



**KREDIETMAATSCHAPPIJ ONZE THUIS nv**

**Erkende kredietmaatschappij**

## **JAARVERSLAG 2018**

**Voorgelegd aan de Algemene Vergadering der Aandeelhouders**

**26 maart 2019**

**Albert Panisstraat 8 bus 002 9120 Beveren-Waas**

**RPR Dendermonde 0400.143.113**

**Tel 03 750 98 90**

**info@onesto.vlaanderen**

**www.onesto.vlaanderen**



## Voorwoord

Geachte aandeelhouder

Namens de Raad Van Bestuur van Kredietmaatschappij Onze Thuis mag ik u verslag uitbrengen over het werkjaar 2018 en de financiële uitkomst hiervan.

En om maar met de deur in huis te vallen: het financiële resultaat is opnieuw geruststellend. Onze kredietmaatschappij vertoefde de voorbije jaren op het woelige water van de hypotheekmarkt, waar herfinancieringen een stevige golfslag veroorzaakten. Het individuele voordeel voor de kredietnemers – wat we ze ten zeerste gunden – cumuleerde in onze boeken helaas tot een ontwrichtende impact. Het voorbije boekjaar tekenden we evenwel een voorzichtig herstel van de rentemarge op.

Met de winst van het boekjaar is er opnieuw ruimte voor een dividend en een versterking van het vermogen van onze vennootschap. De financieel geletterde lezer zal in de jaarrekening verder de typische kenmerken van een kredietmaatschappij ontwaren. De onderneming beheert een portefeuille woonkredieten en financiert die activiteit met een combinatie van eigen vermogen en externe financiering. Uit het verschil van de renteopbrengsten en –kosten betaalt ze haar personeels- en werkingskosten als voornaamste uitgavenposten.

In het jaarverslag belichten we de werking in een bredere context. We situeren onze activiteit daarbij in het ruimere kader van de hypotheekmarkt. De kredietactiviteit van onze maatschappij kan nog onmogelijk los gezien worden van de Onesto groep. Er verstreken inmiddels 20 jaren sedert de eerste contacten werden gelegd met toenmalig Sint-Jozefskredietmaatschappij. Twee decennia later is de Onesto groep uitgebouwd tot een geoliede, geïntegreerde machine, die zich als één geheel aan haar klanten presenteert. Naast een gezamenlijk commercieel beleid wordt ook inzake krediet- en risicobeheer naar een optimale uniformiteit gestreefd. Waar nodig worden vanzelfsprekend wel vennootschapseigen accenten gelegd.

Op 26 mei staan de regionale verkiezingen op de agenda. In aanloop wensen de kredietmaatschappijen hun complementaire rol, in aanvulling op de gesubsidieerde Vlaamse Woonlening, nogmaals in het daglicht te plaatsen. We presenteren ons nadrukkelijk als partner om samen actie te ondernemen. Met bijvoorbeeld enkele beperkte bijsturingen in de regelgeving kunnen de kredietmaatschappijen een grotere rol in het renovatiepact opnemen. In het sectormemorandum\* leest u er meer over.

Jef FOUBERT  
Voorzitter Raad van Bestuur

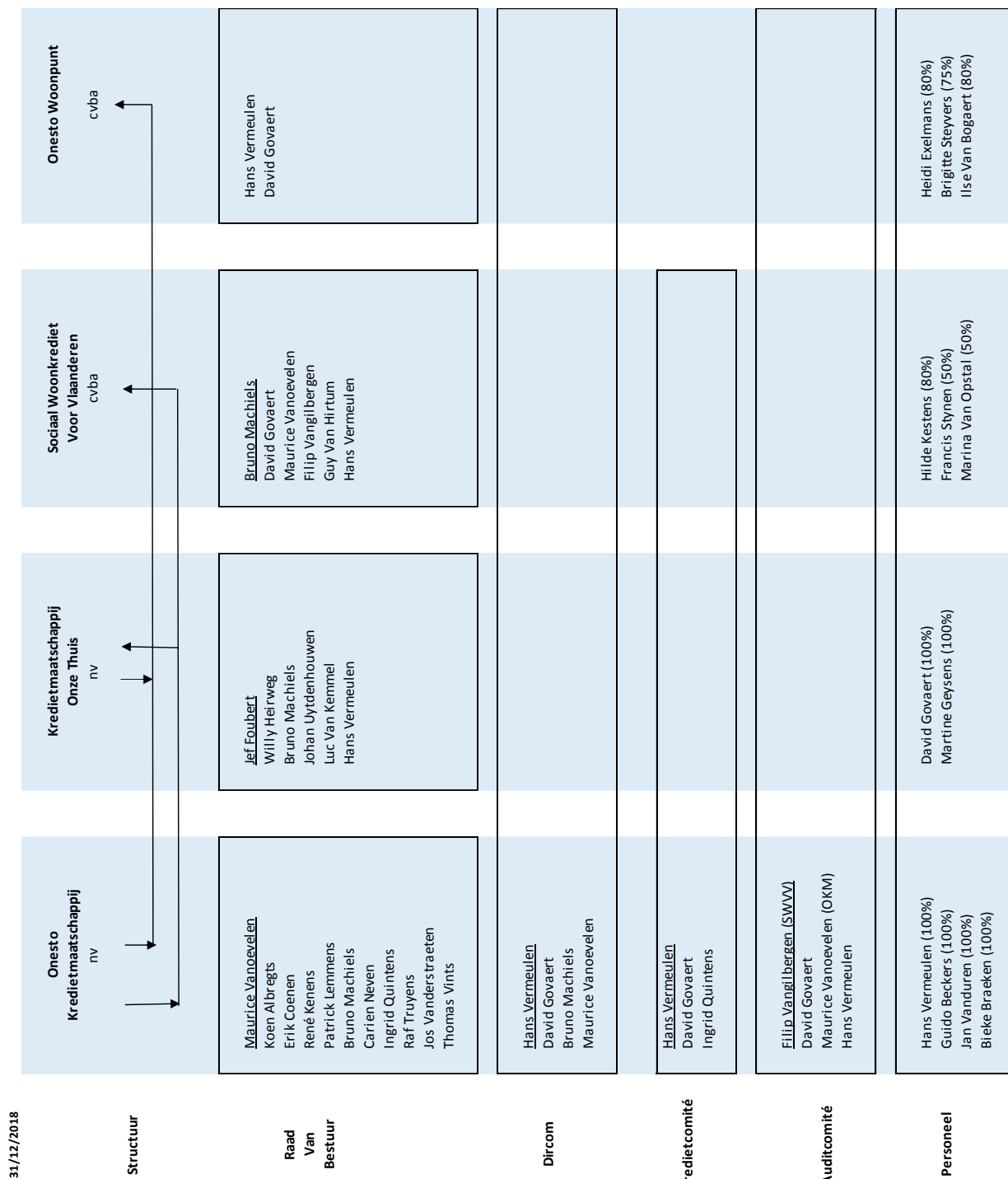
\* <https://sociaal-woonkrediet.be/files/memorandum2019.pdf>



## Inhoudstafel

Voorwoord .....	3
De Onesto-groep in een oogopslag.....	6
Het activiteitenverslag.....	7
Een bescheiden rol in de vastgoed- en kredietmarkt .....	7
Verder timmeren aan de ingeslagen weg .....	9
De Vlaamse erkende kredietmaatschappijen .....	12
De kredietactiviteiten van de Onesto-groep.....	13
Bestuurlijk verslag .....	17
Rapport over de jaarrekening .....	18
De hoofdlijnen uit de jaarrekening.....	18
De portefeuille woonkredieten .....	18
De financiering .....	18
De rentemarge .....	19
Achterstallen en provisievorming .....	20
Ratio-analyse .....	21
Bijkomende toelichtingen bij de jaarrekening .....	22
Voorstellen aan de aandeelhouders .....	23
Betreffende het voorbije boekjaar .....	23
Benoemingen .....	23

