

market leaders in
digital transformation

BANKING



Hypotheekomzet groeit naar €41 miljard, sterke stijging gemiddelde hypotheeksom

Aantal hypotheeken in
aankoopmarkt daalt
ten opzichte van 2020

Hypotheekupdate
Q3 2021



make
strategy
work

Inhoudsopgave

Pagina	1	Inzichten Q3 2021
	5	Hypotheekmarkt Q3 2021
		Hypotheekomzet
		Aantal hypothekeken
		Hypotheeksom
		Prijson ontwikkeeling
	9	Marktaandeelen
		Ontwikkelingen in aanbiederslandschap
		Ontwikkelingen marktaandeelen partijen
		Verdeling typen sluiters
	12	Hoe gebruik je als hypotheekverstrekker data om relevant te blijven?
		Een korte handleiding voor hypotheekorganisaties

Inzichten Q3 2021

Hypotheekomzet groeit naar €41 miljard, sterke stijging gemiddelde hypotheeksom

Utrecht, 16 november 2021

In het derde kwartaal van 2021 groeit de hypotheekomzet naar €41 miljard, een groei van 12,2% ten opzichte van het derde kwartaal in 2020. Na de dip in het tweede kwartaal, stijgt de omzet in het derde kwartaal weer met 10% ten opzichte van het tweede kwartaal van 2021. Het aantal hypotheeken groeit met 4,5% ten opzichte van het tweede kwartaal en komt in het derde kwartaal uit op 129.000. Opvallend is wel dat het aantal hypotheeken voor starters en doorstromers daalt ten opzichte van het derde kwartaal van 2020. De sterke stijging in de gemiddelde hypotheeksom compenseert deze daling in de aankoopmarkt.

Sterke stijging gemiddelde hypotheeksom

‘De groei in de markt komt grotendeels door een sterke stijging in de gemiddelde hypotheeksom, als gevolg van de aanhoudende stijging in huizenprijzen,’ zegt Joppe Smit van consultancykantoor IG&H. De gemiddelde hypotheeksom stijgt met 5,5% ten opzichte van het tweede kwartaal en komt in het derde kwartaal van 2021 uit op €367.000. De stijging is het sterkst in de aankoopmarkt. Voor starters stijgt de gemiddelde hypotheeksom met 9,6% ten opzichte van het tweede kwartaal naar €347.000. Voor doorstromers is dit een stijging van 8,7% tot €498.000. Deze sterke groei correleert met de sterke groei in huizenprijzen, zoals blijkt uit de WOX van Calcasa.

Aantal hypotheeken daalt in aankoopmarkt ten opzichte van 2020

Het aantal hypotheeken is met 2,0% gestegen ten opzichte van het derde kwartaal in 2020 tot 129.000. Deze groei wordt gedreven door de over- en bijsluiters, waarvoor geldt dat het aantal hypotheeken met 8,5% stijgt ten opzichte van het derde kwartaal van 2020. ‘In de aankoopmarkt daalt het aantal hypotheeken ten opzichte van hetzelfde kwartaal vorig jaar, wat laat zien dat het aanbod in de huizenmarkt onder druk staat,’ zegt Joppe Smit. Het aantal hypotheeken onder starters daalt met 2,6% en het aantal hypotheeken onder doorstromers daalt zelfs met 7,6%. Doorstromers blijven de grootste groep met 61.000 hypotheeken in het afgelopen kwartaal.

Marktaandeel grootbanken daalt naar 43,3%

De daling van vorig kwartaal in het marktaandeel van de banken en specifiek de drie grootbanken zet door in het derde kwartaal van 2021. Het marktaandeel van de top-3 bankholdings daalt met 3,1 procentpunt naar 43,3%. De daling in het marktaandeel van Rabobank (-2,3 procentpunt) draagt daar sterk aan bij. De banken verliezen met meeste marktaandeel onder doorstromers. Ondanks deze daling in marktaandeel, blijft de top 3 verstrekkers ongewijzigd: Rabobank, ING en ABN AMRO. Wel vinden andere verschuivingen plaats in de top 10 verstrekkers. BLG Wonen is de sterkste stijger (van plek 10 naar plek 7) en Obvion is samen met AEGON de sterkste daler. Nationale Nederlanden neemt plek 4 in ten koste van AEGON, die daalt naar plek 6.

