



**BNP PARIBAS
FORTIS**

Conférence de presse

5 février 2026



**BNP PARIBAS
FORTIS**

Greet Van Crieckingen

Product Expert
Mortgage Loans



Fatema Henry
Product Expert
Mortgage Loans





01 Introduction

Laurent Loncke

02 Accessibilité au logement

Koen De Leus

03 Les principales tendances

Fatema Henry

04 Segmentation de la clientèle et durabilité

Greet Van Crieckingen

05 Donations

Isabelle Brévière

06 Conclusions

Greet Van Crieckingen & Fatema Henry



**BNP PARIBAS
FORTIS**



Introduction
présentée par

Laurent Loncke
Head of Retail Banking

01



Introduction



BNP PARIBAS
FORTIS



Reprise contrôlée du marché immobilier mais l'accessibilité reste tendue

Observations

Après les chocs de prix durant la période du coronavirus et une correction ces deux dernières années, l'année 2025 marque le **retour à la « normale »**.

Le marché immobilier a continué d'amorcer sa reprise avec une **progression des demandes de crédit hypothécaire ainsi qu'une hausse des volumes de transactions**.

Hausses nominales des prix moyens des habitations mais avec des disparités régionales et par types de biens.

En tenant compte de l'inflation (3%), le prix moyen d'une habitation se traduit par une hausse réelle de 2,7% pour les maisons et une baisse de 0,7% pour les appartements.

Bruxelles reste la région la plus chère. En **Wallonie**, les prix ont fortement été stimulés par la baisse des droits d'enregistrements et en **Flandre**, c'est une progression des prix plus modérée mais régulière.

L'accessibilité au logement reste un enjeu majeur.

La baisse des droits d'enregistrement en Wallonie et en Flandre a amélioré temporairement le budget des acheteurs mais elle n'est pas une solution structurelle à l'accessibilité au logement.

Depuis 2022, l'accessibilité s'est détériorée pour les acheteurs potentiels. En 2025, les ménages belges ont consacré en moyenne **27% de leurs revenus** au remboursement mensuel de leur crédit (contre 23% en 2020).



02



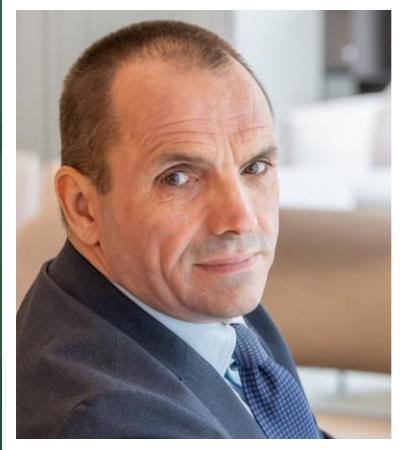
Accessibilité au logement : un défi structurel



