



JUNI 2023

2022 - 2023

‘Trends vanuit Data’



Wie ben ik?



BBQ liefhebber
@bbqbaart



Volhardend en creatief



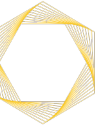
Productowner HDN data

- 50+ applicaties/ 200.000 jaarlijkse analyses;
- Verbreding gebruik HDN Data;
- Samenwerkingen continueren en intensiveren:
 - Hippoline t/m 2025
 - Expertisecentrum woningwaarde
 - SEH Awards (sector collectief wonen)



**Aanjager van
hoogwaardige eID's**
“Goed IDee”



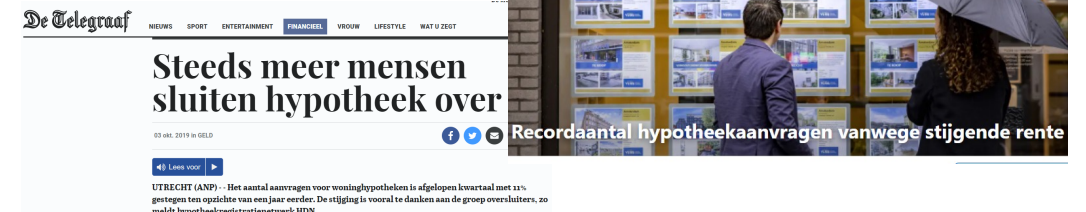
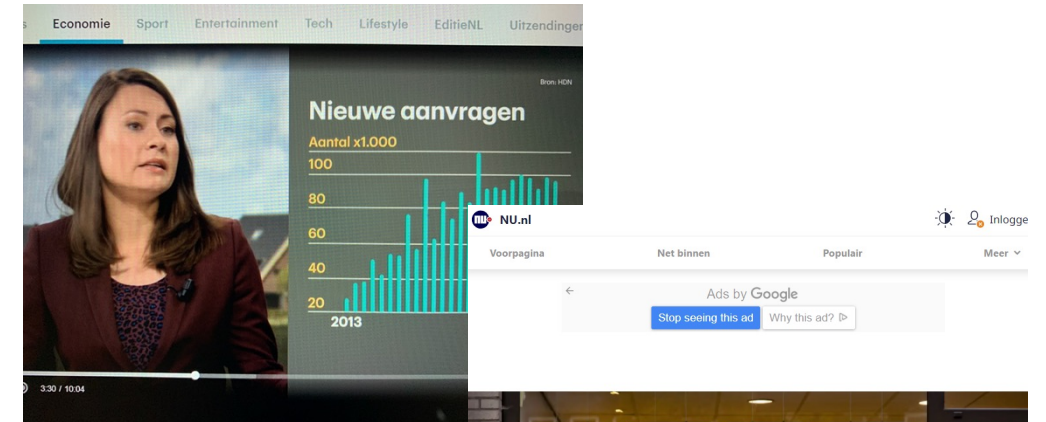


ONZE 'DATA AMBITIE'

“Het zijn van de autoriteit op het gebied van data van de Nederlandse hypotheekmarkt voor publieke en private organisaties”.

Wij zetten data al ruim 12 jaar in voor het inzichtelijk maken van hypotheekmarkt. Als data-platform zijn wij onafhankelijk, betrouwbaar, bewezen én hebben de ambitie om naast onze HDN gebruikers /leden data en informatie inzichtelijk te maken voor de publieke sector.

Wij ontwikkelen het data platform door, samen met onze stakeholders. Door krachten te bundelen en data/ informatie voorop te zetten zijn wij in staat snel, veilig en duidelijk te acteren.



Historisch jaar voor de hypotheekren maximaal leenbedrag keldert

Door Chris Koenis
5 november 2022 09:43 • Aangepast 5 november 2022 09:43



Minder hypotheekaanvragen, hogere rentes

Door REDACTIE GELD
10 nov 2022 in GELD

AMSTERDAM - De hypotheekrentes voor de meest populaire periodes zijn alweer terug op het niveau van 2015. Ze zijn steeds in een moordend tempo op. Dit zorgt ervoor dat er in april wat minder nieuwe hypotheeklen werden aangevraagd.





VERDER KIJKEN: VIER 'DATA AMBITIES' (2023-2025)

Standaard en platform



HDN heeft als backbone de standaard en het communicatieplatform.

De HDN data pijler is afhankelijk van deze twee 'kroonjuwelen'. De ambitie is de afhankelijkheid te borgen, zonder dat er afbreuk is aan de kernwaarden.



Informatiehub

Het zijn van de 'hypotheek informatiehub'. Het traditionele model, waarin kopiëren en transporteren centraal heeft diverse nadelen, zoals 'direct verouderd', 'onderhoud op meerder plaatsen' en de 'beveiliging'. Het direct inprikken op de actuele data werkt kostenbesparend en kan de basis zijn voor nieuwe producten.

Trends



Inspelen op trends in de hypotheekmarkt.

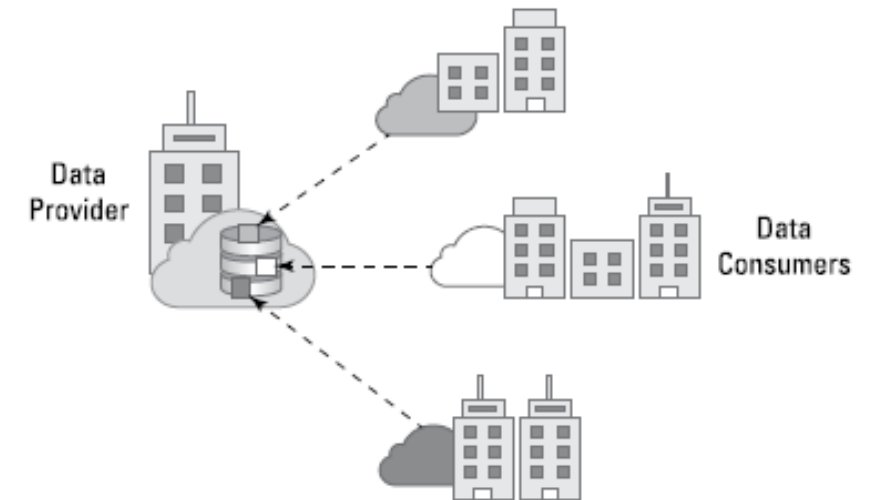
Denk aan: Marktaandelen van hypotheekverstrekkers, Verduurzaming en aansluiten op externe bronnen.