Uitgelicht: Nederlandse financiële instellingen verenigen zich voor verduurzaming van de Nederlandse hypotheekmarkt

Deze week is de Energy Efficient Mortgages NL Hub van start gegaan. Ook IG&H steunt dit initiatief. De 20 leden van de EEM NL Hub hebben zich gecommitteerd tot het promoten en versnellen van de verduurzaming van woningen in Nederland door middel van het interpreteren van de Europese richtlijnen voor groene hypotheek. Meer informatie is te vinden [op onze website](#).



Met vriendelijke groet,
Joppe Smit
Director bij IG&H

Neem contact op
+31 620 35 24 38
joppe.smit@igh.com

**Wij wensen u
veel leesplezier**
en nodigen u
van harte uit
om te reageren!

Auteurs & data-analyse IG&H Hypotheekupdate

Annelies van Putten-Stemfoort | annelies.vanputten@igh.com
Ruben Oude Engberink | ruben.oudeengberink@igh.com
Dirk van Dijk | dirk.vandijk@igh.com

Correctie aantal hypotheek in Hypotheekupdate Q2 2021

In de hypotheekupdate van Q2 2021 hebben wij 109.000 hypotheek gerapporteerd. Het correcte aantal hypotheek is echter 123.000 hypotheek voor Q2 2021, waarvan 60.000 doorstromers in plaats van de eerder gerapporteerde 45.000. De oorzaak van dit verschil is dat een deel van de overbruggingshypotheek niet was meegerekend. De gerapporteerde omzet van € 37 miljard is wel correct.

Hypotheekmarkt Q3 2021

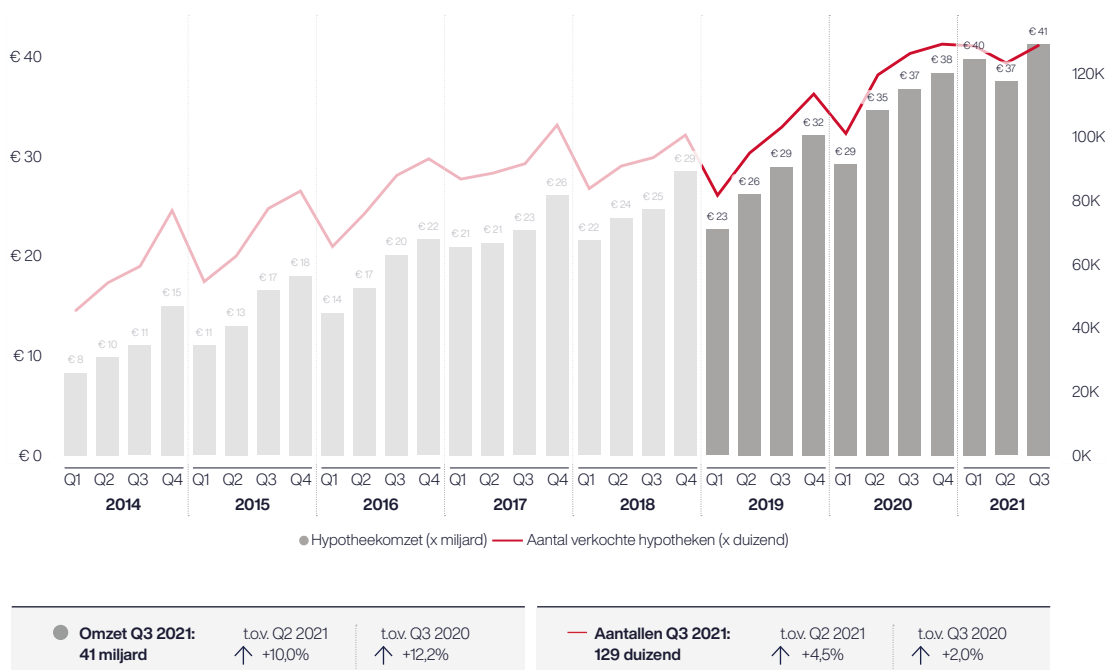
Hypotheekmarkt groeit naar omzet van €41 miljard en 129 duizend afgesloten hypotheeken

In het derde kwartaal zien we dat het aantal hypotheeken en de hypotheekomzet weer groeit, na de vrij unieke daling in het tweede kwartaal. Zowel ten opzichte van het vorige kwartaal als het derde kwartaal in 2020 stijgen de hypotheekomzet en het aantal hypotheeken. Ten opzichte van het derde kwartaal in 2020 groeit de hypotheekomzet met 12,2% naar €41 miljard. Het aantal hypotheeken stijgt met 2,0% ten opzichte van het derde kwartaal van 2020 naar 129.000, ondanks de daling onder starter en doorstromers.