BNP PARIBAS
FORTIS



**BNP PARIBAS
FORTIS**

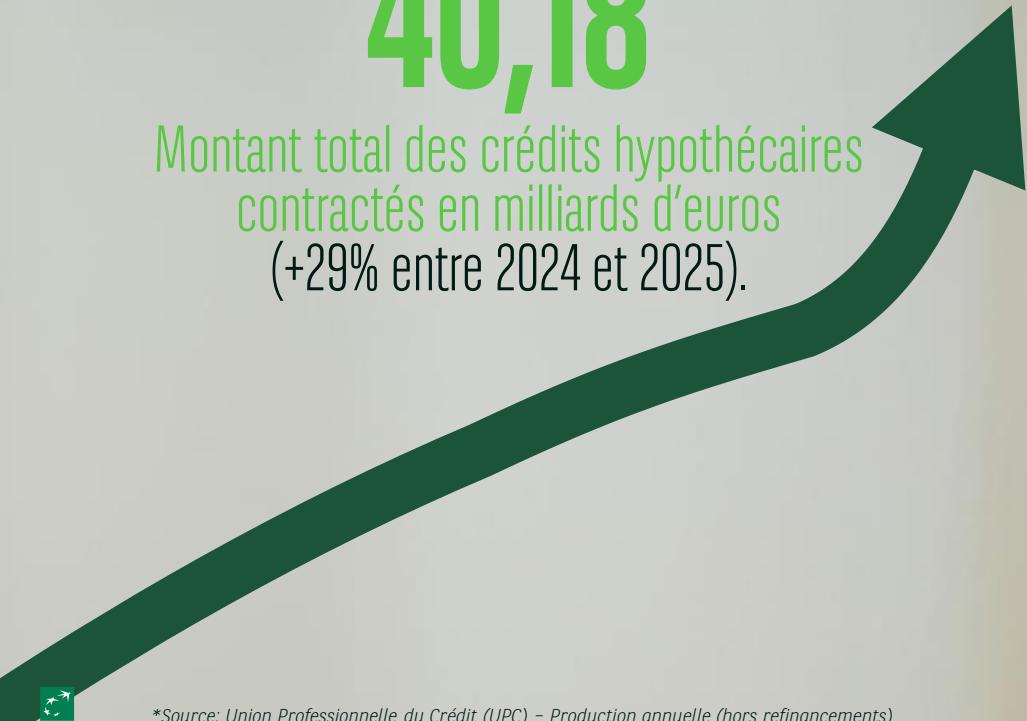


Koen De Leus

Chief Economist

40,18

Montant total des crédits hypothécaires
contractés en milliards d'euros
(+29% entre 2024 et 2025).



*Source: Union Professionnelle du Crédit (UPC) – Production annuelle (hors refinancements)