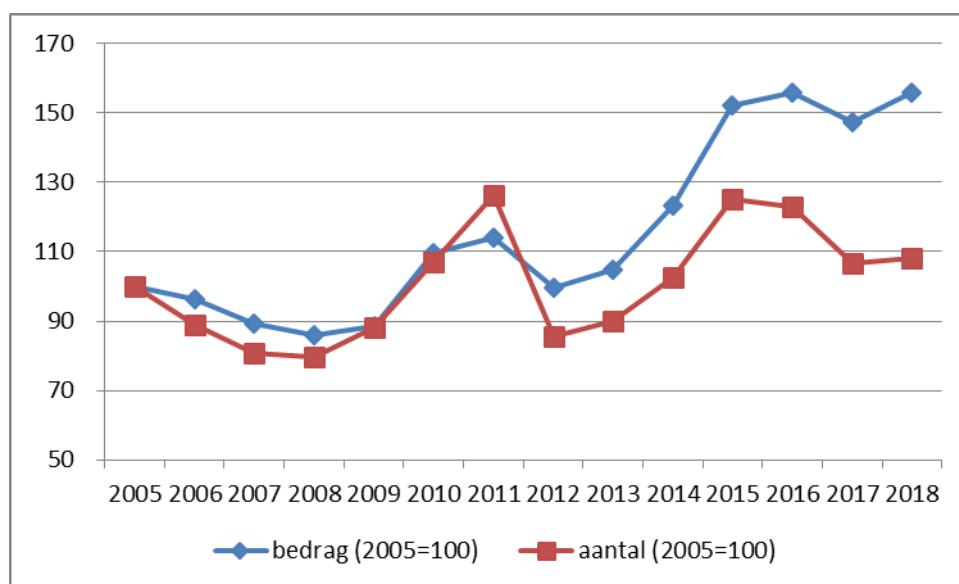
## De Onesto-groep in een oogopslag



## Het activiteitenverslag

### Een bescheiden rol in de vastgoed- en kredietmarkt

De activiteiten op de Belgische hypotheekmarkt gingen hun vertrouwde gangetje. De cijfers gepubliceerd door de Beroepsvereniging voor het Krediet liggen in lijn met vorige jaren. Daarbij werd alweer een recordbedrag inzake kredietverlening (exclusief externe herfinancieringen) opgetekend.



Grafiek 1- Evolutie hypothecair krediet (inclusief herfinancieringen) – bron BVK

Dit laatste hoeft niet zo zeer verwondering te wekken. In 2018 noteerden alle vastgoedrapporten een verdere opwaartse prijsevolutie, waar de stijging door de band hoger lag dan de louter inflatoire impact. De prijzen voor appartementen – de woningtypologie die steeds meer Belgen weet te verleiden – stegen daarbij het snelst.

Is er sprake van een heuse vastgoedbubbel, zoals hier en daar te lezen valt? Dat is wellicht wat sterk uitgedrukt. In tegenstelling tot bijvoorbeeld Nederland deed zich op onze nationale vastgoedmarkt in nasleep van de financiële crisis, geen uitgesproken prijscorrectie voor. Hooguit was er sprake van enkele jaren van stagnatie, waarna de woningprijzen hun groeiritme hervatten. Een dergelijke “stabiliteit” verdient voor alle belanghebbenden, zoals eigenaars, verkopers of financiers, de voorkeur boven ontwrichtende schokgolven.

Dit neemt niet weg dat de Nationale Bank van België al enkele jaren op rij kritische geluiden laat horen bij de evoluties op de hypotheekmarkt. Dat was in haar recentste jaarverslag niet anders. Met de

kritiek vertolkt de Bank bij monde van haar Gouverneur in de eerste plaats haar bezorgdheid voor de potentiële impact van een correctie van de vastgoedprijzen op de bankenstabiliteit.

De hypothecaire kredietactiviteit vormt traditioneel immers één van de steunpilaren van de Belgische banken. Gestaa oplopende leenquotiteiten – de NBB zag in 2018 de schuldenlast van de gezinnen oplopen tot 60,6% van het BBP - verhogen volgens de toezichthouder de gevoeligheid voor een prijscorrectie. Terzelfdertijd hanteren de Belgische banken in hun strijd om (het behoud van) marktaandeel messcherpe tarieven. Menig bankier sloeg in de voorbije maanden in meer of minder bedekte termen alarm over de teruglopende rendabiliteit van de woonkredieten. Hogere risico's en teruglopende marges vallen maar moeilijk te rijmen.

Dit verklaart meteen in ruime mate waarom Febelfin ditmaal de Gouverneur bijtrad in de geformuleerde kritiek en bezorgdheden. Vanuit de vaststelling dat van zelfregulering weinig of geen heil te verwachten valt, las de reactie van de sectorfederatie als een nauwelijks verholen oproep tot ingrijpen van bovenaf. Enkel extern opgelegde normen en beperkingen zijn bij machte de banken bij de les te houden. Het zal benieuwen hoe dit zich verder zal ontwikkelen, wetende dat politici zich in het verleden al meermaals huiverachtig toonden bij oproepen om de kredietverlening aan banden te leggen.

Hoe kijken de erkende kredietmaatschappijen tegen deze hele discussie aan? Ligt onze opdracht en specificiteit niet net in het toekennen van krediet met een hogere quotiteit? Exact! Met behulp van het instrument van de gewestwaarborg, die slechts geldt voor kredietdossiers met een leenquotiteit tussen 80 en 100%, leggen de EKM zich al decennialang toe op klanten in het geviseerde marktsegment. Even lang bewijzen onze maatschappijen dat zulks met een doordachte aanpak ook werkt.

Dat neemt niet weg dat de EKM een gezondere concurrentie en dito marges op hun woonkredieten, zeer zouden verwelkomen. Dit zou enerzijds het aantrekken van werkbare funding kunnen vereenvoudigen. Anderzijds zou het de rendabiliteit kunnen opkrikken. Dat is een evolutie waarbij zowel de aandeelhouders als de autofinancieringscapaciteit van de vennootschappen baat zouden hebben.

Wat behelst dan precies die doordachte aanpak? Voor de evaluatie van de kwaliteit van de kredietdossiers kan een EKM allereerst haar jarenlange expertise en ingezamelde data inzetten. De toetsing is daardoor bij uitstek toegespitst op het beoogde doelpubliek. Daarenboven kunnen de EKM niet zelden terugvallen op ervaren personeelsleden om dit in de praktijk te brengen.

In pakweg de laatste 10 jaren is daarnaast onze aandacht voor de kwaliteiten van de te financieren woning exponentieel toegenomen. De schatting is geëvolueerd van een obligate procedurestap naar een echt werkinstrument. Door het samen te lezen met gegevens uit de elektriciteitskeuring, het energieprestatiecertificaat of de stedenbouwkundige inlichtingen, beschikken kredietbeslissers over een schat aan informatie. Die wenden we zowel in het voordeel van de klanten als onszelf aan. Hoe accurater de inschatting van de bouwkundige en energetische karakteristieken van een woning, hoe beter we de renovatienoden op korte of middellange termijn kunnen determineren. In een volgende stap kunnen deze noden al ruwweg getoetst worden aan de financiële draagkracht van de kandidaat-kredietnemers.

De klus is daarmee – zeer letterlijk - nog niet geklaard. Al te vaak stellen we vast dat deze financiële voorbereidingen nadien moeizaam vertaald raken naar een doelgerichte aanpak op de werf. Klanten



worstelen met het verzamelen en vergelijken van offertes, de keuze van de geschikte aannemer, de juiste volgorde van de werken of de budgetopvolging. Ook in de toeleiding naar de beschikbare premies en tegemoetkomingen liggen er nog tal van obstakels uitgestrooid.

Heel wat klanten zouden gebaat zijn met een – beperkte tot uitgebreidere - vorm van ontzorging. Binnen de Onesto-groep bouwden we hierin de voorbije jaren al een zekere expertise op. In het bijzonder in het kader van het Limburgse Duwolim-project zagen we hoe intensieve begeleiding tot concrete resultaten leidt. Als kredietverstrekker is dit een rol die ons minder op het lijf is geschreven. Veeleer dient hiervoor de samenwerking aangeknoopt met lokale spelers die de nodige technische expertise in huis hebben en op het terrein bijstand kunnen leveren. Met enkele bijkomende experimenten tasten we in de nabije toekomst verder de mogelijkheden af. De zoektocht naar passende financieringsbronnen – gaande van gemeentelijk over regionaal tot zelfs Europees – maakt inherent deel uit van deze verkennende oefeningen.

## **Verder timmeren aan de ingeslagen weg**

De voorbije jaren startte Onesto, al dan niet op eigen initiatief, meerdere werven op. In 2018 zette het Onesto team gestaag deze werkzaamheden verder.

