een **aflossingsvrije hypotheek**. Met of zonder

Nationale Hypotheek Garantie. Welke vorm je ook kiest, MUNT Hypotheken biedt scherpe rente en snel duidelijkheid. Belangrijk is overigens ook dat het bedrijf geen andere producten heeft. Bij MUNT ben je dus ook niet verplicht een bankrekening te openen of een verzekering af te sluiten. Het gaat om eerlijke, goede producten voor consumenten: transparanter kan in feite niet.

HET INTERMEDIAR

Iets groots als een nieuwe geldverstrekker opzetten gaat niet zonder slag of stoot. Althans, het overweldigende succes heeft ook serieuze uitdagingen opgeleverd. Operationeel zijn er wat haarscheurtjes ontstaan die bij het testen niet naar voren kwamen. Het is de down side van innovatie. Je moet eerst dingen fout doen, om het geheel vervolgens nog beter te krijgen. Angst om fouten te maken en daarom maar gewoon niets doen, was voor MUNT Hypotheken geen optie. Niettemin is onbetwist sprake van een groot succes. MUNT Hypotheken dankt dat succes naar eigen zeggen onder meer aan businesspartners als Stater en FirstBrick, maar zeer zeker ook (en vooral) aan de distributiepartners, die zouden begrijpen dat vernieuwing noodzakelijk is en dat ze deel uitmaken van het proces van vernieuwing.

MUNT Hypotheken gelooft nadrukkelijk in de toegevoegde waarde van advies en vertrouwt daarvoor op de bestaande infrastructuur van tussenpersonen en



hypotheekadviseurs, via welke de distributie verloopt. De hypotheeken van MUNT zijn via deze weg beschikbaar voor een grote groep consumenten. De intermediairs breiden met MUNT hun distributiepotentieel fors uit. De samenwerking met de hypotheekverstrekker biedt hen de mogelijkheid om een hypotheek te adviseren met zeer scherpe tarieven in combinatie met de beste voorwaarden van Nederland:

- onbeperkt boetevrij aflossen uit eigen middelen
- renteopslag vervalt automatisch als er voldoende is afgelost
- passeerrente als deze lager is dan offerterente
- geen verplichte aanvullende verzekeringen of rekeningen

Inmiddels bieden ruim 1600 intermediairs en tussenpersonen hypotheeken van MUNT aan. Dit aantal zal de komende periode nog verder stijgen.

Het boetevrij aflossen uit eigen middelen is vrij snel na de lancering gekopieerd door meerdere hypotheekaanbieders, waaronder ook een enkele grootbank. Ook hebben de tarieven van MUNT ervoor gezorgd dat de gevestigde orde zijn prijzen heeft verlaagd. Beide zaken zijn goed voor de branche en de consument.

TOEKOMSTPERSPECTIEF

Wat heeft MUNT tot nu toe bereikt? Het funden van MUNT Hypotheken ging voorspoediger dan gehoopt en dat geldt ook voor het aantal MUNT Hypotheken dat inmiddels is afgesloten. Oorspronkelijk wilden Van Hessen en Looman binnen tien jaar 10 miljard euro hebben afgesloten aan hypotheeken.

Maar misschien is dat (te) gemakkelijk haalbaar, denken zij nu. MUNT heeft nu (juni 2015) namelijk al ruim een miljard euro aan hypotheeken in de boeken; het gaat harder dan verwacht. Het bedrijf is dan ook hard op weg 'de beste, grootste, leukste niet-bancaire hypotheekverstrekker van Nederland' te worden. Overigens heeft het een langjarig belang. MUNT is een duurzaam bedrijf en servicet zijn klanten ook in de toekomst.



WIE ZIJN DE MENSEN ACHTER MUNT?

Jeroen Looman en Jeroen van Hessen zijn de oprichters van MUNT Hypotheken. Looman is zoon van een tussenpersoon. Het vak van financieel adviseur kreeg hij met de paplepel ingegoten. 'Ik nam al auto's in voorlopige dekking toen ik twaalf was', zegt hij zelf over zijn jeugd. Het vakgebied beviel hem. Hij besloot ook zelfstandig financieel adviseur te worden. Op zijn 27e verkocht hij zijn kantoor al, omdat hij toch ook andere omgevingen wilde ontdekken. Bij Bank of Scotland werd hij manager van de hypotheekdesk om vervolgens bij NIB Capital hoofd hypotheek te worden. Na avonturen bij GMAC, SPARCK Hypotheken, Nationale Waarborg en Fundix werd hij partner bij distributiebedrijf FlexFront.

Eind 2012 sprak Looman zijn oude baas bij NIBC, Van Hessen. Laatstgenoemde had veertien jaar aan de bancaire kant bij die bank gewerkt, waarvan zeven jaar in het dagelijks bestuur en drie jaar als lid van de Raad van Bestuur. In die jaren heeft hij veel nieuwe initiatieven mogen ontplooiën binnen de bank, maar hij wilde graag een stap verder gaan. Daar is MUNT Hypotheken mede het gevolg van.

De directieleden van MUNT Hypotheken vullen elkaar aan. Jeroen Looman heeft veel ervaring met distributie, retail, consumenten en marketing én vijftien jaar bancaire ervaring. Hij weet veel van risico's, funding, et cetera. Jeroen van Hessen heeft een bancaire achtergrond

en veel technische expertise, onder meer op het gebied van treasury. Looman en Van Hessen delen een liefde voor het vakgebied. Maar dat niet alleen. De ondernemers zijn ook beide gefocust. Zij laten zich niet afleiden door andere zaken. Ze hebben een goed uitgewerkt concept.

Maar er is nog iets dat Van Hessen en Looman gemeen hebben. Zij hebben ook een gedeelde filosofie op HR. Je motiveert mensen niet met geld of bonussen, zeggen ze. Bij MUNT werkt iedereen echt met elkaar aan hetzelfde doel. Het management engageert de collega's. Zij geeft hen de vrijheid en betreft hen bij het concept: ze mogen zelf bepalen hoe het gaat gebeuren. Voorwaarde is alleen dat ze ongelofelijk goed zijn. Vakmanschap wordt enorm gestimuleerd.

Naar eigen zeggen heeft MUNT Hypotheken dan ook het beste team van professionals dat er is in dit vakgebied. MUNT heeft onder meer kundige risk-professionals en veel kwaliteit op het gebied van operations in huis. De medewerkers zijn zonder uitzondering mensen die meer zouden kunnen doen dan waarvoor ze sec zijn aangenomen bij MUNT. Zij zijn allemaal overqualified, zou je kunnen zeggen. Zij werken bij MUNT omdat ze er met het team iets moois van willen maken, wat echt een toegevoegde waarde is voor de hypotheekmarkt én daarmee voor de samenleving als geheel.



OVER MUNT HYPOTHEKEN

MUNT Hypotheken is een nieuwe, onafhankelijke Nederlandse hypotheek-aanbieder. MUNT Hypotheken verstrekt simpele, transparante, hypothecaire leningen op basis van kapitaal van Nederlandse pensioenfondsen. MUNT Hypotheken heeft de ambitie om binnen afzienbare tijd zijn aanbod verder te laten groeien door samenwerking met nog meer Nederlandse pensioenfondsen.

Meer informatie:

www.munthyposhaken.nl