

Ketens vergroten belang in veel kleinere markt

Jaarboek
Distributie
Omzet
Marktaandeel

Aantal gesloten leningen loopt wel flink terug

De daling van de landelijke hypotheekomzet heeft de grootste hypotheekketens relatief weinig pijn gedaan: zowel De Hypotheker als De Hypotheekshop melden een vergroting van het marktaandeel in 2009. Die ontwikkeling heeft zich in de eerste helft van 2010 voortgezet.

De inkomsten zijn bij de Hypotheekshop dan wel met 23% gedaald, directeur Ron Bavelaar is uiterst tevreden over de ontwikkelingen binnen zijn bedrijf. "Inmiddels wordt meer dan de helft van onze adviezen op factuurbasis gegeven. Het aantal nettoproducten dat wordt gesloten, groeit." Bij geldgevers wordt met succes aangedrongen op het zo veel mogelijk beschikbaar stellen van provisie-

Ron Bavelaar:
"De markt blijft slecht, maar voor de ketens is dat niet erg."



loze producten. "Geldverstrekkers die nog geen nettoproducten leveren, haasten zich om hun systemen hiervoor geschikt te maken. Helaas houden enkele banken om diverse redenen nog krampachtig vast aan het provisiestelsel en vertragen de ontwikkeling van nettoproducten. Het uiteindelijke gevolg hiervan zal zijn dat De Hypotheekshop geen gebruik meer zal maken van het productenaanbod van deze geldverstrekkers." Volgens de keten vrezende banken voor *dual pricing* wanneer zij provisieloze hypotheek gaan leveren: daarmee komt de concurrentiepositie van de eigen bankkantoren onder druk te staan.

Het marktaandeel van De Hypotheekshop is in 2009 tot 5,6% (4,4%) gestegen. Gemeten in aantal hypotheekleningen is de productie met circa 16% afgenomen tot een kleine 14.000 (16.500). Bij de centrale organisatie is de brutomarge (provisie en overige opbrengsten minus direct toe te rekenen kosten) afgenomen tot € 4,4 (4,8) mln. Wordt louter gekeken naar de provisieomzet inclusief overige opbrengsten, dan zijn de inkomsten met 23,5% gedaald. De winst is toegenomen tot € 221.280 (192.345).

In het eerste halfjaar van 2010 heeft de keten al 65% van de omzet van 2009 behaald. "Maar ik geloof niet dat de markt heel sterk zal gaan groeien; het zal bij een paar procent stijging blijven en dat zet nog geen zoden aan de dijk. De markt blijft slecht. Voor de ketens is dat niet erg, want die vergroten hun marktaandeel."

De Hypotheekshop is minder gevoelig voor schommelingen op de huizenmarkt, zegt Bavelaar: "Nu richt iedereen zich op de hypotheekmarkt, maar wij maken de slag van transactie naar relatie. Als de nazorg en de service goed is, kun je een breed pakket diensten bieden. Dan heb je als vestiging aan zo'n vijfhonderd klanten genoeg. Dat heeft wat tijd nodig, maar dan heb je als adviseur een veel stabielere exploitatiemodel."

Hypotheker

De Hypotheker ziet eveneens een stijgend marktaandeel: "In juli hadden we een aandeel van 12,5% in eerste hypotheekleningen", zegt woordvoerder Leslie Hoogeven. "Dat is heel mooi; we zitten qua omzet ongeveer op het niveau van vorig jaar, toen we een marktaandeel hadden van circa 10% op basis van aantal gesloten hypotheekleningen."

Een succesnummer is de SpaarBeter Hypotheek, die wordt verstrekt via HQ, de eigen marktplaats waaraan tot nu toe alleen BNP Paribas Personal Finance deelneemt. "Dat product gaat als een drolle", aldus Hoogeven, volgens wie er van geldgeverszijde wel animo is om in het HQ-model te stappen. "Maar het blijft lastig op dit moment."

Blijkens het jaarverslag van De Hypothekers Associatie hebben de ruim 170 kantoren gezamenlijk een provisieomzet geboekt van € 94,5 (106,6) mln. Daarmee is de omzet met 11% gedaald. Begin dit jaar maakte de keten al melding van een afname van 12% in het aantal gesloten hypotheekleningen over 2009. Van de totale provisieopbrengst is € 66,0 (74,7) mln, oftewel

zo'n 70%, afgedragen aan de franchise-nemers. De winst van de centrale organisatie liep vorig jaar terug tot € 3,0 (4,8) mln. De Hypotheker werkt uitsluitend op basis van provisie; sinds 1 januari wordt die bij de keten deels door de klant en deels door de aanbieder betaald.

Aantal vestigingen

De Hypotheker telt 172 vestigingen; het zwaartepunt ligt in Noord- en Zuid-Holland, samen goed voor 74 kantoren. De Hypotheekshop telt eveneens 172 vestigingen en ook daar zijn de beide Hollandse provincies goed voor 74 winkels. Deze twee ketens zijn veruit de grootste; qua aantal vestigingen komt Hypotheek-Company met inmiddels 101 kantoren nog het meest in de buurt.

Volgens de laatste gegevens op de website heeft Hypotheek Visie 60 kantoren; eenzelfde telling levert voor Huis & Hypotheek 52 vestigingen op. Van Bruggen Adviesgroep stelt ruim 50 vestigingen te hebben, terwijl Geldxpert 45 kantoren telt. De Huizenbemiddelaar, pas sinds 2008 landelijk actief, heeft in korte tijd 48 franchisenemers aan zich weten te binden.

Hypotheek Info Punt, De Hypotheekadviseur en De Hypotheekdesk beschikken ieder over 20 kantoren. Finenzo en Hypotheekplan staan op 15 en daarnaast zijn er nog kleinere formules als Hypotheek & Zo (7 kantoren) en Hypotheek Advies Centrum (6 kantoren).

Distributiekanaalen

Samen met de grote banken vormen De Hypotheker en De Hypotheekshop de grootste distributiekanaalen voor woninghypotheekleningen. Exacte cijfers over de leningen die Rabobank, ING en ABN Amro via de eigen bankkantoren verstrekt, zijn er niet. Bij de Rabobank gaat vier op de vijf hypotheekleningen via de eigen adviseurs; bij de twee andere banken is het aandeel van het eigen kanaal grofweg 60%.

Grootste distributiekanaalen (in € mld)

		2009	2008
1	Rabobank	13,7	17,4
2	De Hypotheker	5,8	6,6
3	ING	5,6	10,6
4	ABN Amro	2,7	4,1
5	De Hypotheekshop	2,7	4,0