Communicatie

Communicatie en beleving; het uitdragen van de ambitie door het inzetten van meerdere communicatiemiddelen en communicatiemomenten (zie communicatieplan).

Modern Cloud Data Sharing



Roadmap / backlog 2023



Roadmap - HDN data	Jan	feb	maart	april	mei	juni	juli	aug	sep	okt	nov	dec
Standaard wijzigingen												
Doorontwikkeling certificeringsdashboard												
Passeringen (correctie en aanvullingen)												
Thema gebruiker centraal - 2023												
Generieke apps: HiLight apps												
Markt index vernieuwen bank												
Markt index vernieuwen intermediair												
Proces index (service providers)												
Project 'bronnen' - dashboard (proces)												
cafetaria model												
Techniek												
SFTP (techniek)												
API V2 - Header / Dossier uuld (techniek)												
Backlog /overig												
Externe data - RvO (duurzaamheid)												
Historisch dashboard												

Je stem laten horen?! Laat het mij weten!

HDN – de cijfers

Hypotheekaanvragen 2022: (85%)

- 521.393 hypotheekaanvragen
- 371.468 voorstellen
- 350.050 offertes
- >10.000.000 dossierstukken

Actiefbeheer 2022 (MX):

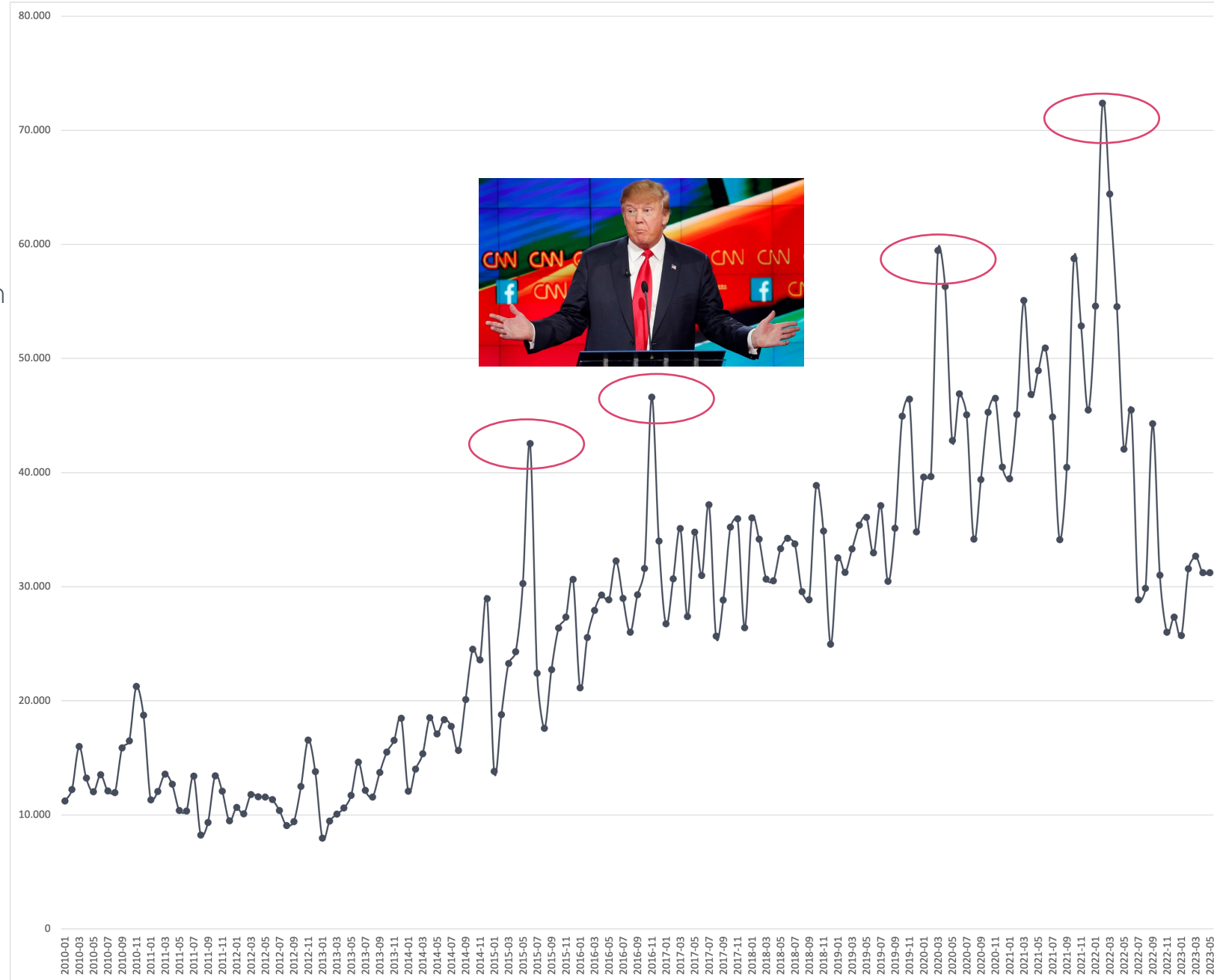
- 195.040

Verzekeringen 2022 (LX):