Nombre de crédits octroyés

Paysage immobilier en Belgique*

180.000
2023

186.000
2024

+15%

214.000
2025

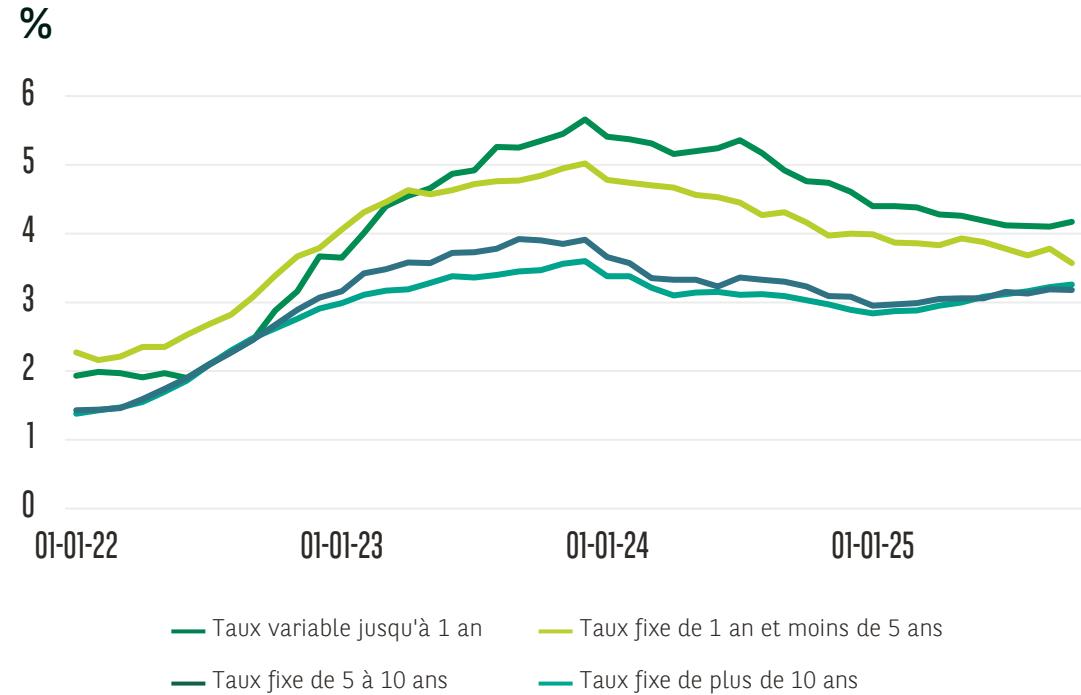


*Source: Union Professionnelle du Crédit (UPC) -Sans les refinancement



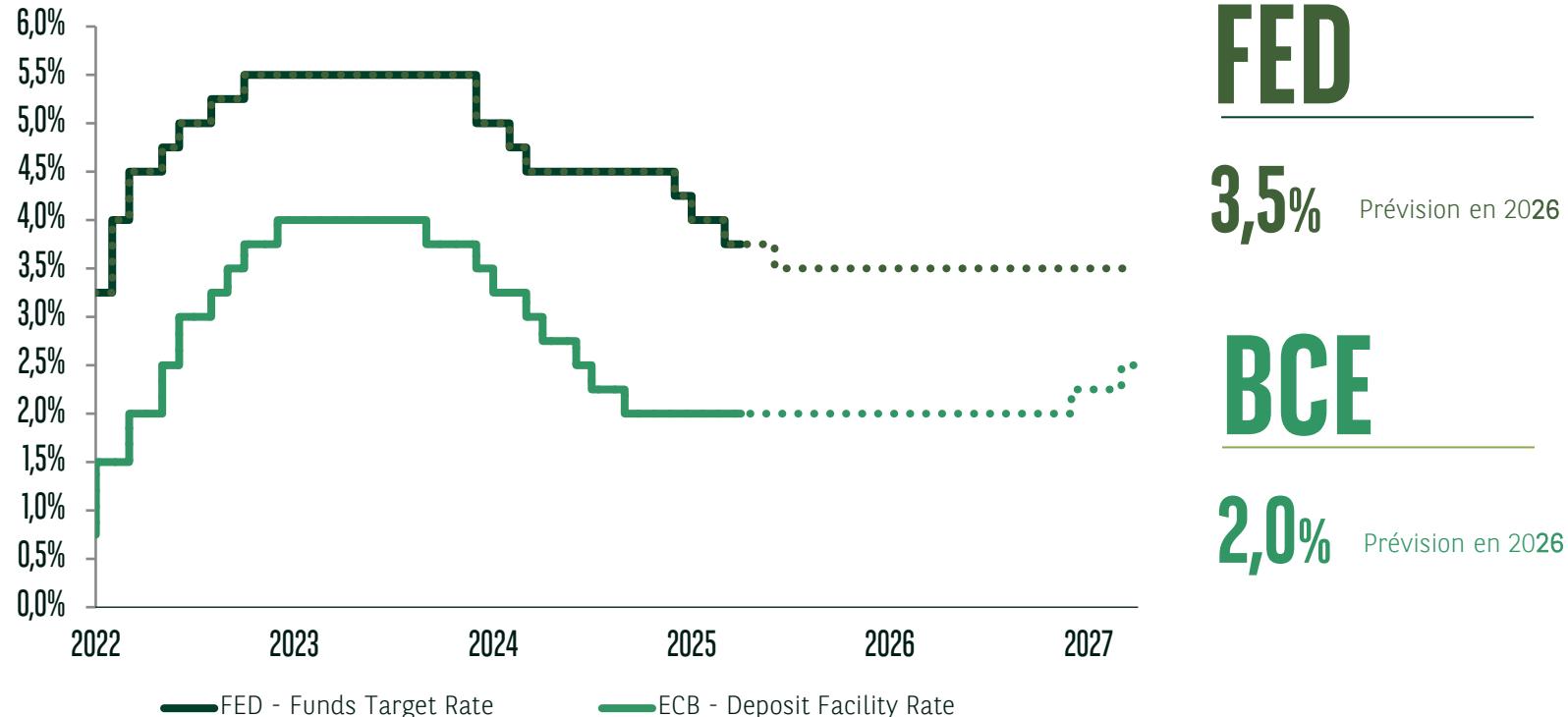
Quelles perspectives d'évolution des taux dans les prochains mois ?