Hypotheekomzet

De hypotheekomzet in het derde kwartaal van 2021 is €41 miljard. Dit is een stijging van 12,2% ten opzichte van hetzelfde kwartaal in 2020. Ten opzichte van het tweede kwartaal stijgt de hypotheekomzet met 10%. We zien onder alle type sluiters een stijging in de hypotheekomzet ten opzichte van het derde kwartaal in 2020.

Hypotheekmarktontwikkeling ¹



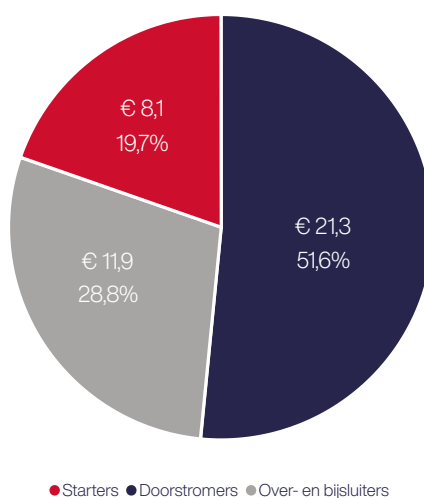
¹ Bron: Kadaster, IG&H

Notitie: Data 2014 t/m 2018 zijn inschatting o.b.v. originele data met gemiddelde correctiefactor nieuwe datamethodiek (zie Q1 2021 voor uitgebreide toelichting)

De sterkste en meest opvallende stijging is de hypotheekomzet voor over- en bijsluiters: een stijging van 30,4% ten opzichte van het derde kwartaal in 2020. Ook voor starters en doorstromers stijgt de omzet ten opzichte van hetzelfde kwartaal vorig jaar (respectievelijk +11,5% en +4,3%). De hypotheekomzet voor starters en doorstromers daalde in het tweede kwartaal nog ten opzichte van het eerste kwartaal van 2021. In het derde kwartaal is er echter een stijging van de omzet voor alle typen sluiters ten opzichte van het tweede kwartaal van 2021.

De hypotheekomzet van starters stijgt met 13,0% ten opzichte van het tweede kwartaal naar €8,1 miljard. Het marktaandeel van starters stijgt hiermee van 19,2% in het tweede kwartaal naar 19,7% in het derde kwartaal. Het marktaandeel van over- en bijsluiters blijft stabiel in het derde kwartaal (28,8%) ten opzichte van het tweede kwartaal (28,7%). De hypotheekomzet voor deze groep stijgt met €1,2 miljard tot €11,9 miljard. Het marktaandeel van doorstromers slinkt met 0,6 procentpunt naar 51,6%, maar blijft het grootst met een hypotheekomzet van €21,3 miljard. Dit is een stijging van €1,6 miljard ten opzichte van het tweede kwartaal.

Marktaandeel per type sluiters Q3 2021 ²



Aantal hypotheeken

Het totaal aantal verstrekte hypotheeken komt in het derde kwartaal van 2021 op 129.000. Ten opzichte van het derde kwartaal van 2020 betreft dit een groei van 2,0%. Deze stijging is te danken aan over- en bijsluiters die met 8,5% stijgen ten opzichte van het derde kwartaal van 2020. Het aantal hypotheeken in de aankoopmarkt daalt, respectievelijk 2,6% voor starters en zelfs 7,8% voor doorstromers. Doorstromers blijven met 61.000 hypotheeken de grootste groep in het derde kwartaal van 2021. In vergelijking met het tweede kwartaal van 2021 is dit een stijging van 4,5%.

² Bron: Kadaster, IG&H

Notitie: Hypotheekomzet weergegeven in miljarden euro's.

De stijging die onder over- en bijsluiters in het vorige kwartaal is ingezet zet zich door. Over- en bijsluiters sloten in totaal 44.000 hypotheek af. Dit betreft een stijging van 7,5% ten opzichte van het vorige kwartaal. Na de grote piek in het eerste kwartaal, stagneert het aantal verstrekte hypotheek onder starters. Ten opzichte van het tweede kwartaal stijgt het aantal hypotheek onder starters met 4,0%. In totaal zijn er 23.000 hypotheek aan starters verstrekt in het derde kwartaal van 2021.

