



Wonen in 2030

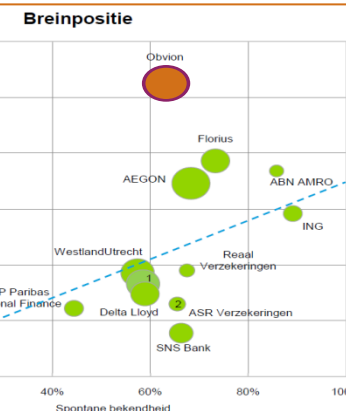
November 2013

2011: sterke positie

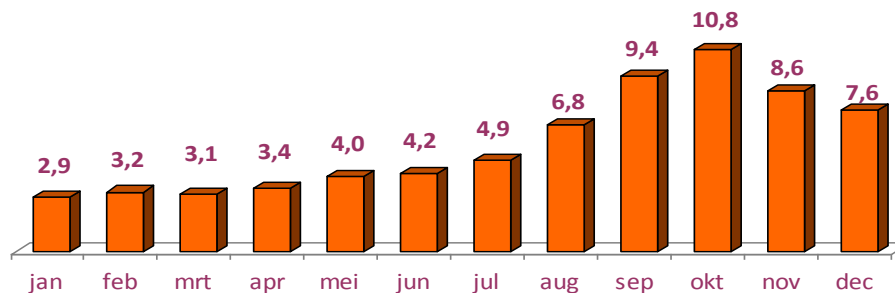
Onze dienstverlening is het beste in de markt;
De kwaliteit van onze voorwaarden ook;
En we hebben de laagste betalingsachterstanden.

Daarmee realiseerden we in een ongekend hoge
tevredenheid onder onze adviseurs;
Ook consumenten beoordelen ons erg goed.

Aanbevelingsintentie (NPS)

