

Privatmarked

Økt samfunnsansvar og flere personkunder

SpareBank 1 SMN er markedsledende både på eiendomsmegling og banktjenester for privatmarkedet. I 2020 ble 37 prosent av alle solgte boliger i Midt-Norge solgt av en eiendomsmegler fra EiendomsMegler 1 Midt-Norge. Og 28 prosent av alle boliglånskunder var ved årsskiftet kunder i SpareBank 1 SMN. På tross av den enorme påkjenningen koronapandemien har hatt på verden i 2020, ble det et godt år for SpareBank 1 SMN med økte markedsandeler både for banken og eiendomsmeqleren.

Da nedstengingen av samfunnet var et faktum den 12. mars 2020, ble alle ressurser satt inn for å kunne gi kundene god rådgivning og samtidig lage løsninger som hjelper folk gjennom krisen.



- Pågangen har vært stor gjennom hele perioden fra kunder som har vært bekymret for inntektstap, investeringer og sviktende evne til å betjene låneforpliktelse. De viktigste områdene har vært avdragsfrihet på boliglån og forskuttering av dagpenger. God informasjon og rådgivning gjennom året har vært helt sentralt. Totalt sett har vi, i samarbeid med kundene våre, håndtert koronapandemien på en god måte. Det sier Nelly Maske, konserndirektør Privatmarked.

SpareBank 1 SMN var først ut med å tilby forskuttering av dagpenger og tilbud om avdragsfrihet for kunder rammet av koronapandemiens konsekvenser, som oppsigelser og permitteringer. Ca. 8.500 kunder søkte avdragsfrihet på boliglånet sitt, men volum lån med avdragsfrihet var ved årsskiftet nede i omtrent en tredjedel av toppnivået etter 12. mars. Tilbudet om forskuttering av dagpenger ble i mindre grad benyttet med sine 200 søkere, men var verdifullt da det tok tid før det offentlige fikk på plass sine ordninger.

2020 – Bedre hverdagsøkonomi og mer penger på bolig

En innskuddsvekst på 17 prosent illustrerer godt hvordan kundene bruker mindre penger på forbruk, opplevelser, reiser og lignende. Flere bruker en økende del av inntekten på bolig, oppussing og nedbetaling av lån. Det har i tillegg vært betydelig vekst i salget av fritidseiendommer, med en økning i salg av hytter på hele 40 prosent. Dette et godt bilde på hvordan 2020 etter hvert utviklet seg.

Rekrutteringen av nye boliglånskunder har vært på omlag 500 hver måned i 2020. En viktig årsak til den gode rekrutteringen er SpareBank 1 SMNs avtale med LO. Konsernet legger til grunn fortsatt høy vekst i bynære strøk med spesielt fokus på Trondheim og Sunnmøre, og forventer at den positive utviklingen fortsetter i 2021.



Kjetil Reinsberg, administrerende direktør i EiendomsMegler 1 Midt-Norge AS, beskriver 2020 som et spesielt år for boligsalg med «omvendt» fortegn.

- Året har vært preget av korona og begrensninger, men for de som skulle selge bolig har rammebetingelsene vært overraskende gode, fastslår han.

Norges Bank satte allerede tidlig i krisen styringsrenten ned til null prosent. En naturlig konsekvens var veldig lav rente på boliglån. Så snart sjokket etter første smittebølge hadde lagt seg, opplevde hele regionen høy aktivitet for kjøp og salg av boliger.

Fasiten viser faktisk at det aldri tidligere har vært solgt så mange boliger i Midt-Norge som i år - og i takt med høyt salg har også boligprisene økt. I gjennomsnitt ble boligene i Trøndelag solgt for omlag 6-7 prosent høyere pris enn i 2019. Også tempoet i boligsalget var høyere i 2020 sammenlignet med tidligere år.

SpareBank 1 SMN lanserte i 2020 finansieringsproduktet Tryggere boligbytte sammen med EiendomsMegler 1 Midt-Norge. Målet er å gjøre det både smidigere og billigere for kundene å bytte bolig, da de får gunstig finansiering på boliglånet i den perioden de sitter med to boliger. På den måten kunne flere kunder kjøpe før de solgte, som igjen bidrar til et velfungerende boligmarked i Midt-Norge.

- Dette er et godt eksempel på at vi samarbeider som Ett SMN. Vi i banken tilbyr gunstige finansieringsløsninger som våre kolleger i meglere er med på å formidle til kundene. I sum gjør dette at flere tør å kjøpe ny bolig før de har solgt den gamle; en tryggere boligbytteprosess for kunden, et sunnere boligmarked og flere nye boliglånskunder til banken, forteller konserndirektør Nelly Maske.