Aantal hypotheek per type sluiters ³

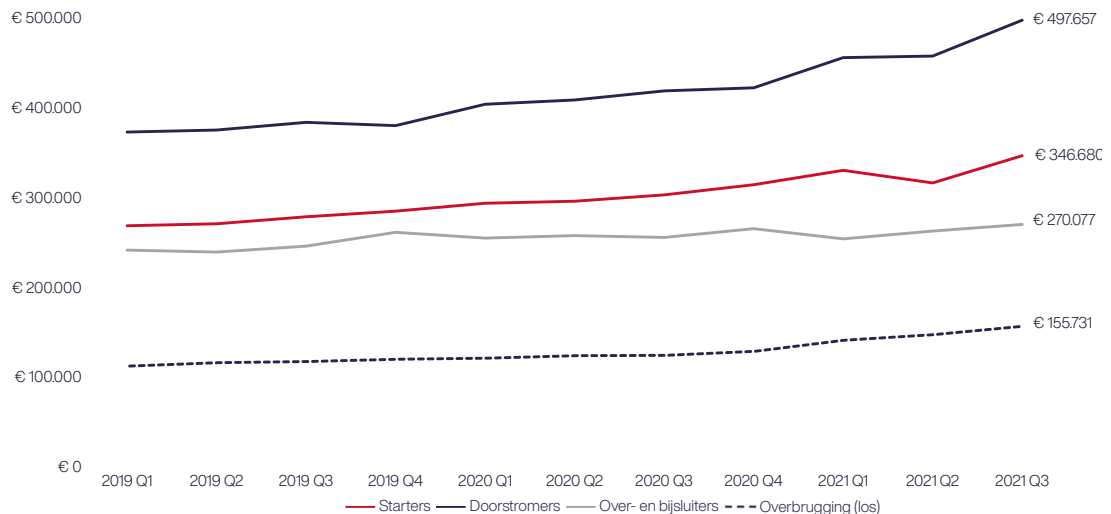


Hypotheeksom

De gemiddelde hypotheeksom (excl. losse overbruggingshypotheek) is met maar liefst 5,5% gestegen ten opzichte van het tweede kwartaal van 2021 naar €367.000. Dit is de sterkste stijging sinds het eerste kwartaal van 2017. De gemiddelde hypotheeksom stijgt het sterkst voor starters (+9,6%) naar €347.000. Ook de gemiddelde hypotheeksom voor doorstromers laat een sterke stijging zien van 8,7% ten opzichte van het tweede kwartaal. Dit uit zich in een gemiddelde hypotheeksom van €498.000 voor doorstromers. De gemiddelde hypotheeksom voor over- en bijsluiters stijgt naar €270.000 (+2,8% t.o.v. Q2).

³Bron: Kadaster, IG&H

Ontwikkeling gemiddelde hypotheeksom per type sluiters ⁴



Prijsontwikkeling

De WOX van Calcasa geeft aan dat de huizenprijs met 17,6% is gestegen t.o.v. het niveau van Q3 2020. Ten opzichte van het vorige kwartaal is de prijs met 7,3% gestegen.

- De gemiddelde woningwaarde komt uit op € 417.000 voor alle woningen: EGZ (€ 437.000) en MGZ (€ 365.000). Eengezinswoningen zijn het afgelopen jaar 17,6% in waarde gestegen en appartementen 17,5%.
- Woningen van minder dan 150 duizend euro zijn 17,7% in waarde toegenomen het afgelopen jaar, woningen in de prijsklasse 150 tot 350 duizend euro werden 17,5% meer waard. Bij woningen van 350 tot 500 duizend euro steeg de waarde met 17,4%. Woningen van meer dan 500 duizend euro werden het afgelopen jaar 17,5% meer waard.
- De prijsstijging is het grootst in de provincie Flevoland (+21,3%) gevolgd door de provincie Groningen (20,3%). De geringste waardestijging vond plaats in de provincies Limburg (14,8%) en Noord-Brabant (15,5%).
- Het aanbod van woningen is met 71,9% gedaald en het jaarlijks aantal verkochte woningen is met 6,3% gestegen.

⁴ Bron: Kadaster, IG&H

Notitie: Gemiddelde hypotheeksom Doorstromers is excl. losse overbruggingshypotheek, gemiddelde daarvan (excl. 0-waarden) wordt los weergegeven.