De invoering van het Wetboek Economisch Recht betekende niet meer of minder dan een revolutie voor de kredietgevers. Centraal stond daarin de noodzakelijke vernieuwing van de erkenning van de drie kredietmaatschappijen van de Onesto Groep. Die opdracht werd reeds in 2017 tot een goed eind gebracht.

Parallel introduceerde de wetgever ook een resem nieuwe begrippen, zoals het jaarlijks kostenpercentage, en verplichte kredietdocumenten, zoals de Gestandaardiseerde Informatiefiche (couranter aangeduid met haar Engelstalige afkorting ESIS). Na ruim een jaar praktijkervaring rijzen er gereede twijfels over de mate waarin de beoogde doelstellingen – in de eerste plaats het verhogen van de transparantie voor kandidaat-kredietnemers om tot een betere kredietkeuze te komen - effectief worden gerealiseerd. De omzetting van deze Europese richtlijn in nationale regelgeving was zoals wel vaker het voorwerp van intensief lobbywerk. De resultante is een zondvloed aan informatie, in digitale of papieren vorm, waarbij de – gesneuvelde - bomen eerder het zicht op het bos belemmeren dan bijdragen tot een wel afgewogen kredietkeuze.

Voor kredietgevers blijkt het allerminst evident om hun kredietdocumentatie in overeenstemming te brengen. Wijzigingen dienen voor voorafgaandelijke analyse en goedkeuring aan de diensten van FOD Economie overgemaakt te worden. Het hoeft geen betoog dat, gegeven de vaststelling dat dit toezichtorgaan er zelfs niet in slaagt binnen het jaar een antwoord te formuleren op een voorgelegd ontwerp, het quasi onmogelijk is zich binnen normaal gangbare termijnen te conformeren aan de wetwijzigingen.

Op 26 mei 2018 verstreek de voorziene overgangsfase voor de Europese Algemene Verordening Gegevensbescherming (GDPR) en werden haar bepalingen afdwingbaar. Voorafgaande analyses brachten de bestaande verwerking en de te verwachten impact van onze vennootschappen in kaart. Ze bepaalden tevens de prioriteiten op de af te leggen route naar een hogere mate van conformiteit.

Het verzamelen en analyseren van persoonlijke gegevens of inkomsten- en uitgavenpatronen is inherent aan en onontbeerlijk voor onze kredietactiviteiten. Een vertrouwelijke omgang met deze

informatie was dus in het pre-GDPR-tijdperk al een vanzelfsprekendheid. Daar waar de bulk van de gegevens wordt geregistreerd tijdens de acceptatiefase van een dossier, zamelt een kredietmaatschappij ook tijdens de kredietfase verder data in teneinde op een correcte wijze uitvoering te kunnen geven aan de contracten. Daarenboven gelden niet zelden bewaringstermijnen tot 10 jaar na de laatste transactie. Dit maakt dat een kredietmaatschappij een stevige kluit heeft aan het beheer van al deze data.

In hun dagdagelijkse activiteiten hanteren de Onesto kredietmaatschappijen van oudsher een gezonde dosis terughoudendheid als het aankomt op gegevensuitwisseling. Dat neemt niet weg dat er toch tal van wettelijke en contractuele verplichtingen tot gegevensoverdracht bestaan. Denk daarbij aan uitwisseling met de Nationale Bank en de belastingadministratie of rond de waarborgregeling op de financieringslijnen.

Ook onze digitale blootstelling was tot op heden veeleer bescheiden te noemen. Onesto beschouwt het internet reeds jarenlang als een voornaam promotiekanaal, maar opteerde daarbij toch veeleer voor een conservatieve aanpak. Voor het leeuwendeel van de processen en dataverwerking wordt gebruik gemaakt van eigen infrastructuur zonder toegang voor derden of klanten. In de nabije toekomst wensen we hierin weliswaar een heuse stap voorwaarts te zetten (infra). Dit biedt ons de mogelijkheid om van meet af aan de juiste klemtonen te leggen (privacy by design). De GDPR-vordering vormde een welkome aanzet om onder meer een beleid op het getouw te zetten inzake dataopslag en –retentie, alsook reglementen inzake privacy of het gebruik van cookies te actualiseren of introduceren.

In ons streven naar een verregaande GDPR-conformering (compliance) dichtten we een bijzondere rol toe aan het te ontwikkelen digitaal platform. Voor haar digitaal toekomstproject ambieerde de Onesto-groep niet enkel de uitwerking van een nieuwe website. We streven er vooral naar om op een meer interactieve wijze met onze klanten aan de slag te gaan. In eerste fase mikken we daarvoor op de prospect- en acceptatiefase. Later overspant die aanpak logischerwijze de volledige levensloop van een woonkrediet en de gefinancierde woning. Om deze ambitie naar de praktijk te vertalen dien je als organisatie over de juiste hulpmiddelen te beschikken.

Het daagde al snel bij zowel bestuur, directie als personeel dat het niet enkel zaak zou zijn de aanwezige knowhow te verdiepen en beter te valoriseren. Het ontbeerde de Onesto groep aan de noodzakelijke programma's en toepassingen om die interactieve aanpak te faciliteren. De keuze viel na wijs beraad op de uitbouw van een nieuw digitaal platform.

Hierop kunnen de eigen medewerkers aan de slag met hun klanten. Klanten die op hun beurt via een beveiligde toegang connecteren en in hun gepersonaliseerde en afgeschermdde ruimte met de dossierbeheerders communiceren, gegevens en documenten delen of hun dossierstatus opvolgen. Ook derde-partijen kunnen op het platform uitgenodigd worden om samen te werken rond klanten, woningen en dossiers. De platformtechnologie leent zich eveneens om externe toepassingen te koppelen en zo ter beschikking te stellen van alle gebruikers.

Een ambitieus investeringsprogramma werd goedgekeurd. De nodige partners geselecteerd. Het startschot weerklonk in mei 2017! Helaas tot daar de theorie. Alle voorbereidingen en begeleiding ten spijt, lijkt het bijna een wetmatigheid dat informaticaprojecten inzake inhoud, budget of timing – en liefst nog in alle deze domeinen samen – buiten de vooropgezette lijntjes kleuren. Dit lot was ook zeer spoedig het Onesto Digitaal Platform beschoren. Het voorbije werkjaar spendeerde het team massa's tijd en energie om een faliekante afloop te voorkomen. Slechts dankzij een voldoende

constructieve opstelling van alle betrokken partijen werd de crisis afgewend. Aan het opnieuw afbakenen van de krijtlijnen en de inhoud, de hertekening van de projectmethodologie en de herschikking van het ontwikkelteam, ging heel wat kostbare tijd verloren. Dit waren echter allernoodzakelijkste ingrepen.

Met de lancering van de nieuwe website begin 2019 werd alvast een eerste grote mijlpaal bereikt. Op de nieuwe site vinden de klanten naast uitgebreide en toegespitste informatie over de oplossingen die Onesto aanbiedt, ook een aantal handige tips en checklists. Daarnaast worden bezoekers sterk gestimuleerd om zelf aan de slag te gaan door simulaties te maken voor hun woonproject en een bijpassend woonkrediet.

De focus van het ontwikkelteam is ondertussen verlegd naar de verdere uitbouw van het achterliggende platform en de klantenomgeving. In de herschikte projectplanning mikken we op een lancering van een eerste versie medio 2019. Tot dan wordt het geduld van onze medewerkers, die erop gebrand lagen de heroriëntering van de Onesto aanpak op het terrein tastbaar te maken, noodgedwongen op de proef gesteld.

Eveneens in 2017 startten de EKM een onderzoekstraject naar alternatieve financieringswijzen voor de sector op. Doel van het onderzoek is om een mogelijk alternatief voor de huidige werkwijze, waarbij de sector via een offertevraag gericht aan de (Belgische) banken middelen aantrekt, uit te tekenen. Dit is voor de Onesto-groep, en bij uitbreiding voor vele erkende kredietmaatschappijen, de werf waarvan de uitkomst de toekomst het meest zal determineren.