- 117.707

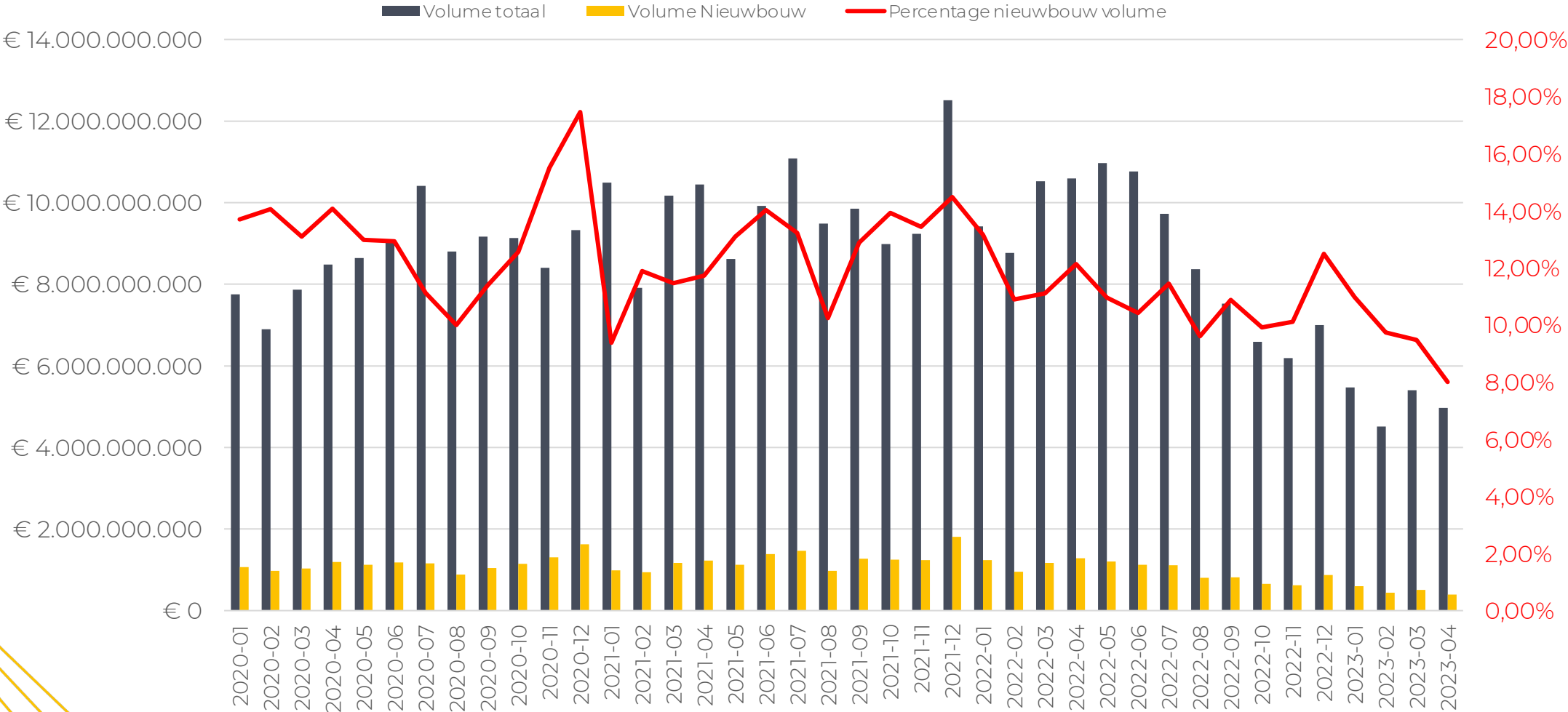
Kredieten 2022 (KX):