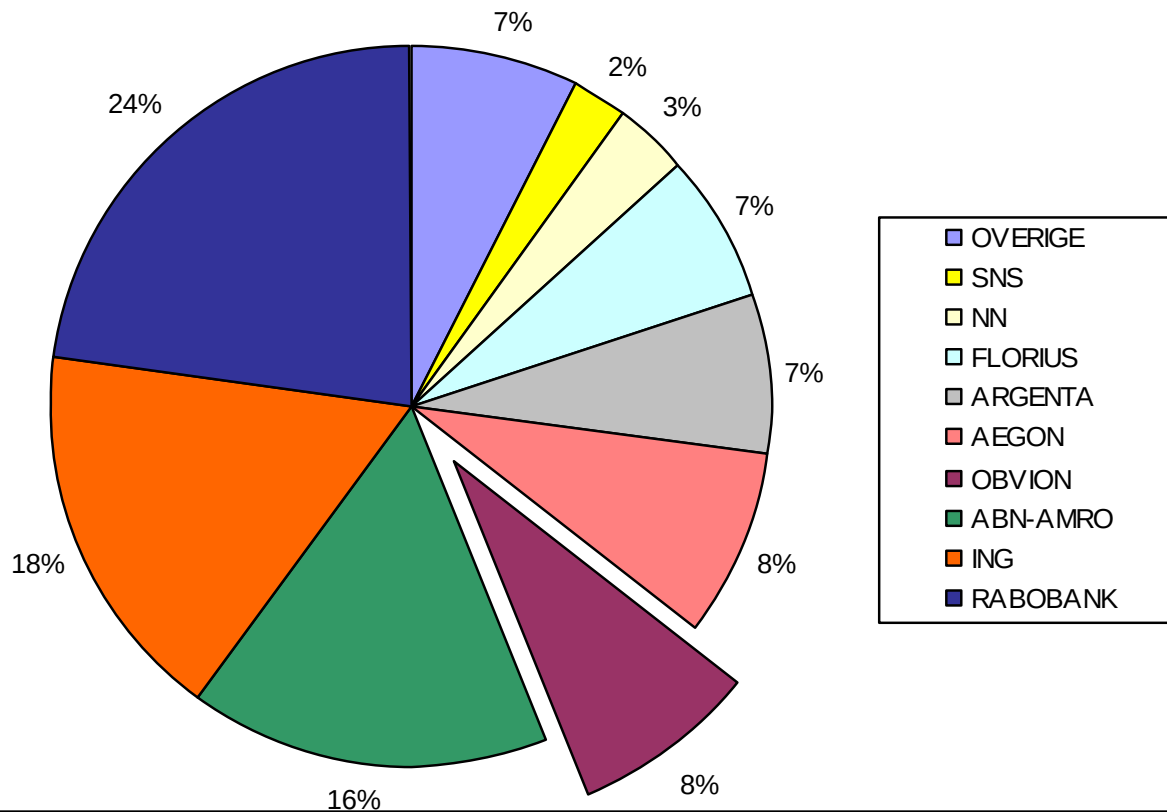


Marktaandeelontwikkeling 2011



**Winnaar Gouden Spreekbuis &
Performance Award Blauw Research**

Marktaandelen Hypotheken 2012





Regels hypotheek strenger

Renerking aflossingsvrije hypotheek kan daling huizenprijzen versterken

'Huizenmarkt Nederland gevaar voor financiële stabiliteit'

Top hypotheek aan banden

FOKKE & SUKKE VERMIJDEN HET "H-WOORD"

WIJ SPREKEN
LIEVER OVER:

"DE AFTREK DIE NIET
GENOEMD MAG WORDEN"



Situatie
woningmarkt
lijkt op
crisisjaren
dertig

Hypotheekmarkt opgedroogd,
extra garanties zijn nodig

ZZP Geld

Overheid greep te laat in bij
stijging huizenprijzen



Een hypotheek afsluiten
is zo goed als onmogelijk

'Woningmarkt kan instorten'

Banken zijn sinds de crisis niet eerlijk tegen hun klanten. Ze
doen er alles aan om een hypotheek te weigeren.

'Banken maken 6 miljard extra
winst op te hoge hypotheekrente'

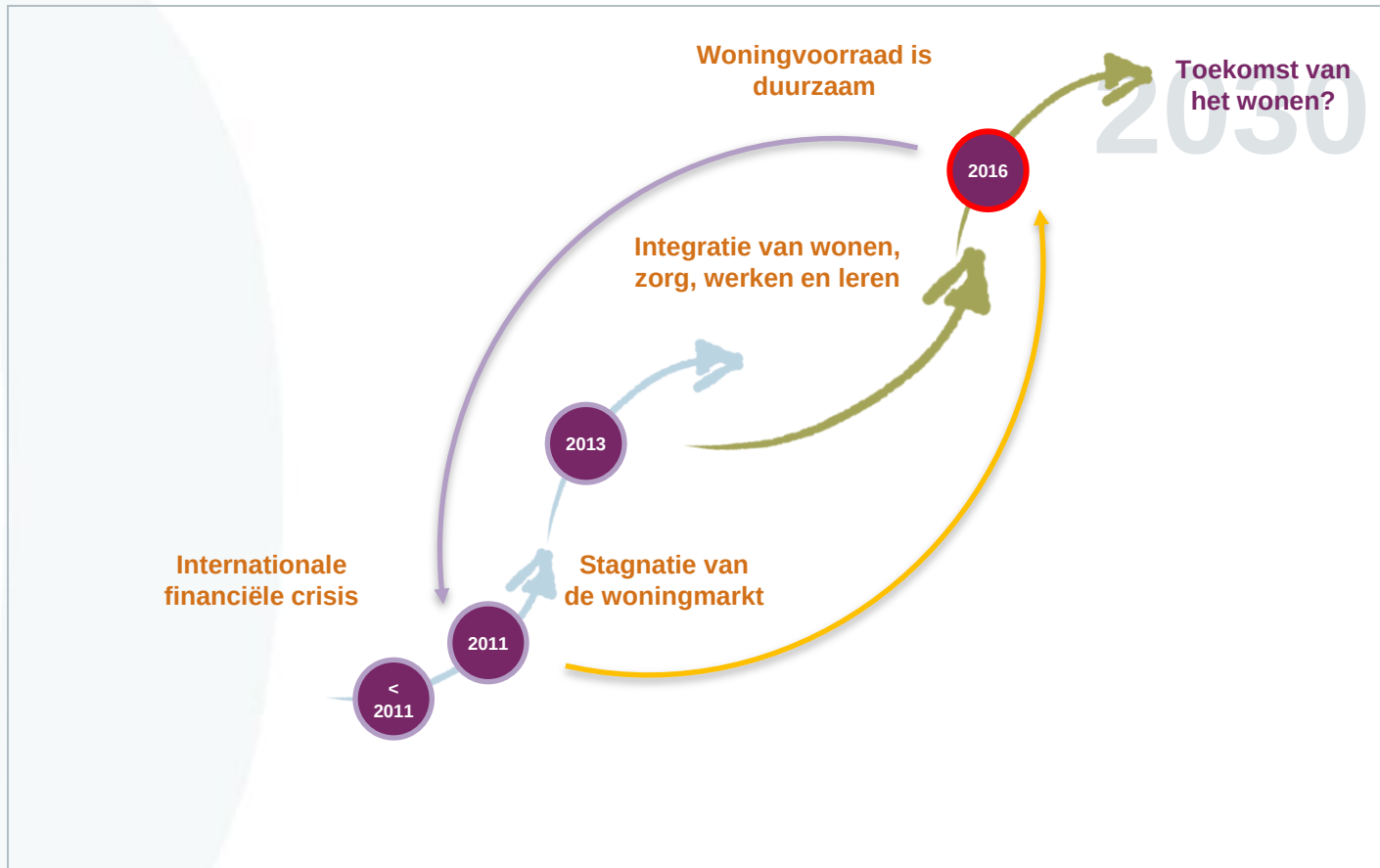
Juist in turbulente tijd, verder vooruit kijken