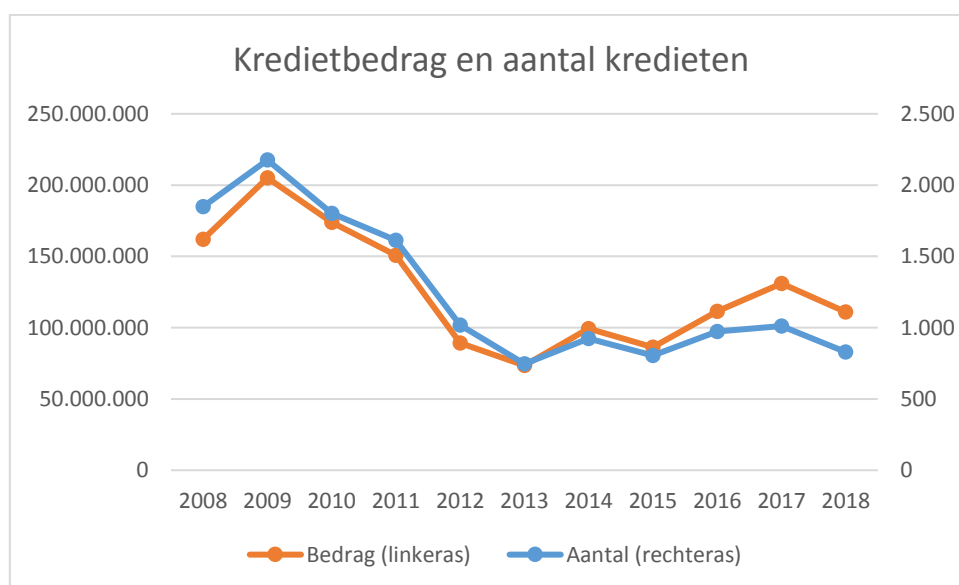
Nadat eerder al de zinvolheid van het instrument van de gewestwaarborg werd bevestigd, toonde verder onderzoek dat uit een select rijtje alternatieven één model minstens theoretisch te schalen viel op het potentieel en de behoeften van de kredietmaatschappijen.

In een volgende fase was het zaak dit model ook op zijn praktische haalbaarheid te toetsen. Met Kredietmaatschappij Onze Thuis en Onesto Kredietmaatschappij leverde de Onesto groep de spreekwoordelijke proefkonijnen. Beide maatschappijen staan model voor respectievelijk een kleinere en een grote kredietvennootschap. Op basis van de data en karakteristieken van onze historische kredietportefeuilles werd een breed scala aan spelers uit de financiële en verzekeringswereld gepolst naar hun potentiële interesse.

Verdere onderhandelingen zullen uitwijzen of de alternatieve financieringspiste daadwerkelijk het verhoopde potentieel in zich draagt. Ze moet kredietmaatschappijen in de eerste plaats in staat stellen producten te ontwikkelen die een passend antwoord formuleren op de noden van onze primaire doelgroepen, in het bijzonder de jonge starters, de eenoudergezinnen en alleenstaanden, alsook de herstarters. Naast leefbare marges voor de kredietmaatschappij is dat de echte lakmoestest.

## De Vlaamse erkende kredietmaatschappijen

Terwijl het aantal kredieten dat de Vlaamse erkende kredietmaatschappijen toekenden wat terugviel in 2018, bleef het volume toch nog boven de 110 miljoen euro.



Grafiek 2 – Productie erkende kredietmaatschappijen 2008-2018 – bron SW vzw

In 2018 zagen we een nieuwe consolidatiebeweging de kop op steken. De vorige kwam er nog op aansturen van de overheid. Die voorzag in een stelselmatige verhoging van de erkenningsdrempel inzake eigen vermogen en zette zo kleinere EKM aan om op te gaan in grotere entiteiten.

Ditmaal lijkt de impuls uit te gaan van de financiële prestaties van de EKM. De recentste herfinancieringsgolf trof de kredietmaatschappijen midscheeps, zadelde hen op met een sterk geslonken tot zelfs negatieve marge op hun kredietactiviteit en drukt dus op de rendabiliteit. De weg naar herstel is lang, vaak te lang voor een aantal maatschappijen in ademnood. De zoektocht naar schaalgrootte wordt hierdoor andermaal aangewakkerd.

Naast meer personele motieven spelen ongetwijfeld ook de immer toenemende complexiteit en administratieve lasten een rol. We wezen eerder in dit verslag al op meerdere wetgevende initiatieven met betrekking tot onze activiteit. Vaak gaan deze gepaard met extra rapporteringsverplichtingen. Alleen al het feit dat de EKM in toepassing van de ESR-normering enige jaren terug binnen de consolidatiekring van de overheid werden gesitueerd, tekende voor een administratieve opstoot. Met de EKM op de onderste sport van de rapporteringsladder gelden er bovendien krappe tijdslimieten. Gelukkig kunnen we wel rekenen op een zeer behulpzame Vlaamse administratie. De meerwaarde voor de vennootschappen is helaas onbestaande. Met een (te) kleine equipe wordt dit steeds moeilijker te behappen.

Ook voor de entiteiten van de Onesto-groep speelt ten dele bovenstaande problematiek. Onze structuur vormt weliswaar reeds jarenlang een goed geoliede machine waarin de vereiste technische bagage en doublures beschikbaar zijn. De juridische moeder-dochter structuur impliceert wel een rapportering op het niveau van de individuele vennootschap en dus een veelvoud aan rapporteringsverplichtingen. De studiefase naar een volgende stap in de rationalisering van onze groepsstructuur werd het voorbije jaar opgestart. Zodra er een inventaris is opgemaakt van alle aspecten en implicaties, zullen de respectievelijke besturen zich hierover kunnen buigen. In een volgende fase zullen ook de aandeelhouders hierbij worden betrokken.

## De kredietactiviteiten van de Onesto-groep

Qua volume was 2018 voor de Onesto-groep een modaal jaar met iets meer dan 40 miljoen euro, gespreid over 277 kredietdossiers.

Jaar	KOT	SWVV	Onesto KM	Totalen
2014	6.446.825	8.072.390	24.062.372	38.581.587
2015	5.815.100	5.533.200	11.752.230	23.100.530
2016	9.338.550	10.583.294	20.161.180	40.083.024
2017	9.071.700	11.420.756	38.123.500	58.615.956
2018	8.074.500	7.728.060	24.328.200	40.130.760

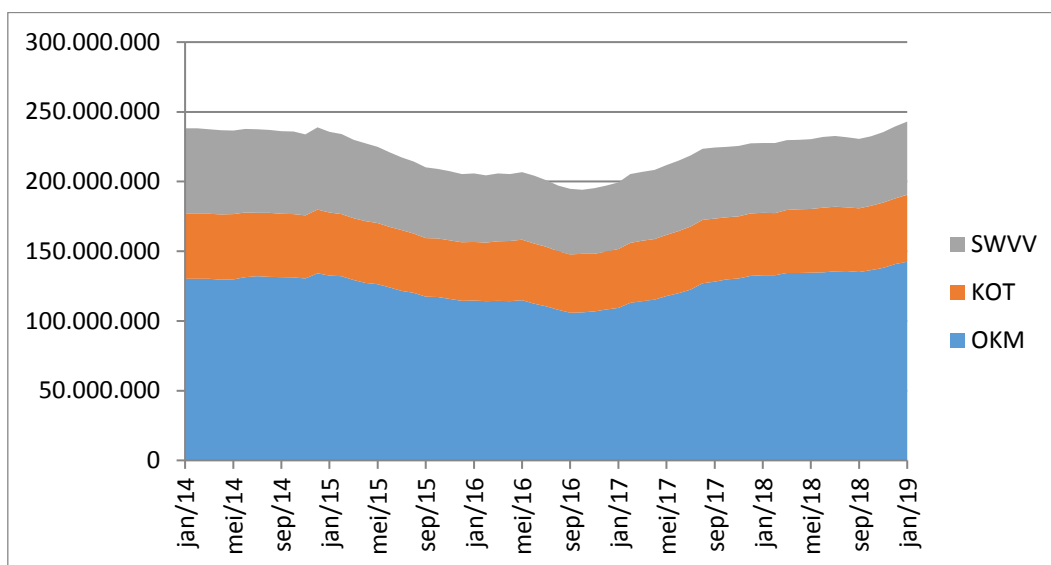
Tabel 1 – Groep Onesto – Productie 2014-2018

Dat ligt in de buurt van het maximale volume dat in continuïteit op de balans kan worden geproduceerd over langere termijn, zonder de financiële stabiliteit in het gedrang te brengen of de opgelegde ratio's te doorbreken.

De portefeuille groeide, door de stevige productie en een daling van het volume van vervroegde terugbetalingen, terug richting 250 miljoen voor de groep en bereikt bijna 50 miljoen voor KOT.