Gjennom personlig og god rådgivning, et svært tilgjengelig kundesenter med mål om løsning i første kontakt og kontinuerlig videreutvikling av digitale tjenester bidrar banken til å gi folk i Midt-Norge god hverdagsøkonomi. I 2020 ble også Juridiske tjenester lansert i samarbeid med Justify. Tjenesten gjør kundene i stand til å inngå avtaler som samboerkontrakt, fremtidsfullmakt og testament på en smidig og rimelig måte.

Videre har SpareBank 1 SMN som mål å øke andelen sparekunder til 80 prosent innen 2023. Hovedsakelig gjennom å få de som ikke sparer til å begynne å spare, og de som sparer litt til å spare mer. I 2020 kan banken se tilbake på en formidabel økning innen fondsparing, og en gledelig økning i sparing blant de unge. Særlig god er økningen i salgsvolum på 50 prosent sammenliknet med tidligere år, tatt i betraktning den usikre situasjonen koronapandemien og andre eksterne faktorer har ført til.

2021 - Et konsern med vind i seilene

SpareBank 1 SMN legger til grunn god aktivitet, et velfungerende boliglånsmarked og et fortsatt lavt rentenivå i 2021.

Konsernet estimerer sterk vekst i utlån til privatmarkedet i 2021. Samtidig forventes det noe lavere innskudd som følge av mer normalisert forbruk. Mønstrene er avhengig av hvordan vaksineringsprogrammene fungerer og koronasituasjonen arter seg gjennom året.

Sterke relasjoner til folk og lokalsamfunn har vært bankens viktigste konkurransefortrinn gjennom snart 200 år. Disse relasjonene vil forsterkes ytterligere når samarbeidet i konsernet fremstår med større slagkraft og bredde gjennom både bank og eiendomsmegler i prosjektet Ett SMN.

Samtidig som tilstedeværelse er viktig, forventer kundene at SpareBank 1 SMN ligger i forkant i utviklingen av digitale tjenester. Utvikling av intuitive og brukervennlige tjenester som gir bedre brukeropplevelser blir derfor prioritert ytterligere gjennom forenkling, hurtighet og tilgjengelighet samt oversikt og kontroll. Gjennom satsingen Ett SMN kommer konsernet også til å ha større fokus på rådgivere med spesialkompetanse innen sine respektive felt.

Det er utviklet et bredt spekter grønne produkter for konsernets privatkunder det siste året, som grønt boliglån – bankens rimeligste lån. Gjennom 2020 har SpareBank 1 SMN også jobbet sammen med trondheimsselskapet Ducky om en visualisering av klimafotavtrykk i nettbanken, basert på den enkeltes forbruk. I løpet av første halvdel 2021 skal visualiseringen av klimafotavtrykket rulles ut til alle SpareBank 1 SMNs privatkunder. Målet er at visualiseringen skal bidra til at enkeltmennesker endrer sine vaner og tar mer bærekraftige valg, gjennom grønne bankprodukter så vel som forbruksvaner. Arbeidet med bærekraftsmerkingen av grønne fond har også pågått gjennom 2020, og ble lansert i markedet i begynnelsen av 2021.

Dette er SpareBank 1 SMNs grønne produkter til privatkunden:



Ambisjonene for 2021 er store, både i Privatmarked i SpareBank 1 SMN og i EiendomsMegler 1 Midt-Norge.

- Vi har vind i seilene. Den nære kunnskapen vi har til eiendomsmarkedet i Midt-Norge er unik. Ikke bare på tradisjonelt boligsalg, men også på utleiemegling og landbrukseiendom. Vi har satt oss som mål at minst 50 prosent av boligkjøpene som skjer gjennom oss, også skal finansieres av SpareBank 1 SMN, sier Kjetil Reinsberg, administrerende direktør i EiendomsMegler 1 Midt-Norge AS.

Nelly Maske, konserndirektør Privatmarked, har en tilsvarende offensiv holdning. *- Vi skal bygge felles kultur, enda sterkere forståelse for kundenes behov og samkjøre mer av våre av tjenester og kunderådgivning, legger hun til.*

| Privatmarked | 2020 | 2019 |
|-------------------------|-------------|-------------|
| Innskudd | 47,5 mrd | 41,6 mrd |
| Utlån | 1.291 mrd | 119,4 mrd |
| Antall kunder | 245.697 | 226.422 |
| Antall årsverk | 369 | 353 |
| Resultat før skatt | 1.093 mill | 1.270 mill |
| EiendomsMegler 1 | 2020 | 2019 |
| Antall solgte boliger | 7.164 | 6.652 |
| Antall årsverk | 227 | 230 |
| Resultat før skatt | 52 mill | 1 mill |