Des taux d'intérêt dans une perspective historique



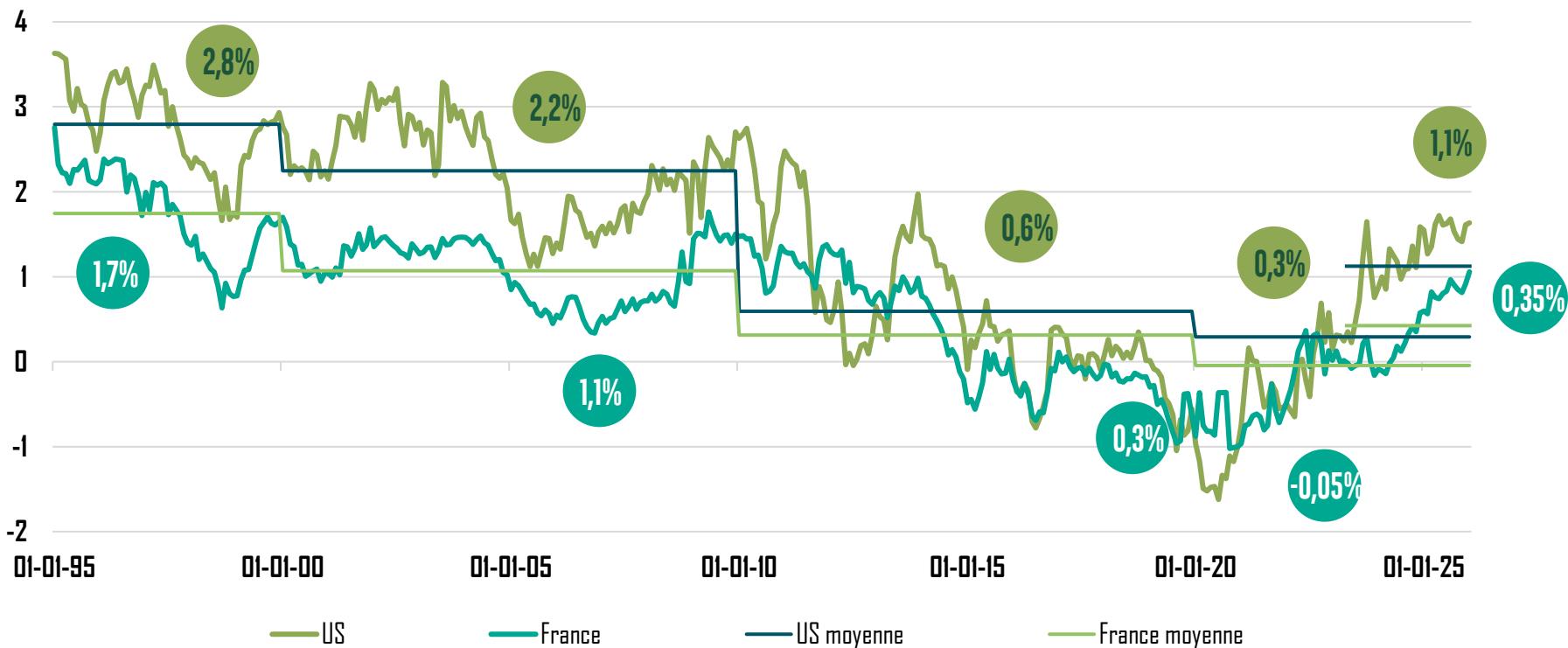
Des perspectives d'évolution des taux d'intérêt différentes