- Veranderende financiële dienstverlening;
 - Bgfo
 - Crisis
 - Lente-akkoord
 - Solvency II
 - Basel III
- Noodzaak om met vandaag én morgen bezig te zijn
- Veel veranderingen: keuzestress
→ *Hoe weet ik nu dat mijn keuze ook consistent is voor de toekomst?*
- Opdracht: begrijpen hoe de consument woont en werkt in de toekomst.
Behoeften en gedrag consumenten veranderen
- Dit vraagt om:
 - Toekomstbestendige keuzes
 - Aansluiten op wensen en behoeftes van consument



Video Megatrends – Adjiedj Bakas





Begin 2012 Future House:

80 deelnemers uit 16tal aandachtsgebieden bundelen kennis over toekomst

Video verslag future house

Hoe Wonen & Werken wij in 2030 | 6 woonbeelden



Technologie, Energie en Duurzaamheid

De duurzaamheidimpuls en de invloed van voortschrijdende technologie op energieopwekking en –besparende maatregelen. Grote impact technologie op gebruiksmogelijkheden van woning.

Samenwerking en Coalities

Het toenemende belang van nieuwe netwerken en samenwerkingsverbanden, binnen en buiten de eigen sector. Mensen gaan zich verenigen, het collectief wordt belangrijker.

Mens en Werk

Demografie, nieuwe arbeidsverbanden en de invloed van het nieuwe werken (werken op wisselende tijden en plaatsen).

Financiën en Funding

Alternatieve modellen voor funding, acceptatiebeleid en veranderende financieringsbehoeften.
(Extra) aflossen is een must. Er ontstaan faciliteiten en producten om opgebouwd vermogen liquide te maken.