- 33.666



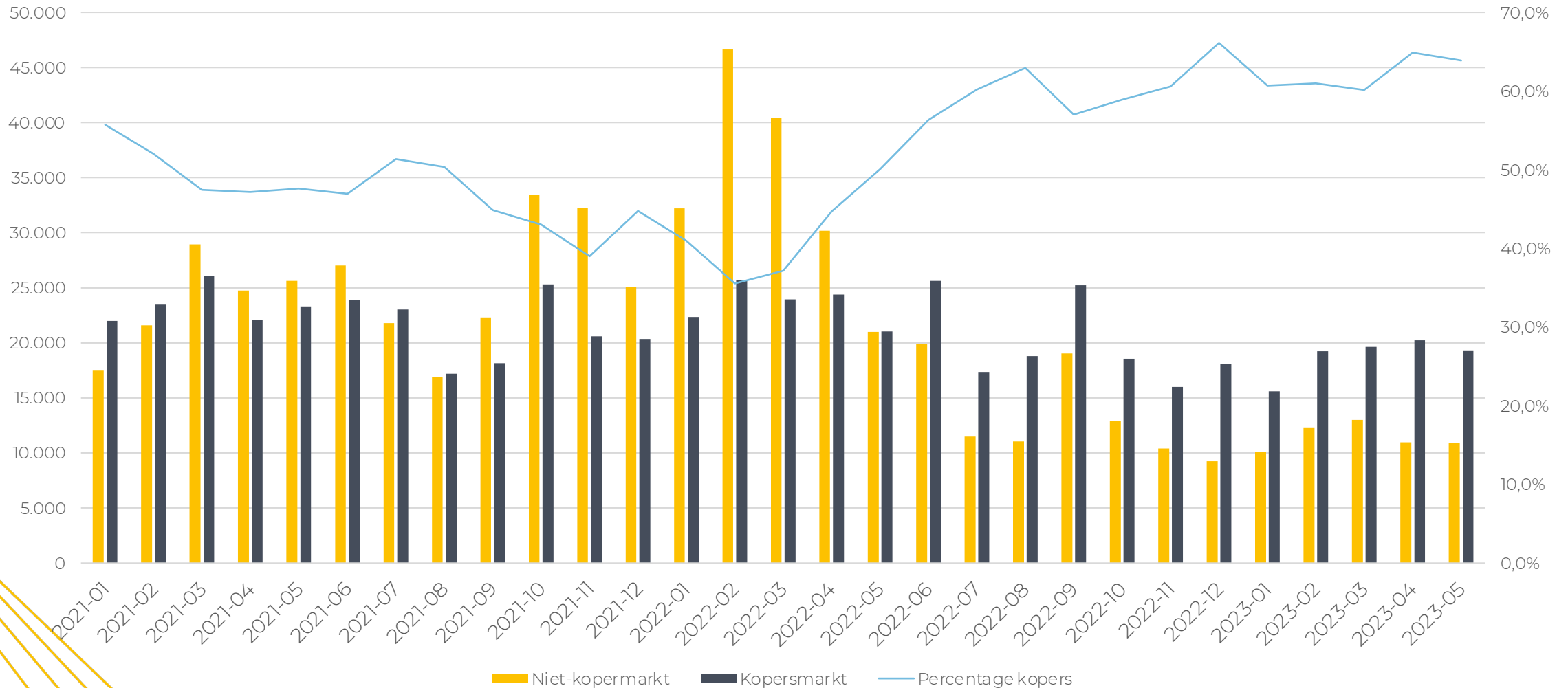


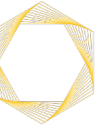
HDN – Passeervolumes



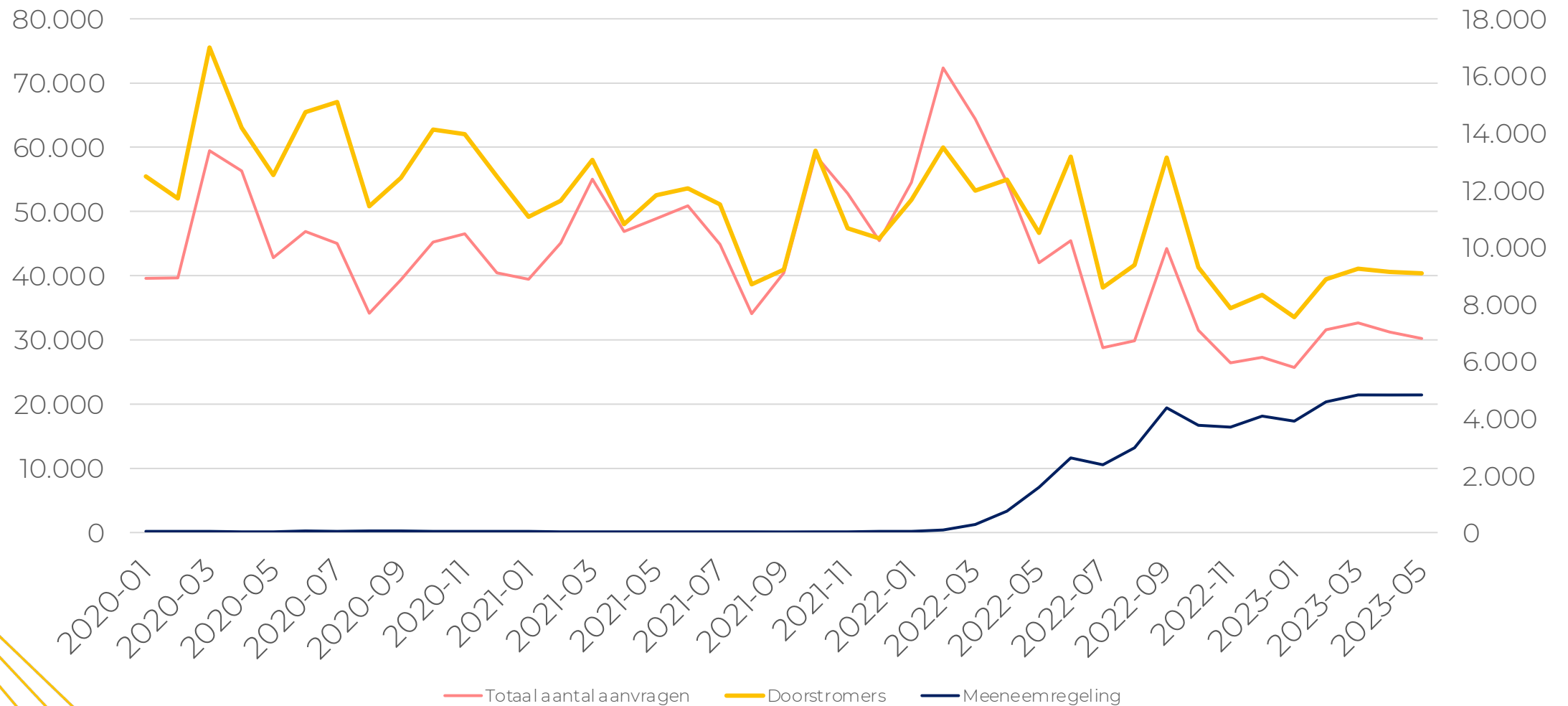


HDN – Verhouding 'koop – niet kopersmarkt'