Taux d'intérêt : les chemins de la BCE et la Fed s'écartent



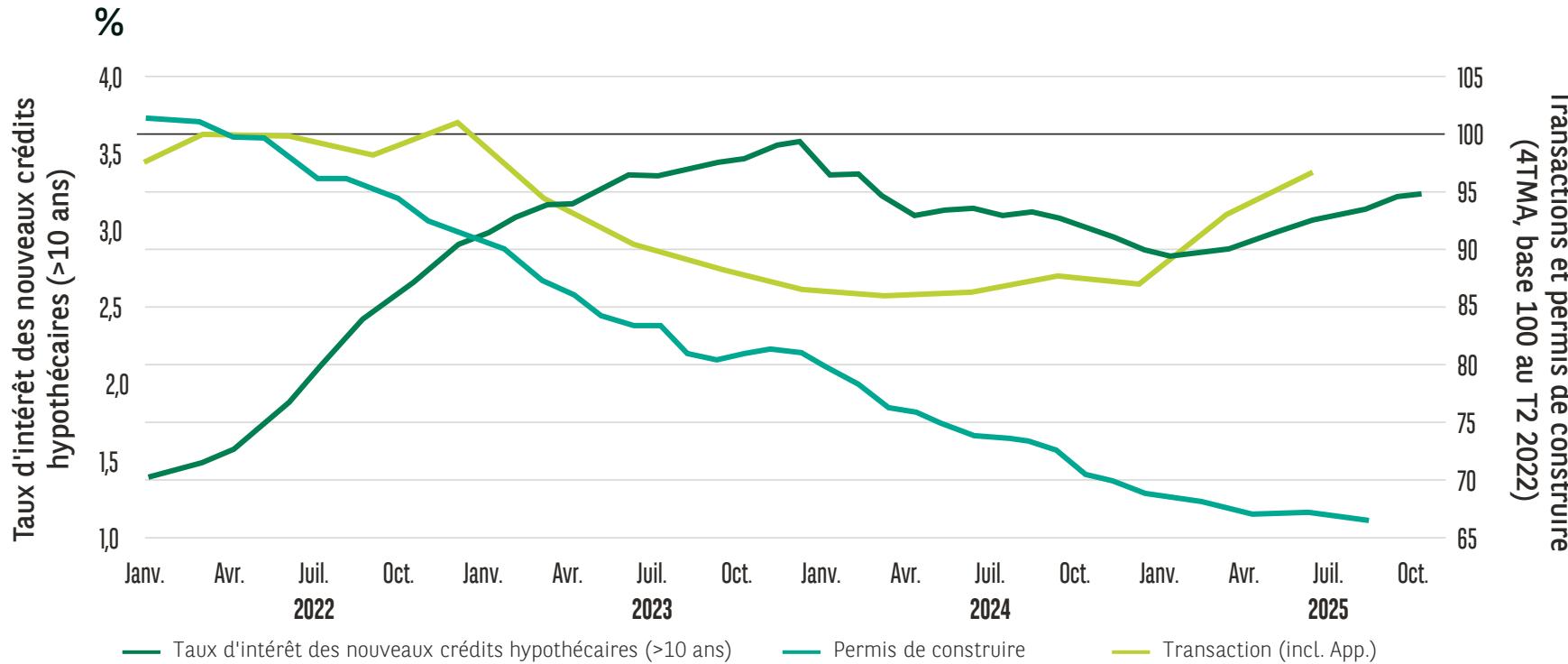
Les marchés des taux entrent dans une nouvelle ère