Vergrijzing en Senioriteit

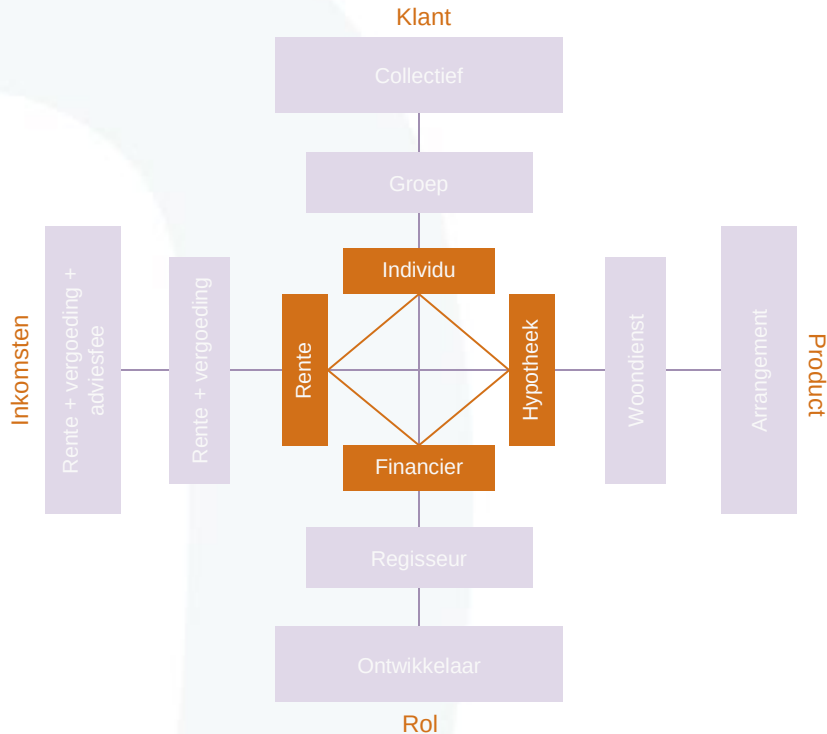
De effecten van vergrijzing op de toekomst van het wonen en de toenemende behoefte aan zorg aan huis. Services en domotica maken het mogelijk om langer in de eigen woning te blijven wonen.

Internationalisering

De invloed van grensoverschrijdende dienstverlening en van toenemende migratie.
EU: diensten dienen binnen Europa vrij beschikbaar te zijn.

Anno 2012 is Obvion een financier van woninghypotheken voor de individuele klant waar een rentemarge tegenover staat

Organisatieopgave Obvion in 2012



Rationale

Als Obvion lenen wij geld aan onze klanten om verantwoord een eigen woning te kunnen bezitten waarin zij financieel onbezorgd kunnen wonen

Financier

- Obvion verstrekt hypotheek en is gesprekspartner voor het intermediair
- De woning dient als onderpand voor de financiering

Hypotheek

- Via het intermediair verstrekt Obvion hypotheek aan consumenten voor woningen
- Goed product met een optimaal proces

Individu

- Obvion verstrekt alleen hypotheek aan individuele consumenten voor eigen bewoning

Rente

- De inkomsten van Obvion bestaan uit rentevergoedingen.

Obvion kiest voor een gefaseerde ontwikkeling van hypotheekverstrekker naar dienstverlener op het gebied van wonen

Obvion groeit naar Wonen

Impact van Obvion in de markt

Obvion anno 2012

Als Obvion lenen wij geld aan onze klanten om verantwoord een eigen woning te kunnen bezitten waarin zij financieel onbezorgd kunnen wonen