Marktaandelen

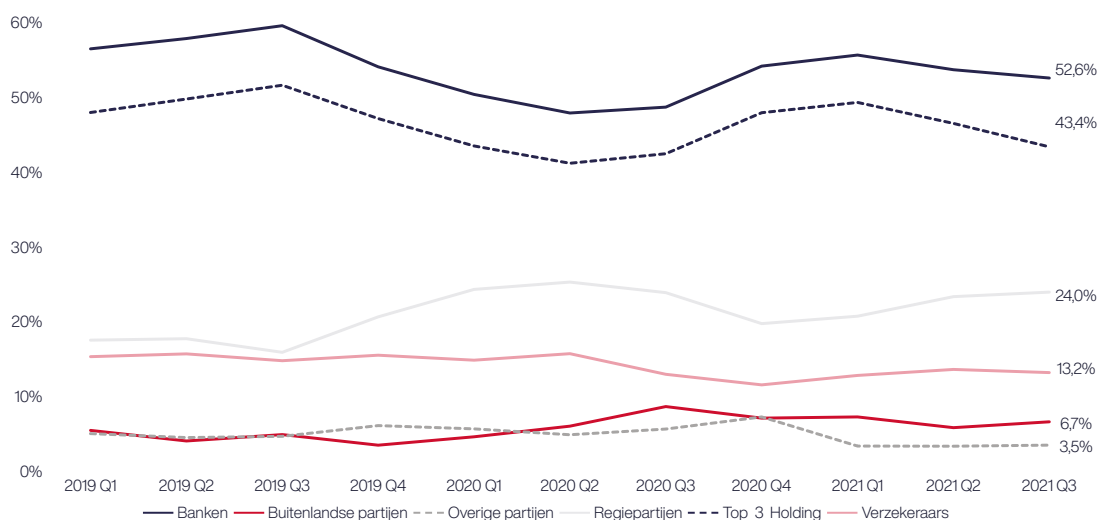
Marktaandeel top-3 bankholdings daalt verder naar 43,3%, Rabobank sterkste daler

Banken en de top-3 holdings zien hun marktaandeel de laatste twee kwartalen dalen. De daling van Rabobank als sterkste daler (-2,3 procentpunt) trekt het marktaandeel van de top-3 bankholdings naar beneden. Het marktaandeel van buitenlandse partijen neemt het sterkst toe (+0,8 procentpunt), gevolgd door regiepartijen (+0,6 procentpunt). In de top-10 verstrekkers blijft de top 3 ongewijzigd, maar vinden wel veel verschuivingen plaats daarbuiten. BLG Wonen is de sterkste stijger van plek 10 naar plek 7.

Ontwikkelingen in aanbiederslandschap

De daling in het marktaandeel van banken en de top-3 bankholdings van vorig kwartaal wordt in het derde kwartaal van 2021 doorgezet. Banken zien hun aandeel met 1,1 procentpunt dalen naar 52,6% en de top-3 bankholdings daalt fors met 3,1 procentpunt naar 43,3%. Dit betekent dat banken buiten de top-3 bankholdings weten te profiteren van de daling bij de top-3. Buitenlandse partijen en regiepartijen weten hun aandeel uit te breiden. Het marktaandeel van buitenlandse partijen groeit het sterkst (+0,8 procentpunt), gevolgd door regiepartijen (+0,6 procentpunt). Verder zien we dat verzekeraars (-0,5 procentpunt) marktaandeel inleveren en dat het marktaandeel van overige partijen licht stijgt (+0,1 procentpunt).