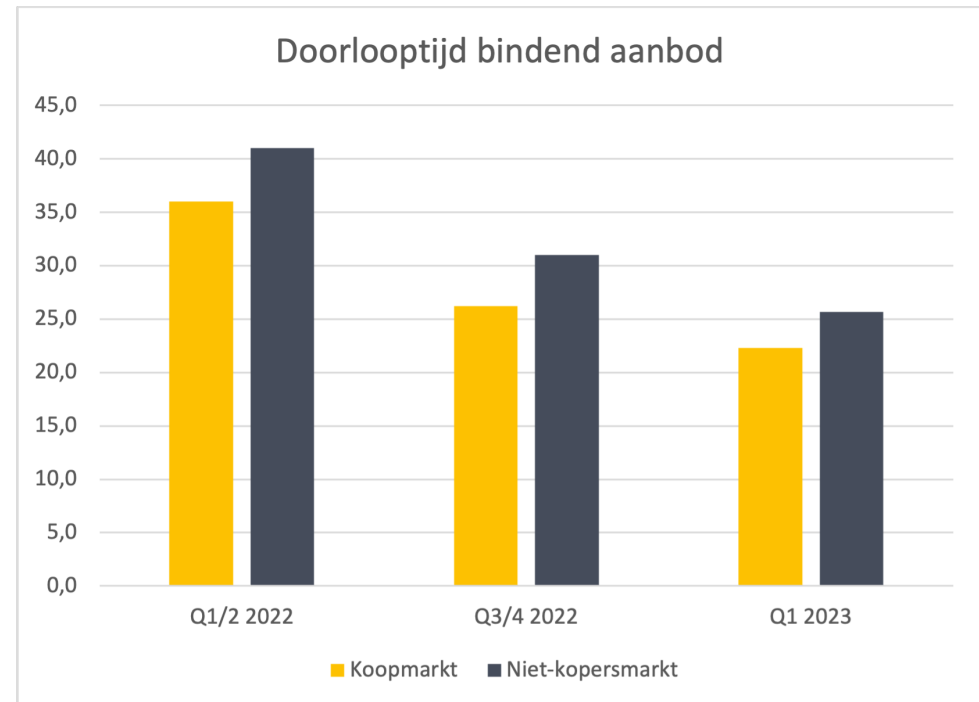
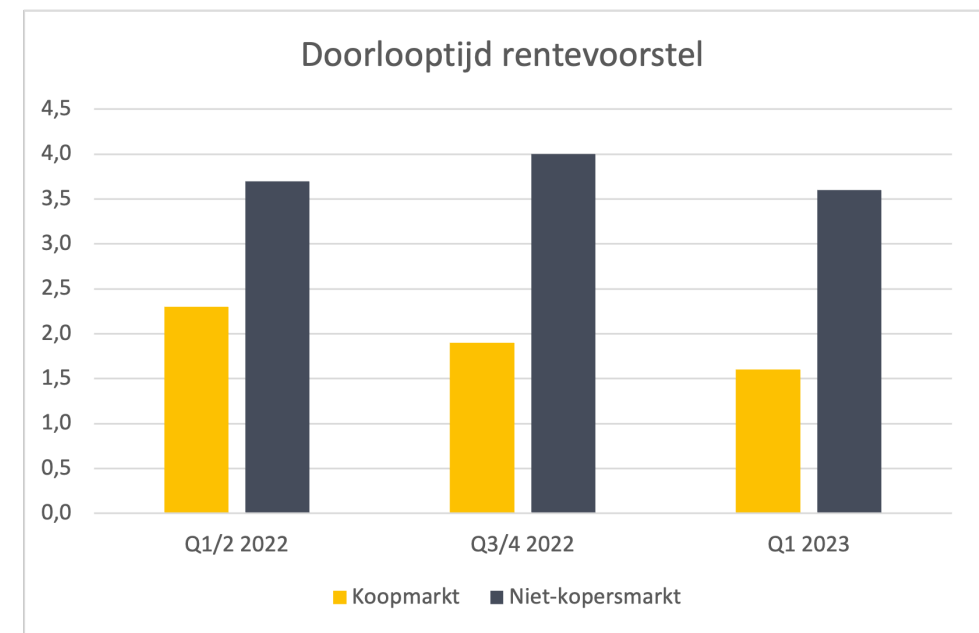
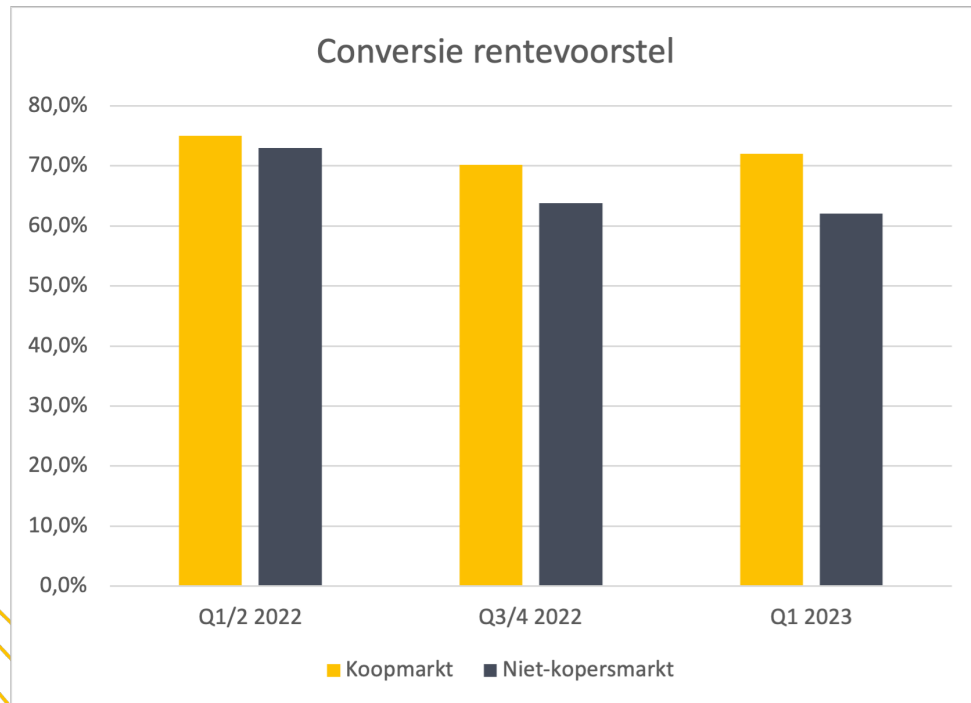
HDN – Doorstromers en de ‘meeneemregeling’





HDN – Doorlooptijden en conversie

- Blijvend verschil in doorlooptijd tot uitbrengen rentevoorstel tussen kopers/ niet kopers.
 - Oversluitingen en verhogingen hebben minder prioriteit
- Conversie rentevoorstel



25%  | 9%



Zorgt Brondata voor een procesversnelling in 2023?

Gebruik van brondata voor hypotheek neemt zichtbaar een vlucht:

- AX-met 'Brondata-sleutel); 8.085
- CX-en voor ophalen brondata 4.609
- EX-en (Kadaster/ NWWI) 100.500



De Klantprofielen

2022 (Q1)

Marketing profiel	Hypotheekbedrag	Leeftijd	Inkomen	LTV	LTI	RVP	Rente
Totalen	€ 258.123	46	€ 79.951	56%	3,4	20,2	1,89%
Doorstromer NHG	€ 227.029	39	€ 58.209	76%	4,0	21,7	1,67%
Gepensioneerde	€ 174.954	69	€ 49.165	41%	3,8	22,4	1,88%
Ondernemer aankoop	€ 408.790	41	€ 107.856	69%	4,0	17,7	1,95%
Opstromer	€ 325.728	43	€ 88.752	63%	3,8	20,4	1,96%
Opstromer nieuwbouw	€ 536.483	45	€ 117.816	73%	4,7	19,9	1,89%
Oversluiser	€ 258.050	49	€ 77.625	58%	3,5	20,6	1,89%
Starter hoog segment	€ 398.708	37	€ 97.067	80%	4,4	18,8	1,96%
Starter jong	€ 226.513	31	€ 51.689	83%	4,5	20,6	1,64%
Starter stabiel	€ 246.952	33	€ 57.742	86%	4,3	21,4	1,64%
Verbouwer	€ 52.782	43	€ 84.148	12%	0,7	19,1	1,92%