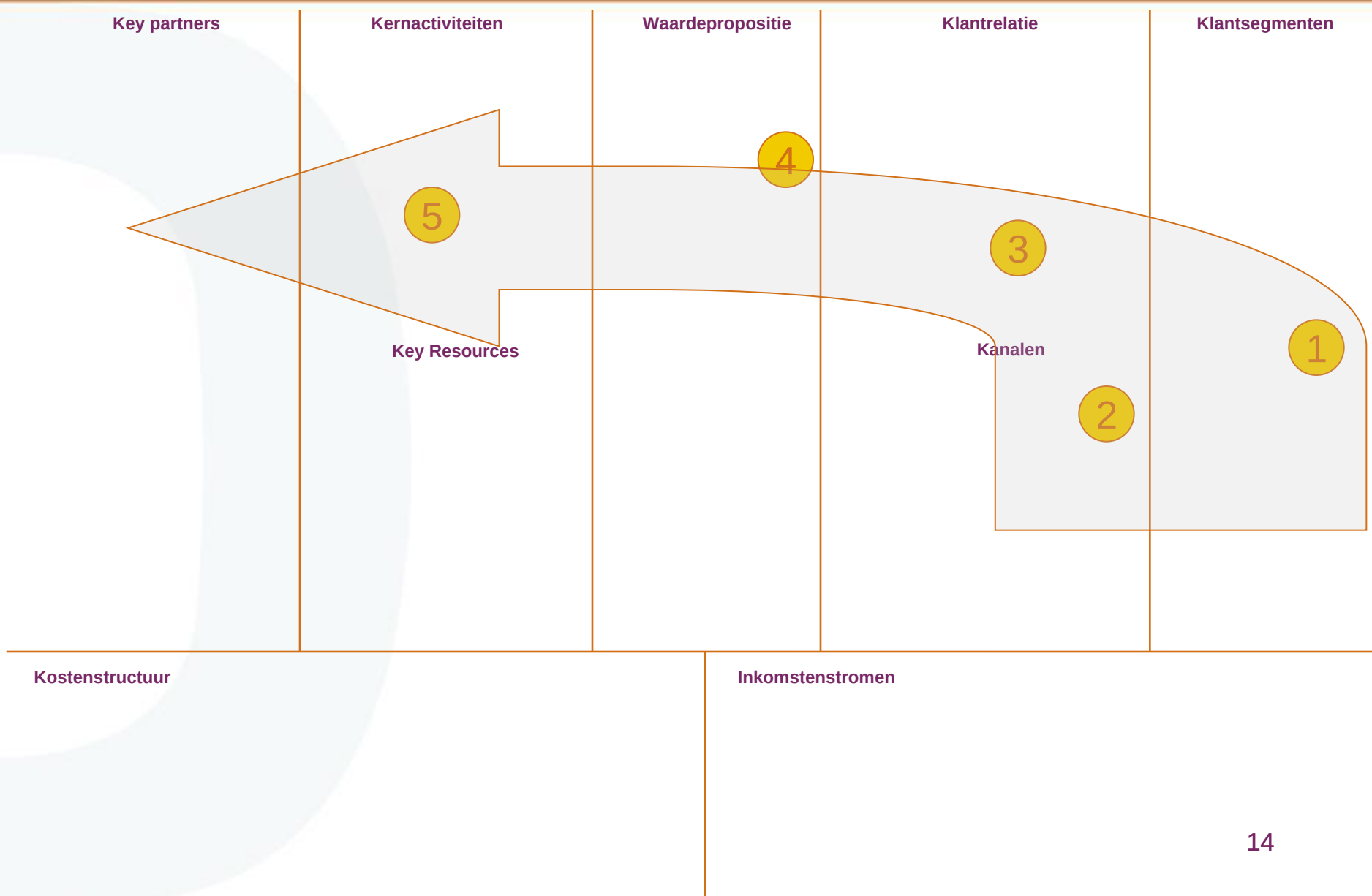


Obvion in 2016

De komende jaren werkt Obvion aan een verbreding van het businessmodel en een verruiming van haar rol: "Obvion als regisseur, adviseur en provider van wonen", tegelijkertijd behouden we onze bekende rol als financier van woningen!

Evolutie van Obvion

De nieuwe rol van Obvion in 2016 vraagt een aanpassing van het business model op vijf onderdelen



Obvion kiest voor een gefaseerde ontwikkeling van hypotheekverstrekker naar ontwikkelaar en initiator van wonen

Evolutie van Obvion Hypotheken naar Obvion Mensen • Wonen • Samen

Impact van Obvion in de markt

Obvion anno 2012

Als Obvion lenen wij geld aan onze klanten om verantwoord een eigen woning te kunnen bezitten waarin zij financieel onbezorgd kunnen wonen