Ontwikkelingen aanbiederscategorieën ⁵

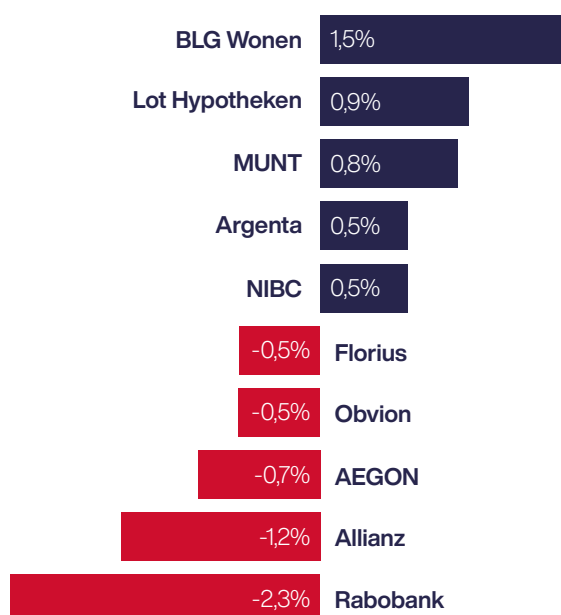


⁵Bron: Kadaster, IG&H

Ontwikkelingen marktaandelen partijen

De top-5 stijgers wordt aangevoerd door BLG Wonen (+1,5 procentpunt) die haar groei van het tweede kwartaal doorzet. Op plek twee staat Lot Hypotheken (+0,9 procentpunt), kort gevolgd door MUNT (+0,8 procentpunt) die een belangrijke bijdrage levert aan de stijging van regiepartijen. Argenta en NIBC sluiten de top-5 stijgers met een 0,5 procentpunt stijging in marktaandeel. In de lijst van top-5 dalers staan diverse labels van de top-3 bankholding die bijdragen aan de daling in marktaandeel. Grootbank Rabobank is de grootste verliezer van het derde kwartaal (-2,3 procentpunt), op afstand gevolgd door Allianz (-1,2 procentpunt). Het marktaandeel van AEGON daalt met 0,7 procentpunt, gevolgd door Obvion en Florius (beide -0,5 procentpunt).

Top 5 stijgers en dalers ⁶

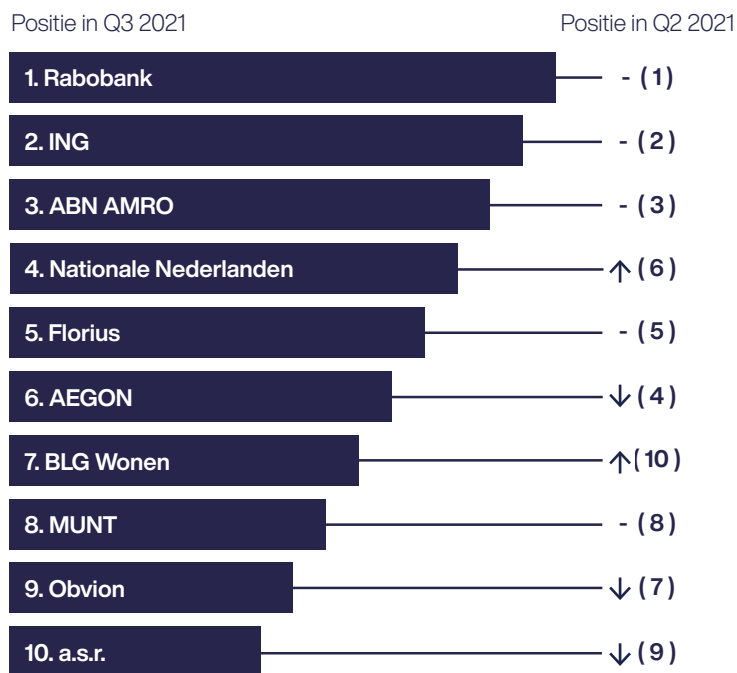


Verstrekkers uit de top-5 stijgers en dalers zorgen voor een aantal verschuivingen in de top-10 verstrekkers. Ondanks de sterke daling van Rabobank blijft de top-3 ongewijzigd. Nationale Nederlanden stijgt van plek 6 naar plek 4 en neemt de positie van Aegon in die twee plekken daalt. BLG Wonen zet de grootste stap omhoog van plek 10 naar plek 7. Dalers zijn (naast AEGON) Obvion (van plek 7 naar plek 9) en a.s.r. (van plek 9 naar plek 10).