Prime à terme structurellement plus élevée

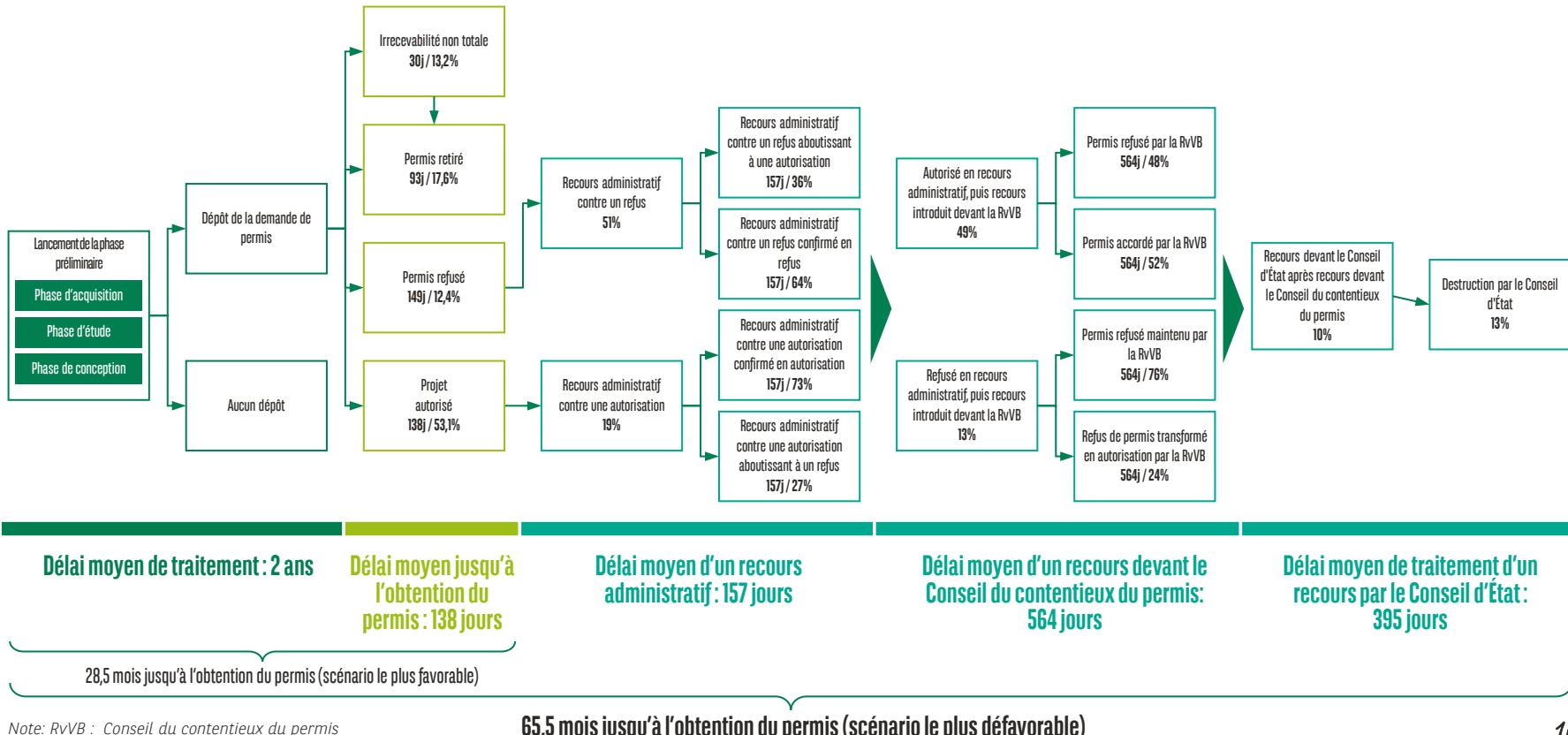


Augmentation des volumes de transactions

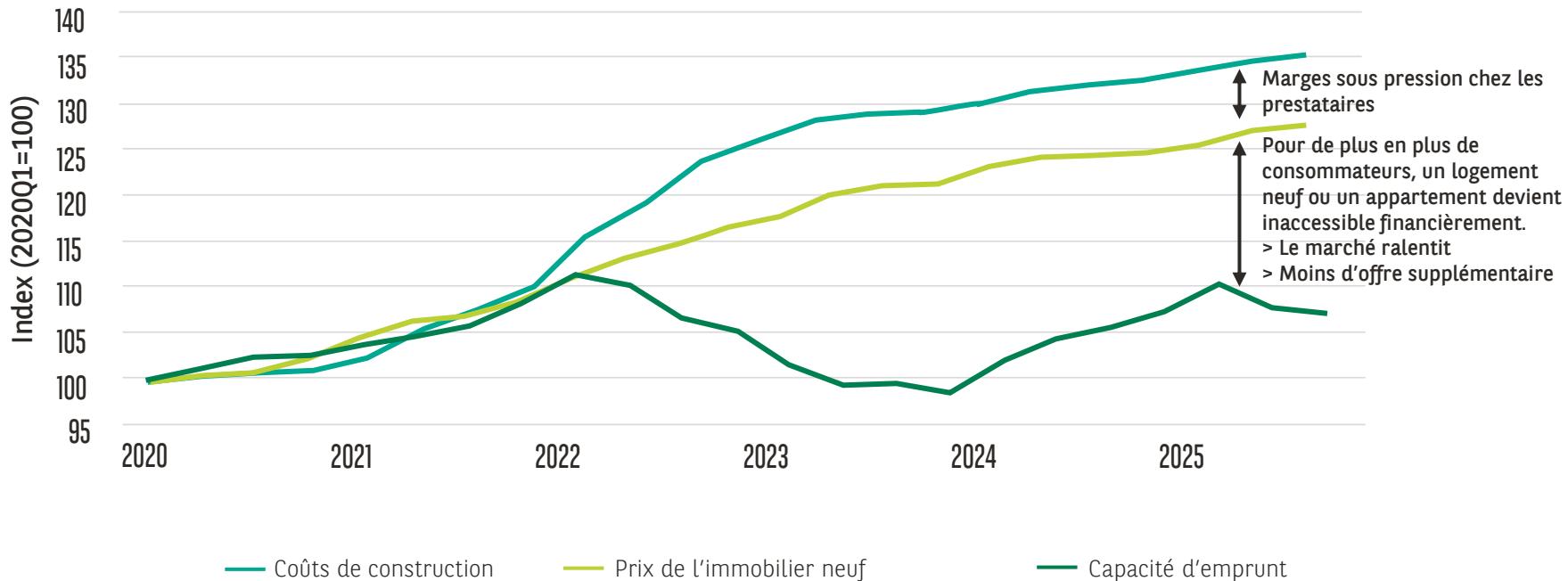
Un redressement progressif après les hausses de taux