Obvion in 2030

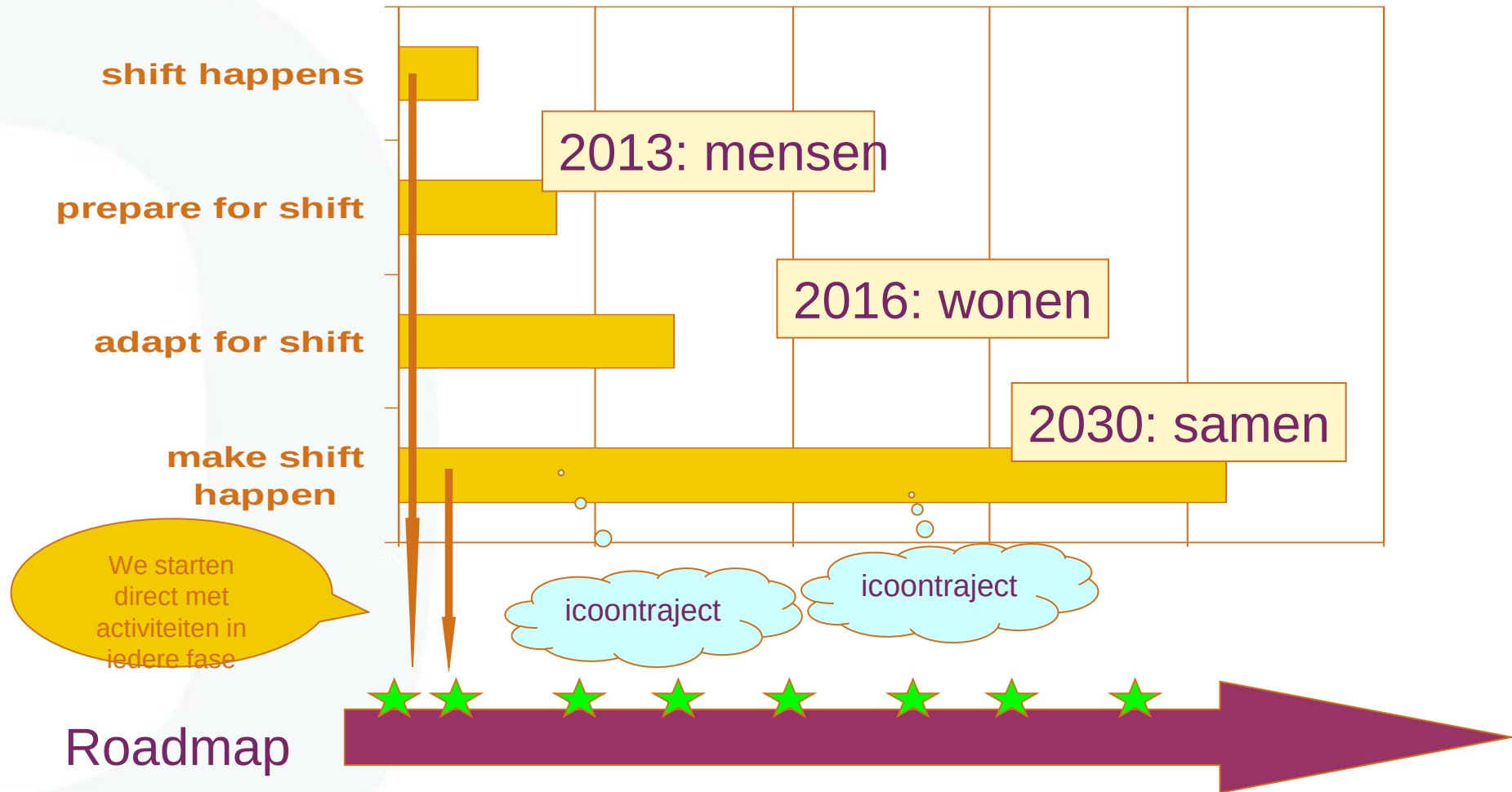
Als Obvion maken we wonen bereikbaar. Wij lopen voorop in het bieden van oplossingen voor individuele en collectieve woonbehoeften in samenwerking met klant, samenwerkingspartners en samenleving.

Evolutie van Obvion

Het vertrekpunt voor een aangescherpt business model in 2030 is een vernieuwing van de waarde-propositie



De Roadmap bevat onderwerpen uit alle fasen van de shift



Toekomst visie 'Het wonen in 2030'

Werking van dit iMagazine

U kunt door dit magazine scrollen alsof u door een echt tijdschrift bladert. Dit doet u door de pagina's met uw vinger (tablet) of cursor (pc) naar links, rechts, boven of onder te verslepen.



Door middel van bolletjes is het aantal pagina's binnen het hoofdstuk aangegeven en kunt u snel scrollen.



HYPOTHEKEN MET EEN GEWETEN