⁶ Bron: Kadaster, IG&H

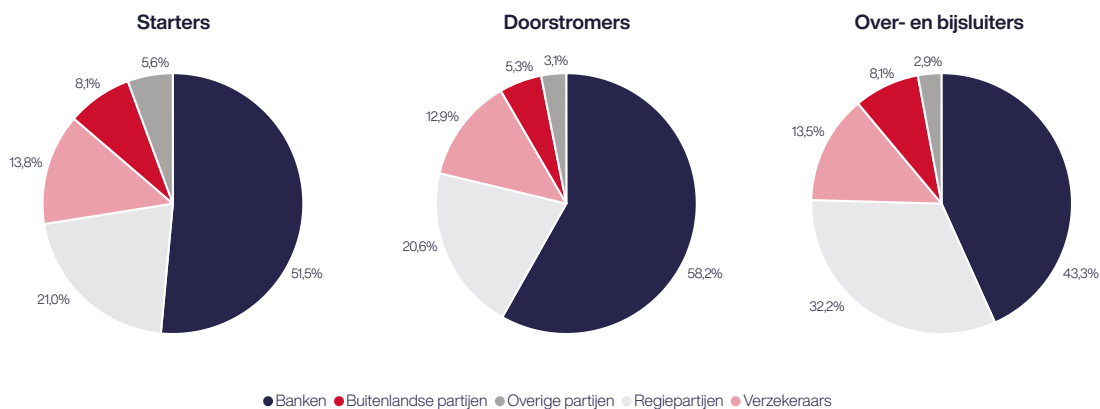
Notitie: % staat hier voor procentpunt.

Top 10 grootste verstrekkers ⁷



Verdeling typen sluiters ⁸

Het marktaandeel van de banken is het afgelopen kwartaal gedaald onder alle typen sluiters, waarvan het sterkst onder doorstromers (-1,3 procentpunt). Banken blijven de stevige marktleider onder doorstromers, maar verliezen wel steeds meer terrein aan regiepartijen (+ 0,8 procentpunt) en buitenlandse partijen (0,3 procentpunt). Bij over- en bijsluiters winnen buitenlandse partijen (+ 2,2 procentpunt) en regiepartijen (+0,8 procentpunt) ook steeds meer marktaandeel, banken verliezen hier ten opzichte van het tweede kwartaal 1,1 procentpunt. Onder starters zien we het marktaandeel van overige partijen stijgen (+0,8 procentpunt), alle andere aanbieders zien hun aandeel licht dalen.



^{7,8}Bron: Kadaster, IG&H

Hoe gebruik je als hypotheekverstrekker data om relevant te blijven?

Een korte handleiding voor hypotheekorganisaties

Data gedreven proposities zetten de financiële sector verder onder druk

Door zowel hoge prijzen als hoge volumes is de hypotheekmarkt afgelopen periode een aantrekkelijke markt geweest, deze staat echter wel onder hoogspanning. Aanhoudende lage rentes drukken de marge en maken financiering lastiger. Daarnaast is de concurrentie in de markt de afgelopen jaren flink gestegen. In Nederland zit deze toenemende concurrentie hem nog voornamelijk in het groeiende aantal verstrekkers. In het buitenland zien we echter al steeds meer partijen die iets rigoureus anders doen dan wat hypotheekverstrekkers of adviseurs altijd gedaan hebben. Zo is er in het Verenigd Koninkrijk een organisatie die klanten op de hoogte stelt wanneer ze voordeliger over kunnen sluiten. In de Verenigde staten heeft een aanbieder in korte tijd de markt veroverd met het aanbieden van execution-only hypothekeken. Buitenlandse banken zien dit ook en proberen hier al op in te spelen. Zo zet de Danske Bank de kennis die ze hebben over consumenten in om proactief advies te geven omtrent wonen. De overeenkomst tussen al deze initiatieven: alle partijen doen dit gebaseerd op data.

De Nederlandse consument vraagt om meer aandacht dan ze nu krijgen

Zoals gezegd blijven deze revolutionaire ontwikkelingen in Nederland nog enigszins achter, dat betekent niet dat consumenten hier niet op zitten te wachten.

Uit onderzoek van IG&H blijkt dat veel consumenten tussen de 35 en 65 zich ergeren aan de passiviteit van hun hypotheekverstrekker of adviseur nadat ze een hypotheek hebben afgesloten.

Een consument vertelde ons dat die graag wel eens wil horen wanneer die goedkoper kan oversluiten, hij vulde zichzelf meteen aan door te zeggen dat dit echt een illusie is en zich niet kan voorstellen dat dit ooit zal gebeuren. Het bovenstaande is een veelgenoemd voorbeeld, maar de informatie waar consumenten naar op zoek zijn varieert per situatie. Sommigen willen geholpen worden bij het verduurzamen of verbouwen van de woning, anderen hebben behoefte aan breder financieel advies, terwijl weer anderen geïnteresseerd zijn in de risico's die minder werken met zich meebrengt. De gemene deler is dat de consument hierin nu nog altijd zelf de eerste stap moet zetten.