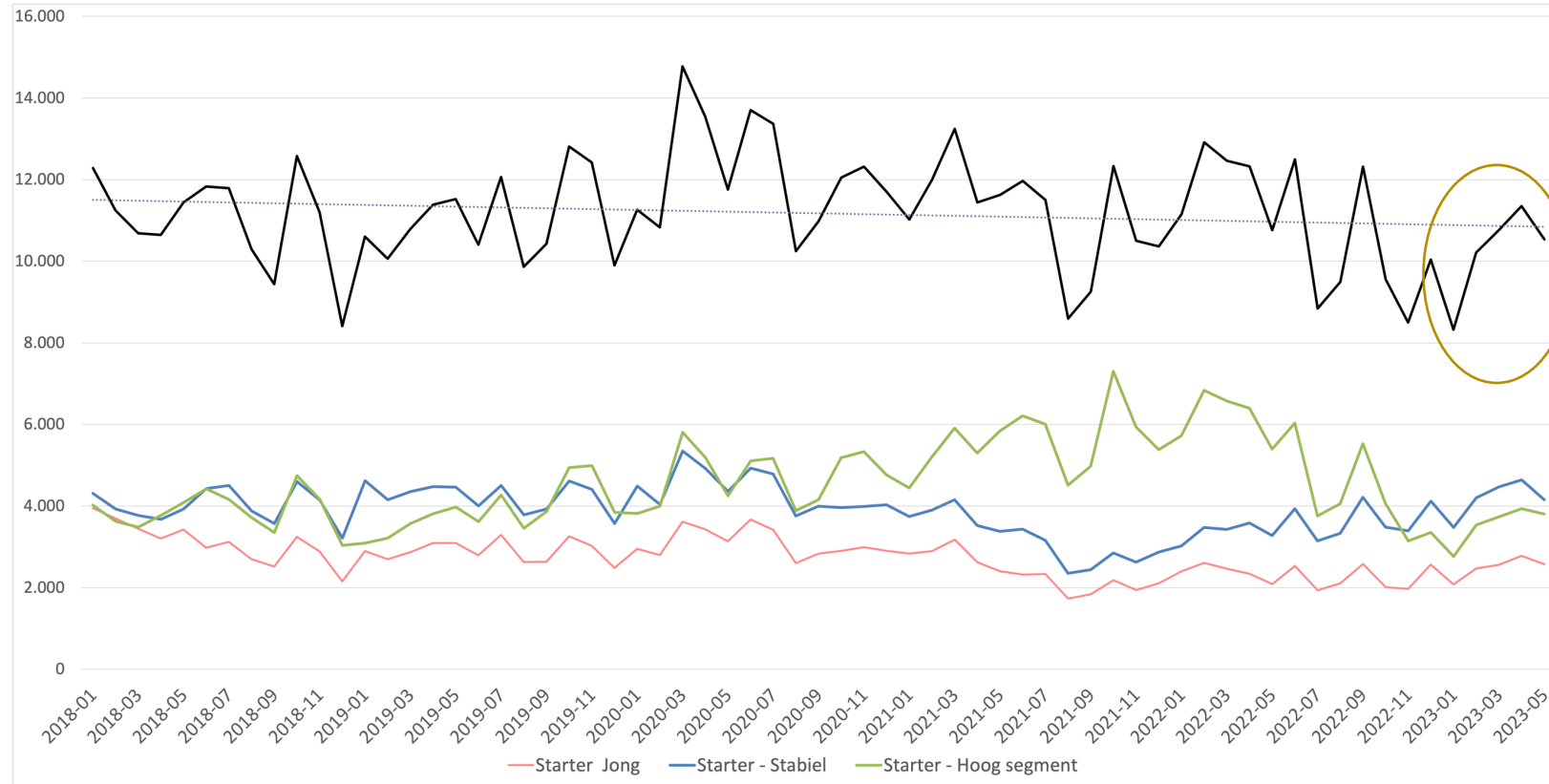
2023 (Q1)

Marketing profiel	Hypotheekbedrag	Leeftijd	Inkomen	LTV	LTI	RVP	Rente
Totalen	€ 241.477	42	€ 83.124	58%	3,0	13,0	3,98%
Doorstromer NHG	€ 252.652	38	€ 68.019	76%	3,8	15,8	3,28%
Gepensioneerde	€ 116.202	70	€ 51.942	28%	2,4	12,7	3,96%
Ondernemer aankoop	€ 374.664	40	€ 111.371	68%	3,6	11,2	3,98%
Opstromer	€ 325.207	43	€ 97.130	60%	3,5	13,7	3,62%
Opstromer nieuwbouw	€ 520.377	45	€ 130.722	72%	4,1	12,9	3,68%
Oversluiser	€ 187.079	49	€ 75.295	47%	2,8	12,3	4,06%
Starter hoog segment	€ 406.242	36	€ 105.591	84%	4,0	11,7	4,15%
Starter jong	€ 248.155	31	€ 61.139	85%	4,1	13,7	3,98%
Starter stabiel	€ 250.406	33	€ 63.021	86%	4,0	13,8	3,99%
Verbouwer	€ 50.194	43	€ 84.561	12%	0,6	12,6	4,34%

- Gemiddelde hypotheeksom laat een daling zien en is weer op het niveau van 2019 (€ 240.000,-). Met name bij: 'Oversluiters' en 'Gepensioneerden': o.a. de jubelton verlaging in 2023.
- Hypotheekssommen stijgen door in Q1 2023 voor de groepen: Doorstromer NHG en de drie Starters groepen.
- Gemiddelde leeftijd van de consument is gedaald in 2023 (<4 jaar).
- Inkomen stijgt door in 2023 en LTI daalt. Nu drie inkomensgroepen boven de > € 100.000,-. Heeft o.a. te maken met loonstijging.
- RVP daalt en rente neemt toe.