Doordat er de voorbije jaren heel wat woonkredieten vervroegd werden afgelost, laat de balans nog wat ruimte voor extra groei. Maar nu deze uitzonderlijke situatie stilaan ten einde loopt, dient er weer wat meer aandacht te gaan naar dit aspect van het balansbeheer.

Dit geldt zowel voor de Onesto-groep als voor Kredietmaatschappij Onze Thuis. Een productievermogen dat hoger ligt dan het eigen vermogen kan even volgehouden worden in een context van verhoogde vervroegde terugbetalingen. Op lange termijn is zulks niet houdbaar.

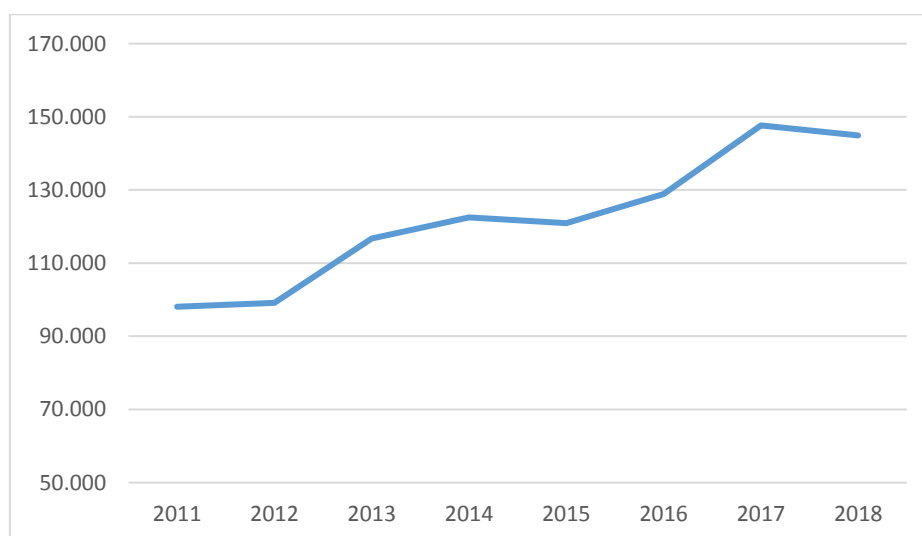


Grafiek 3 – Groep Onesto – Beheerde portefeuille woonkredieten (EUR) 2014-2018

Zowel het gemiddelde kredietbedrag als de gemiddelde looptijd viel in 2018 terug, nadat beide in 2017 nog fors stegen.

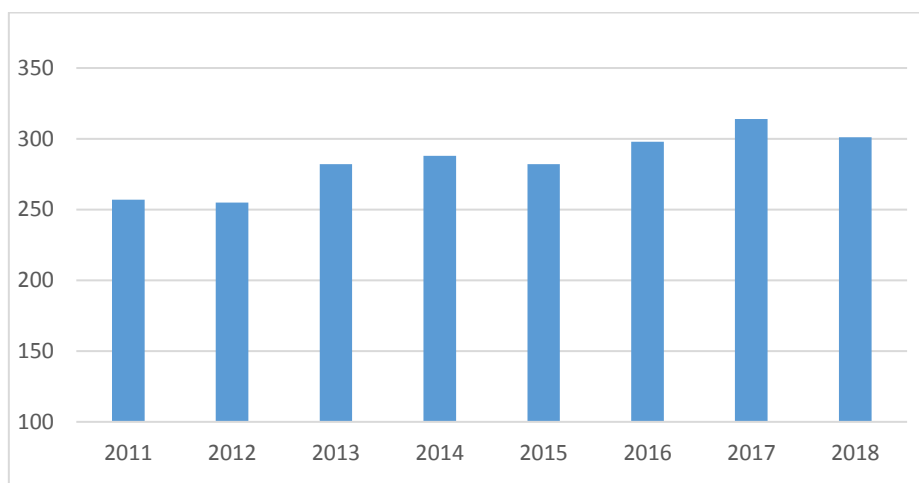
Het gemiddelde kredietbedrag komt uit op 144.876 euro, wat iets lager is dan het gemiddelde in de markt. De BVK meldt over 2018 een gemiddeld kredietbedrag voor aankoopleningen van 160.000 euro en voor aankoop gecombineerd met renovatie zelfs 195.000 euro.

De verklaring hiervoor is evident. Onze activiteiten beperken zich tot bescheiden woningen, met een begrensde waarde. Daarnaast mikken we ook op cliënten die gemiddeld iets minder vermogend zijn en dus een lagere terugbetalingscapaciteit hebben.



Grafiek 4 – Groep Onesto – Gemiddeld kredietbedrag (EUR) 2011-2018

Dat de gemiddelde looptijd daalt (301 maanden) hangt samen met de beslissing om de maximale looptijd 1 jaar in te korten, van 30 naar 29 jaar. Op die manier kunnen onze klanten steeds gebruik maken van de faciliteit om bij onvoorziene problemen tijdelijk uitstel van kapitaalsaflossing te vragen.



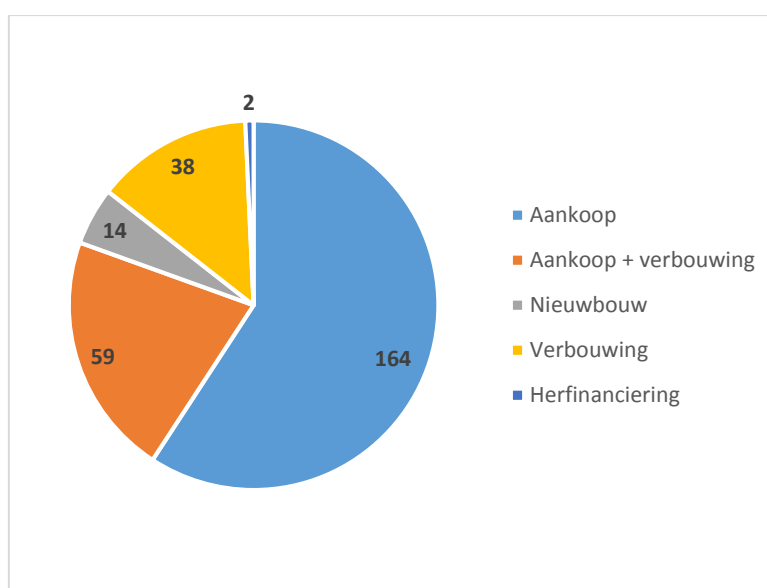
Grafiek 5 – Groep Onesto – Gemiddelde looptijd (maanden) 2011-2018

Toch blijft de gemiddelde looptijd van de leningen ook na deze ingreep nog atypisch hoog. De NBB (jaarverslag CKP) meldt dat 38,5% van de in 2018 toegekende hypothecaire leningen een looptijd kenden die langer was dan 20 jaar. Slechts 10,6% liep langer dan 25 jaar.

Dat staat in schril contrast met de leningen die Onesto in 2018 verstrekke. In 2018 hadden niet minder dan 47% van de toegekende leningen een looptijd langer dan 25 jaar. Slechts 20% van de leningen liep niet langer dan 20 jaar.

Meer dan drie kwart van onze leningen waren bestemd voor aankoop en aankoop en verbouwing. Dit is bij uitstek het werkterrein van de erkende kredietmaatschappijen. Voor de gehele hypothecaire kredietsector in België (cijfers BVK) bleef dit beperkt tot 53%.

De focus van Onesto op renovatie blijkt alvast succesvol. In 45% van de dossiers gebeurde er een renovatie (al dan niet dadelijk na de aankoop). Voor de gehele hypothecaire kredietmarkt is dat maar 22%. Dat terwijl de erkende kredietmaatschappijen door de regelgeving eerder obstakels ondervinden om een renovatie te financieren.



Grafiek 6 – Groep Onesto – Doel van de lening (aantal) 2018

Ook in 2018 bereikte Onesto haar doelpubliek erg goed. We mikken op mensen die wel voldoende terugbetalingscapaciteit hebben, maar toch niet de slagkracht kunnen ontwikkelen om een (voordelig) woonkrediet in de markt te bekommen.