Kijk door een andere bril naar de behoeftes van de consument

Consumenten stellen over het algemeen geen hele vreemde eisen, ze zijn alleen niet zo geïnteresseerd in een hypotheek zelf. Voor de gemiddelde consument gaat het om de ervaring van prettig wonen en wil die hier het liefst zo weinig mogelijk moeite voor doen. Hypotheekorganisaties die consumenten met deze bril benaderen hebben de beste uitgangspositie om zich staande te houden in de toekomstige markt, waarin steeds meer disruptieve partijen zich zullen mengen.

Om op de bovenstaande wens in te spelen en daarmee de klanttevredenheid over je organisatie te vergroten is een andere aanpak nodig. Hypotheekverstrekkers komen nu vaak in contact met de consument wanneer zijn rentevaste periode afloopt. Sommige advieskantoren proberen dit nog met een iets hogere frequentie te doen, maar ook dit is op vooraf bepaalde contactmomenten. Als je op basis van bepaalde gebeurtenissen of behoeftes in contact kan komen met de consument en hierop in kan spelen onderscheid je jezelf echt. Een manier om dit te doen is door een 'event-driven approach' toe te passen, waarbij je belangrijke gebeurtenissen bij je klanten identificeert en hierop inspeelt. Je kunt hierbij denken aan het krijgen van kinderen, maken van een promotie, het bouwen van een huis, het verliezen van een partner et cetera.

De route naar een data gedreven organisatie

Een data gedreven hypotheekorganisatie is in staat om op basis van een goed gevormde strategie en aanwezige data behoeftes en gebeurtenissen bij haar consumenten te identificeren en hier op de juiste manier op te acteren. Om dit goed te kunnen doen is het belangrijk dat je als hypotheekorganisatie bepaalt bij welke 'events' jij jouw (potentiële) klanten wilt bijstaan. Wil je ZZP'ers kunnen ondersteunen in moeilijke tijden of wil je een 50-jarig koppel helpen bij hun veranderende woonwens nu alle kinderen uit huis zijn?

De specifieke behoeftes van je doelgroep helpen je bij het bepalen van welke gegevens je over je consument nodig hebt en uit welke bronnen je deze gaat vergaren. Dit is onderdeel van de data-strategie van je organisatie, waarin onder andere duidelijk wordt hoe je data gaat inzetten, bij wie in de organisatie welke data terecht komt en wat de kwaliteitsstandaarden zijn. Een goede data-strategie helpt je bij het dagelijks management van data en stelt je in de gelegenheid om je organisatie zo in te richten dat je consumenten op een data gedreven manier kan bedienen.

Verras de consument en laat je organisatie bloeien

Als je jezelf in staat stelt om dit te doen kan je de consument echt voor je winnen. Veel consumenten geven aan dat ze geneigd zijn opnieuw voor een bepaalde verstrekker te kiezen als deze verstrekker gedurende een eerdere hypotheek de juiste service levert. Daarnaast geeft ook een groot deel aan dat ze bereid zijn te betalen voor exceptionele dienstverlening. Uiteraard maak je je organisatie hiermee toekomstbestendiger en ben je veel weerbaarder tegen de opkomst van fintechs en op termijn wellicht ook tegen partijen als Google, Amazon en Apple. Naast deze commerciële doeleinden kan je bij een juiste uitvoering ook bijdragen aan maatschappelijke doelen, zoals een groenere woningmarkt en Nederlanders helpen financieel fit te maken/houden. Zo bereid je jezelf voor op de toekomst, en die is misschien dichterbij dan je denkt!

IG&H heeft de kennis en expertise om je te helpen een data gedreven organisatie te worden en gaat graag in gesprek over de mogelijkheden voor jouw organisatie en de uitdagingen die hierbij komen kijken.



Your partner in banking transformation

IG&H helpt al 33 jaar organisaties in de hypotheekensector en deelt haar expertise in de Hypotheekupdate. Met onze passie voor deze sector en intellectuele nieuwsgierigheid en jarenlange hands-on ervaring helpen wij organisaties om klantgericht, wendbaar en compliant-by-design te worden. We creëren impact van strategie tot en met implementatie, met data gedreven end-to-end transformaties.

Business contact

(inhoudelijke vragen over de hypotheekupdate)

Joppe Smit
Directeur bij IG&H
+31 620 35 24 38
joppe.smit@igh.com

Perscontact

(alle andere vragen)

Szilvia van Oijen
Hoofd Marketing bij IG&H
+31 611 84 62 50
szilvia.vanoijen@igh.com