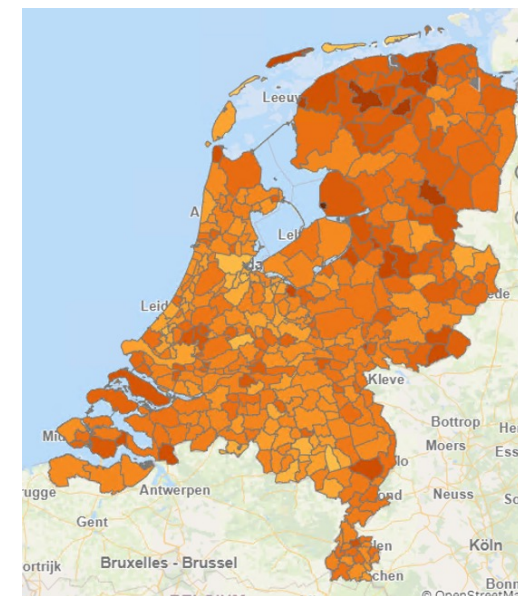
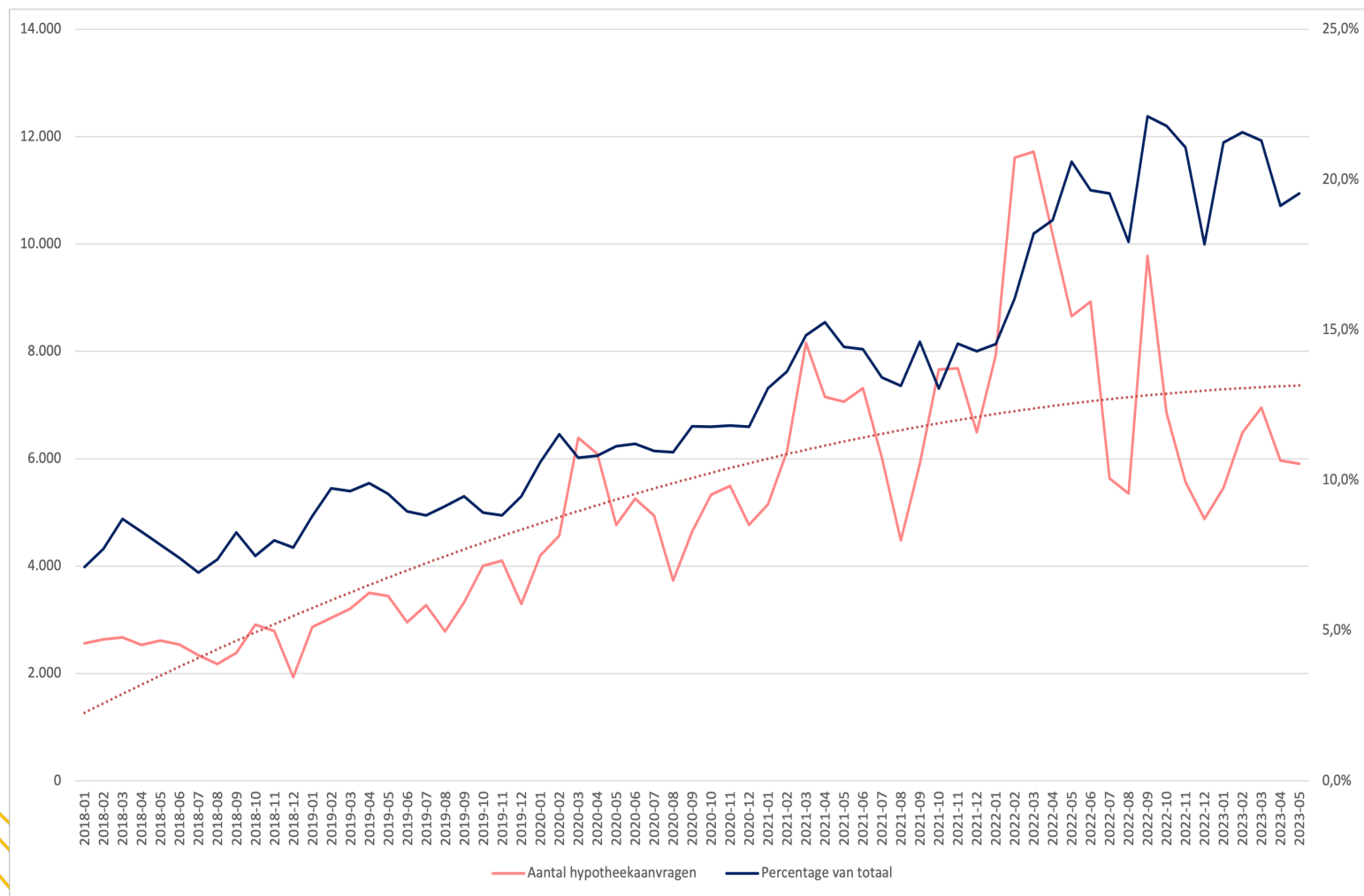
De Klantprofielen - De Starters



- De Starter is een stabiele factor van de Nederlandse Hypotheekmarkt, met gemiddeld 11.000 aanvragen per maand.
- Woningen zijn voor de starters t.o.v. 2022 gedaald met **6%** naar 364.000,-.
- Verhoging lonen heeft invloed op de betaalbaarheid van de woningen.



De Klantprofielen – De Verbouwer



Verbouwers (onderhandse verhoging of tweede hypotheek):

- 'Heel Holland verbouwt' ...
- Stijgende energieprijzen zorgt er o.a. voor dat deze groep energiebesparende voorzieningen treft, zoals het plaatsen van zonnepanelen.

Verduurzaming

In hoeveel procent van de adviesgesprekken bespreken wij 'verduurzaming'?