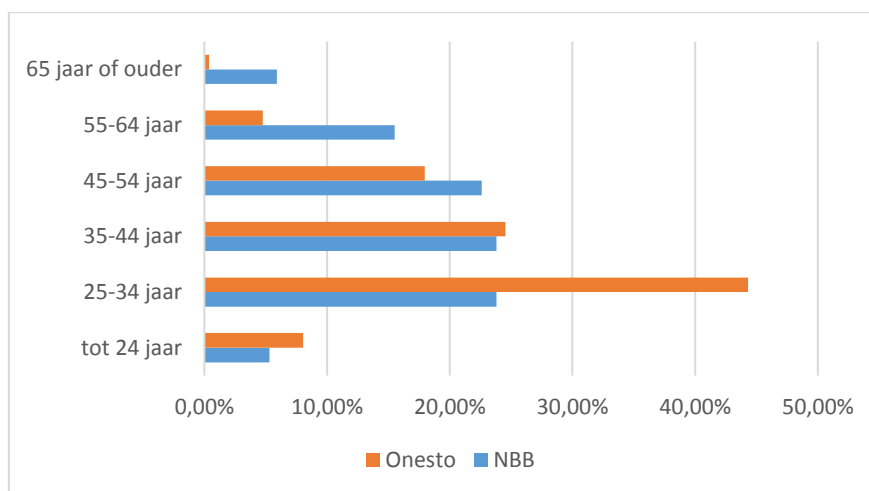
	jaar	2014	2015	2016	2017	2018
Gemiddelde DTI (lasten/inkomsten)		32%	31%	31%	32%	32%
Gemiddelde LTV (lening/pandwaarde)		77%	74%	79%	86%	85%
Gemiddeld netto maandinkomen v/h gezin		2.459	2.480	2.328	2.350	2.122
Alleenstaanden (% aantal dossiers)		54%	51%	65%	64%	69%
Gemiddeld aantal kinderen (excl. geen kind)		1,65	1,75	1,76	1,69	1,63
Gemiddelde rentevoet (jaarrente)		3,47%	3,02%	2,44%	2,37%	2,18%
Dossiers met inkomen < 1.500 EUR (%)		10%	5%	12%	6%	6%
Dossiers met inkomen < 2.000 EUR (%)		39%	32%	48%	46%	38%
Dossiers met inkomen < 2.500 EUR (%)		56%	56%	65%	64%	63%

Tabel 2 – Groep Onesto – Kerncijfers nieuwe leningen 2014-2018

Het aandeel alleenstaanden in ons cliënteel blijft maar stijgen. Lag het enkele jaren geleden al op meer dan de helft, dan steeg het in 2018 naar een recordniveau van 69%. Natuurlijk zijn er steeds meer alleenstaanden, maar deze stijging duidt er toch ook op dat het voor hen steeds moeilijker wordt om een betaalbaar woonkrediet te bekommen bij de banken. Uit het verslag van de CKP (NBB) blijkt dat amper 34,4% van de nieuwe hypotheekleningen maar één kredietnemer hadden.

In lijn daarmee daalt ook het gemiddelde netto gezinsinkomen, al bleef het aandeel van de echt lage inkomens eerder beperkt. In 63% van de kredietdossiers – veelal net bij de alleenstaanden – lag het inkomen lager dan 2.500 euro per maand.

In vergelijking met de globale markt bereikt Onesto ook relatief meer starters en jongere kredietnemers. Logisch ook. Starters kiezen beduidend meer voor bescheiden woningen en beschikken typisch over een kleiner vermogen om vastgoed te verwerven. Bovendien kunnen kopers van tweede eigendommen, die vaak ouder zijn, nooit door Onesto bediend worden. De oudere kredietnemers bij Onesto vallen eerder te omschrijven als “herstarters”, dikwijls na een relatiebreuk.



Grafiek 7 – Groep Onesto vs. de markt (cijfers NBB/CKP) – Leeftijd kredietnemers 2018



## Bestuurlijk verslag

De bevoegdheden en beslissingen worden op basis van een delegatienota toegewezen aan de respectievelijke niveaus. Voor de Raad van Bestuur ligt de nadruk op de strategie, het uitzetten en bewaken van de grote lijnen van de organisatie en het toezicht op het dagelijks bestuur.

In haar kwartaalvergaderingen staat de Raad stil bij het grotere economische en financiële kader en de uitdagingen die daaruit voortvloeien. De positionering van de vennootschap, en bij uitbreiding van de Onesto groep, is een permanent aandachtspunt. Wijzigingen in het wetgevend of beleidskader worden afgetoetst aan de strategische krijtlijnen.

Via tussentijdse financiële rapportering houdt de Raad een nauwlettende vinger aan de financiële pols van de vennootschap. De bestuurders bewaken de gedelegeerde jaarbudgetten terwijl de jaarlijkse actualisering van de meerjarenbegroting focust op de financiële evolutie op middellange termijn.

In aanloop naar de laatste bestuursvergadering van 2018 zag bestuurder Pieter De Witte zich genoodzaakt zijn ontslag in te dienen. Dit gebeurde op aansturen van zijn werkgever die maximaal potentiële professionele belangenvermenging wenst uit te sluiten. De Raad is Pieter, die destijds de overstap maakte bij de fusie met Eigen Huis der Durmestreek, bijzonder erkentelijk voor zijn jarenlange inbreng.

Binnen de Onesto groep overkoepelt één Directiecomité de vier onderscheiden groepsentiteiten. Op deze wijze vormt dit bestuursniveau een belangrijke verbindende factor die nauw inspeelt op de groepsdynamiek en interactie. Het Comité stuurt de dagelijkse werking van de vennootschappen aan via delegatie en oefent toezicht uit op de individuele directieleden.

Het toezicht op het financiële reilen en zeilen van onze vennootschap, en bij uitbreiding de hele groep, ligt voor een belangrijk deel vervat in de opdracht van de commissaris. Mazars Bedrijfsrevisoren, vertegenwoordigd door de heer Dirk Stragier, vatte in 2018 een tweede termijn aan.

In interactie met en aanvulling op de commissaris functioneert een overkoepelend auditcomité. Binnen de groep is er verder een kredietcomité en een remuneratiecomité actief.

## Rapport over de jaarrekening (KOT)

### De hoofdlijnen uit de jaarrekening

De middelen van Kredietmaatschappij Onze Thuis worden ten volle en quasi exclusief ingezet in het kader van de kredietactiviteiten. Balansmatig koppelen alle verschuivingen dan ook aan het verstrekken van woonkredieten en de financiering hiervan. Uit de marge op de hypothecaire portefeuille bekostigen we alle werkings- en personeelskosten.

### De portefeuille woonkredieten

Net als in 2017 dikte de kredietportefeuille op balans opnieuw wat aan. Dankzij een klimmetje met 5% wisten we het verlies van de periode 2013-2016 integraal goed te maken. De vervroegde terugbetalingen lijken te stabiliseren op circa 3,3 mio euro over 2018.

	2016	2017	2018
<b>Portefeuille</b>			
29 - LT	38.919.358	42.234.717	44.611.060
40 - KT	2.811.480	2.650.914	2.555.890
<b>Totaal</b>	<b>41.732.854</b>	<b>44.887.648</b>	<b>47.166.950</b>
Evolutie	99%	108%	105%
<b>Productie (A)</b>	<b>9.338.550</b>	<b>9.071.700</b>	<b>8.074.500</b>
Als % van portefeuille	22,38%	20,21%	17,12%
<b>Terugbetalingen</b>			
Vervroegd	6.960.038	3.165.568	3.278.100
Contractueel	2.959.065	2.718.663	2.493.784
<b>Totaal (B)</b>	<b>9.919.103</b>	<b>5.884.231</b>	<b>5.771.884</b>
Als % van portefeuille	23,43%	14,10%	12,86%
<b>Per saldo (B)-(A)</b>	<b>-580.553</b>	<b>3.187.469</b>	<b>2.302.616</b>

Tabel 3 – KOT - Kerncijfers portefeuille woonkredieten (EUR) op balans 2016-2018

### De financiering

Naar analogie met de vorige boekjaren lanceerde de sector een offertevraag voor haar financiering over 2018. Per semester wordt een financieringsenveloppe verdeeld onder de kredietmaatschappijen op basis van de gemiddelde productiecijfers van de voorgaande jaren.

Gespreid over de beide tranches kreeg Kredietmaatschappij Onze Thuis 6.024.000 euro toegewezen. Dit bedrag werd integraal opgenomen ter financiering van de nieuwe kredietproductie. Van de vervroegd terugbetaalde kredieten zetten we bijkomend 2 mio euro opnieuw om in langlopende kredieten.

Restlooptijd	2016	2017	2018
- 1 jaar	3.135.393	3.405.793	3.357.819
1-5 jaar	11.061.312	11.533.127	13.091.162
+ 5 jaar	22.392.763	24.382.146	25.427.807
<b>Totaal</b>	<b>36.589.468</b>	<b>39.321.066</b>	<b>41.876.788</b>
<b>Opname</b>	<b>5.254.000</b>	<b>5.841.000</b>	<b>6.024.000</b>
<b>Aflossing</b>			
- contractueel	5.025.853	3.109.402	3.468.278
- vervroegd	1.661.693	-	-
<b>Totaal</b>	<b>6.687.546</b>	<b>3.109.402</b>	<b>3.468.278</b>

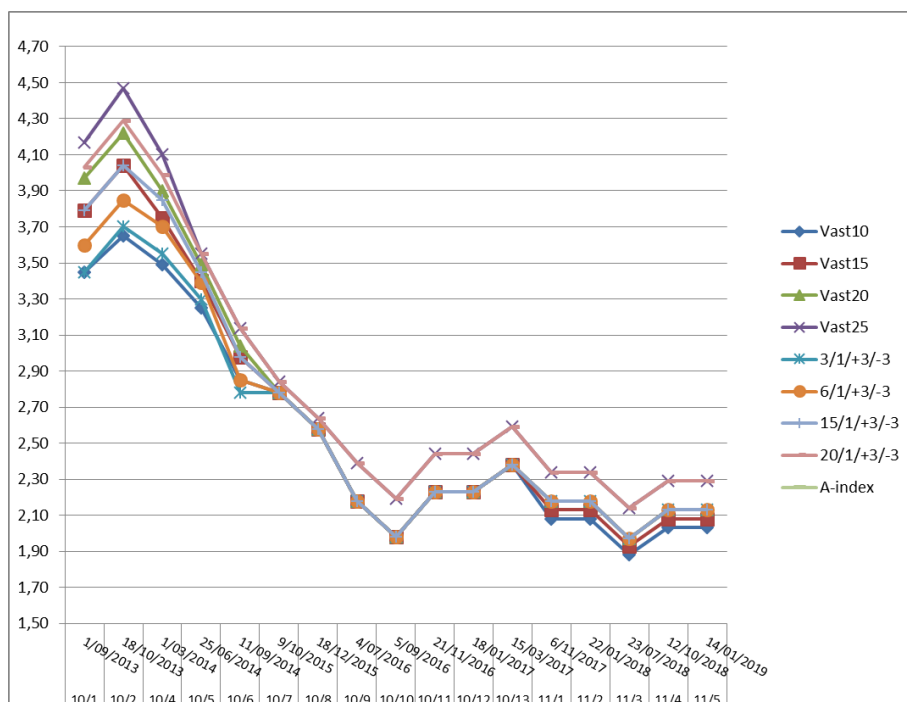
Tabel 4 – KOT – Kerncijfers (EUR) financiering 2016-2018

Tegenover een hypothecaire portefeuille van 47,2 mio euro staat voor 41,9 mio aan externe financiering. De fundingratio bedraagt eind 2018 89%. Voor het verschil wordt het eigen vermogen van de vennootschap ingezet.

Het boekjaar werd afgesloten met 3 mio aan liquiditeiten. Naast de dagdagelijkse werkingmiddelen houden we deze liquiditeiten aan met het oog op het uitgeschreven kredietaanbod. Na de eerste twee maanden van 2019 stond de teller reeds op 18 woonkredieten voor een bedrag van 2,16 mio.

### De rentemarge

In tegenspraak met de algemene prognoses tekenden we in 2018 geen stijging van de rentecurves op. Wel integendeel. In juli 2018 lanceerden we met tabel 11/3 zelfs onze laagste tarieven ooit. Over heel 2018 beschouwd bedroeg de gemiddelde rentevoet dan ook slechts 2,18% (tegenover 2,37% in 2017).



Grafiek 8 – Groep Onesto - Evolutie tarieven 2013-2018

Tegenover deze nieuwe productie aan bodentarieven staat evenwel dito financiering, waardoor we opnieuw een leefbare marge realiseren. Daarenboven kreeg de marge merkkelijk minder te lijden onder de vervroegde terugbetalingen of toegekende rentekortingen. Het samenspel van al deze factoren laat zich aflezen in de respectievelijke rubrieken 60 en 70 van de resultatenrekening.

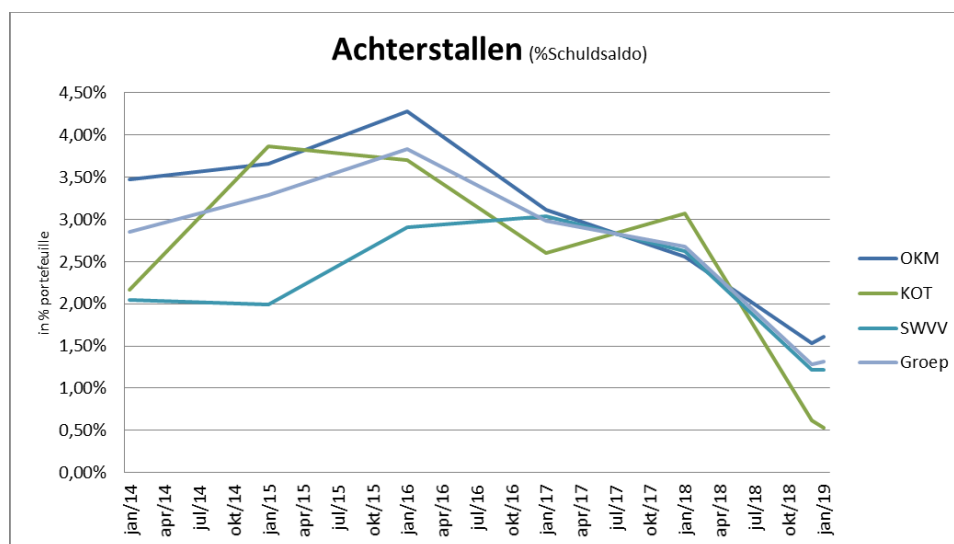
In 2018 wisten we het teruglopen van de rentemarge eindelijk een halt toe te roepen. Het herstel is nog (te) pril. Toch doet het verhoppen dat we dit bedrag van 349.242 euro de volgende jaren verder kunnen opkrikken. Gelet op het langlopend karakter van onze activiteiten is het terug op koers krijgen van onze tanker, nadat die in de nasleep van de financiële crisis uit koers werd geslagen, meer dan toepasselijke beeldspraak.

De solvabiliteitsgraad laat nog ruimte voor een bescheiden aangroei van het balansvolume aan woonkredieten. Een gezond groeiritmte kan het herstel van de rentemarge mee ondersteunen.

### Achterstallen en provisievorming

Een gunstige economische wind en een positieve trendcurve van de woningprijzen zijn 2 factoren waarop we als kleine kredietverstrekker geen vat hebben. Beide evoluties missen evenwel hun effect niet op het beheer van de achterstallen.

Vanzelfsprekend start alles aan de toegangspoort. Een grondige toetsing op basis van een permanent bewaakte acceptatiepolitiek tekent voor de noodzakelijke filtering. Maar eens aan boord zorgt een solide arbeidsmarkt voor goede tewerkstellingsperspectieven en inkomensstabiliteit voor onze kredietnemers. Dit zorgt op zijn beurt voor vlotte terugbetalingen. En in uiterste nood kunnen kredietnemers eventueel hun woning terug verkopen en het krediet integraal aflossen dank zij de opwaartse prijsevolutie.



Grafiek 9 – Groep Onesto - Evolutie achterstallen 2014 – 2018

De pluimen voor de gunstige evolutie die grafiek 9 tentoon spreidt willen we dus zeker niet uitsluitend op onze hoed steken. De grafiek verklaart wel het positief effect op de provisies die de vennootschap overeenkomstig haar waarderingsregels aanlegt. Per einde boekjaar was er slechts 1 hypothecair

dossier waarvoor een provisie werd ingeboekt. De afwikkeling van dit dossier zal aldus het resultaat in boekjaar 2019 niet meer beïnvloeden.

Voor het tweede opeenvolgende jaar kon ook de conjunctuurprovisie worden afgebouwd. Na inresultaatname van 35.561 euro wordt nog 71.122 euro overgedragen naar volgende boekjaren.