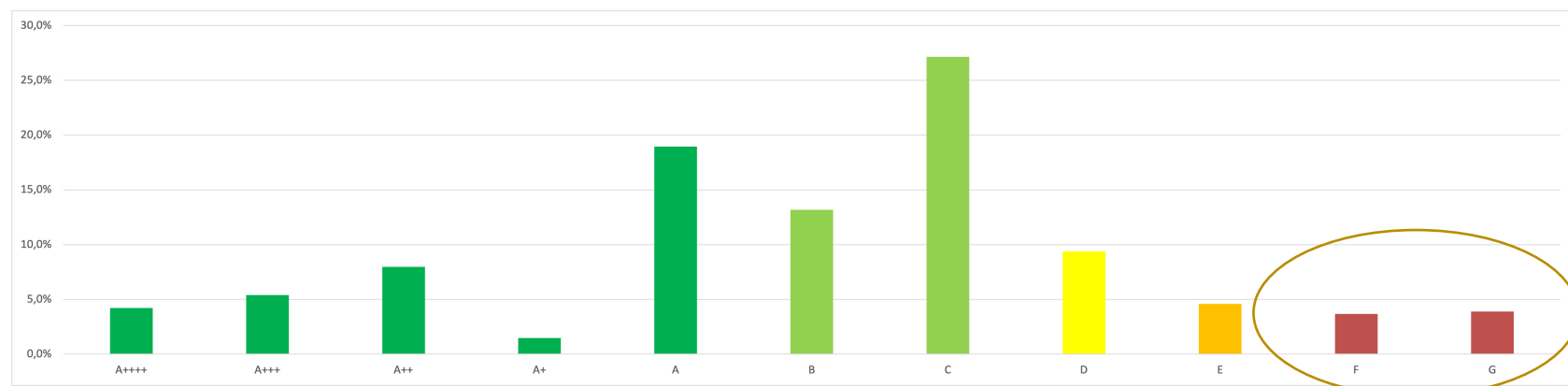
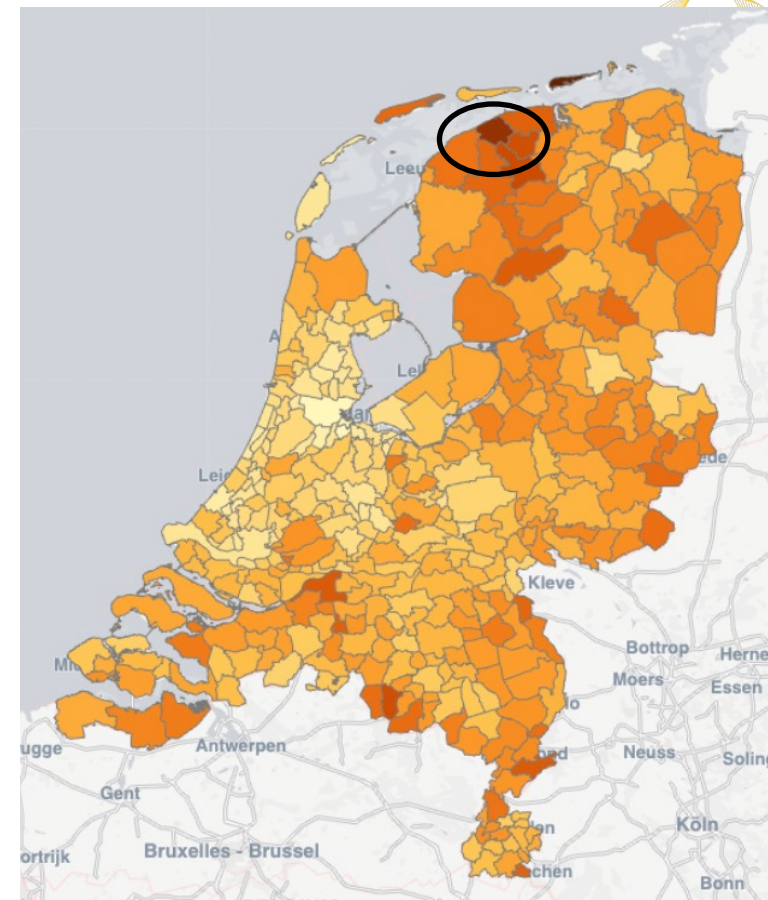
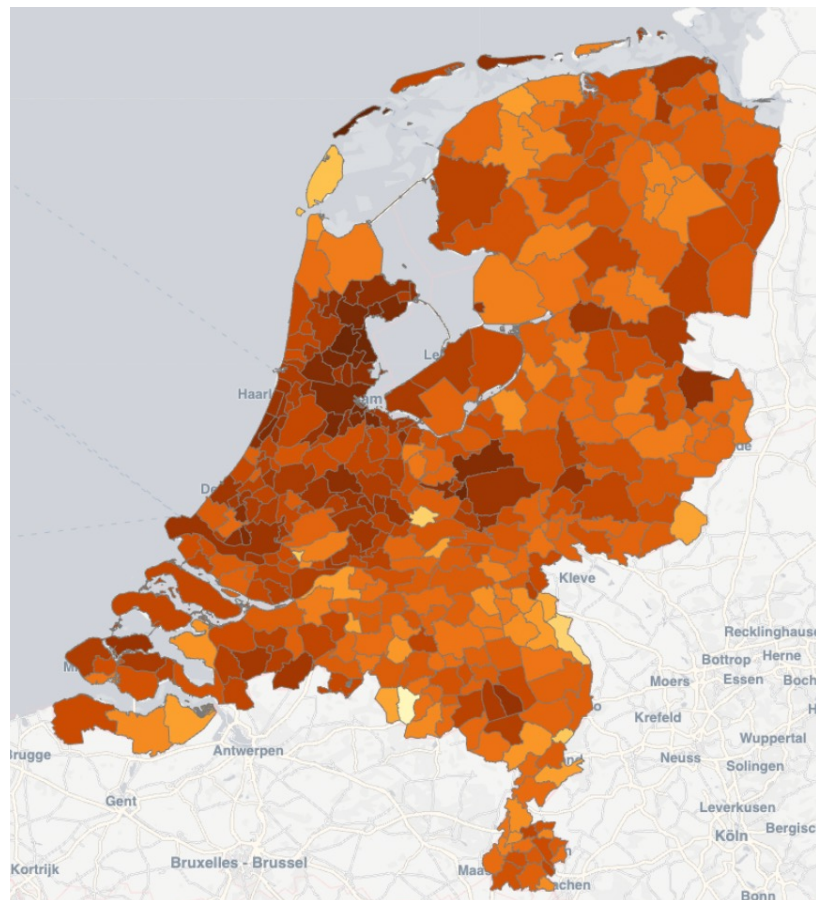
- 30%

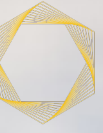
Zo ja, wordt dit dan toegepast?

- 55% van de gevallen dat dit besproken wordt.

€ 10.000 EBB

€ 14.000 EBV





VOOR 2023 EN 2024

“Meerdere afhankelijkheden; rente, koopkracht, aanbod, vertrouwen, oorlog, politiek... ”.

Maar wat ik zie:

- De oversluitmarkt is nagenoeg opgedroogd.
- Gepensioneerden hebben hun slag geslagen.
- Meerdere profielen worden ‘meenemers’.
- De groep met een hoge LTV/LTI en tweeverdieners.
- Verbouwers blijven actief op de woningmarkt en zullen steeds meer energiebesparende maatregelen nemen.

Focus: op Starters, procesoptimalisatie, verduurzaming als branche op te pakken en (weer) meer naar ‘beheer’.





WE DENKEN MEE EN VOORUIT.
ONTWIKKELEN EN INITIËREN.
DELEN EN DUIDEN.

HDN. ALTIJD VOORUIT