## Ratio-analyse

De gezondheid van de onderneming wordt traditioneel voorgesteld aan de hand van enkele ratio's. In het erkenningsbesluit van de kredietmaatschappijen worden onderstaande kerncijfers opgelegd.

	2014	2015	2016	2017	2018
<b>Solvabiliteit (min. 10%)</b>	<b>14,32%</b>	<b>15,91%</b>	<b>16,03%</b>	<b>15,21%</b>	<b>14,61%</b>
<b>liquiditeit (max. 94%)</b>	<b>74,77%</b>	<b>70,31%</b>	<b>55,12%</b>	<b>106,04%</b>	<b>69,63%</b>
<b>Fundingnorm (max. 94%)</b>	<b>87,21%</b>	<b>85,90%</b>	<b>87,68%</b>	<b>87,60%</b>	<b>88,78%</b>
<b>Rendabiliteit</b>	<b>3,57%</b>	<b>3,10%</b>	<b>2,24%</b>	<b>1,40%</b>	<b>1,78%</b>

Tabel 5 – KOT - Evolutie ratio's 2014-2018

De solvabiliteitsratio becijfert de verhouding tussen het eigen vermogen van de onderneming en haar balanstotaal. De groei van de kredietportefeuille zorgt voor een stijging van het balanstotaal met 5,5%. Dankzij de winstreservatie groeit ook het eigen vermogen, zij het in beperktere mate. De ratio daalt tot 14,61% maar respecteert nog ruimschoots de 12%-norm.

Onze vennootschap zet haar eigen vermogen nagenoeg uitsluitend in voor de kredietactiviteiten en investeert bij iedere 100 euro krediet iets meer dan 11 euro eigen middelen. We gaan hiermee vlot over de lat van de fundingnorm, die conform de erkenning op 94% ligt.

Via de liquiditeitsnormen – er bestaan immers meerdere definities – wordt getoetst of een onderneming kan voldoen aan haar betalingsverplichtingen. Bij de inschatting van deze norm houden we in de eerste plaats rekening met de reguliere terugbetalingen van de klanten enerzijds, en de contractuele aflossingen op de fundinglijnen anderzijds. In de praktijk zorgen vervroegde terugbetalingen door klanten voor extra, niet-begrote liquiditeiten. Die kunnen we deels kanaliseren richting de afbouw van funding. Het surplus wordt zo mogelijk omgezet in nieuwe woonkredieten. Eind 2018 zit deze ratio opnieuw op het vertrouwde peil.

Bij het balansbeheer houdt het management en bestuur niet enkel rekening met de korte termijn. Ook op middellange en lange termijn wordt gewaakt over de correcte afstemming van de vorderingen en verplichtingen. Bij de kredietopnames van de voorbije boekjaren kon de mix van vaste en variabele rentevoeten en de spreiding doorheen de tijd reeds in belangrijke mate hersteld worden. De vloedgolf aan vervroegde terugbetalingen had daar immers lelijk in huis gehouden.

De rendabiliteit herstelt opnieuw tot 1,78%.

## Bijkomende toelichtingen bij de jaarrekening

De Raad van Bestuur keurde tijdens haar vergadering van 20 januari 2015 een samenvattende versie van de waarderingsregels goed. Het document bundelt sindsdien alle afspraken en regels en vereenvoudigt de opvolging en/of bijsturing ervan. Deze waarderingsregels werden onverminderd toegepast tijdens het voorbije boekjaar. Op 16 januari 2019 werd een achterstallig kredietdossier afgewikkeld via openbare verkoop. Gelet op het vaststaand karakter werd nog een provisie aangelegd lastens boekjaar 2018 om zodoende reeds de resultaatimpact op te vangen.

Voor de tijdens de boekjaren 2012-2015 opgebouwde conjunctuurprovisie, werd in samenspraak met het auditcomité en de commissaris, eerder al een afsprakenkader uitgewerkt. Per einde boekjaar werd, zoals hoger toegelicht, een tweede afboeking gedaan.

Gelet op haar centrale rol in de resultatenrekening, is het bewaken van de intrestmarge een belangrijke doelstelling. Anderzijds is het wenselijk en nuttig om een zekere mate van flexibiliteit te behouden, bijvoorbeeld via variabele financieringslijnen. Via financiële instrumenten heeft de vennootschap voorheen initiatieven genomen om een te grote risico-blootstelling af te dekken. De afbouw van deze instrumenten is afgestemd op de onderliggende financiering. De inkomsten en uitgaven verbonden aan deze indekkingsproducten maken integraal deel uit van onze financieringskost en worden pro rata ten laste van het resultaat van het boekjaar gelegd.

Een intensief debiteurenbeheer staat voorop in de beheersing van het risico op wanbetalingen. Door snel problemen te detecteren kan doorgaans erger worden voorkomen en blijft remediëring mogelijk. Een daadkrachtig beleid staat geenszins haaks op een persoonlijke en klantgerichte aanpak waarmee we het 'sociale' karakter van onze kredietactiviteit invullen. Praten werkt, evenzeer als een constructieve houding in collectieve schuldenregelingen. Waar het dan toch fout zou lopen, is er in eerste instantie het hypothecaire voorrecht, eventueel aangevuld met aanspraken op de gewestwaarborg.

Van de prijsevolutie op de woningmarkt gaat onvermijdelijk een zeker mate van onzekerheid uit. In het algemeen is vastgoed gebaat met een stabiel beleidskader en worden best al te abrupte ingrepen vermeden. Naast de betaalbaarheid spitste de aandacht zich de voorbije jaren steeds nadrukkelijker toe op de energieprestaties van het woningbestand.

Voor de beoordeling van ieder kredietdossier verkrijgen we via een gedetailleerd schattingsverslag, afgeleverd door een externe expert, een duidelijk beeld van de te financieren woning. Ook het waarde verhogend karakter van geplande renovaties wordt zorgvuldig getoetst. Dankzij een doordachte afweging, met sterke nadruk op het renovatiepotentieel en de correcte aanpak van verbouwingen, trachten we de risico's en onzekerheden te begrenzen.

## Voorstellen aan de aandeelhouders

De bestuursvergadering van 6 maart 2019 spitte zich in belangrijke mate toe op de analyse van de activiteiten en resultaten van het voorbije boekjaar. De financiële weerslag van het werkjaar wordt u gepresenteerd via de voorliggende jaarrekening. Het jaarverslag licht de voornaamste activiteiten toe.

De Raad wenst volgende beslissingen aan de aandeelhouders voor te leggen:

### Betreffende het voorbije boekjaar

- Goedkeuring van de jaarrekening per 31/12/2018 met een balanstotaal van 50.268.788 euro en een te bestemmen winst van 130.464 euro.
- De uitkering van een bruto-dividend aan de aandeelhouders van 30.158 euro. Binnen de marges van het erkenningsbesluit opgelegde beperking, stemt dit overeen met een vergoeding van 1,70% op het gestorte kapitaal.
- De toevoeging van het winstsaldo van 100.306 euro aan de beschikbare reserves. De reserves tellen aldus op tot 2.728.248 euro. Het totale eigen vermogen van de vennootschap bedraagt 7.343.788 euro.
- Kwijting te verlenen aan de bestuurders en aan de commissaris.

### Benoemingen

Er worden geen benoemingen aan de vergadering voorgesteld.

### Lijst gebruikte afkortingen

ALM	Asset & Liability Management (balansbeheer)
AVG	Algemene Verordening Gegevensverwerking
BVK	Beroepsvereniging Voor het Krediet
CKP	Centrale voor Kredieten aan Particulieren (NBB)
CVBA	Coöperatieve Vennootschap met Beperkte Aansprakelijkheid
DTI	Debt To Income (afbetalingen versus inkomsten)
ECB	Europese Centrale Bank
EKM	Erkende Kredietmaatschappij
ESIS	European Standardised Information Sheet
ESR	Europees Stelsel voor nationale en regionale Rekeningen
FOD	Federale Overheidsdienst
FSMA	Financial Services and Markets Authority (Autoriteit voor Financiële Diensten en Markten)
GDPR	General Data Protection Regulation
KOT	Kredietmaatschappij Onze Thuis nv
LTV	Loan To Value (kredietbedrag versus pandwaarde)
NBB	Nationale Bank van België
NV	Naamloze Vennootschap
OKM	Onesto Kredietmaatschappij nv
OWP	Onesto Woonpunt cvba
SWVV	Sociaal Woonkrediet Voor Vlaanderen cvba