Demande de permis : procédures et étapes clés

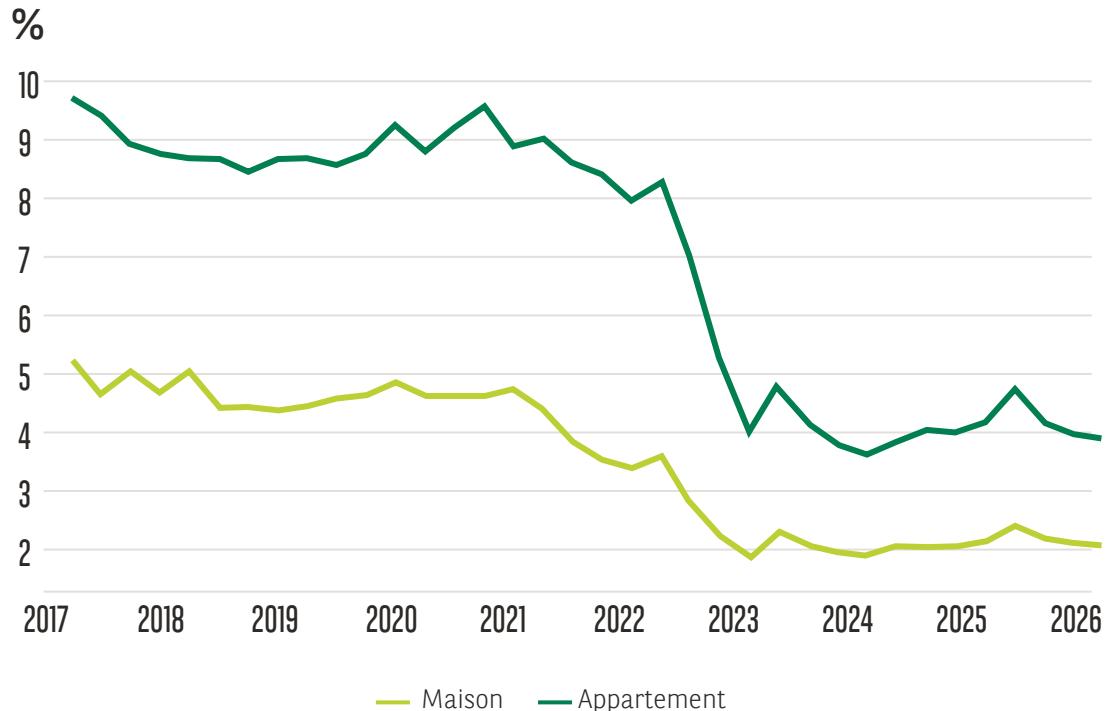


Évolution des coûts de construction, des prix des logements neufs et de la capacité d'emprunt

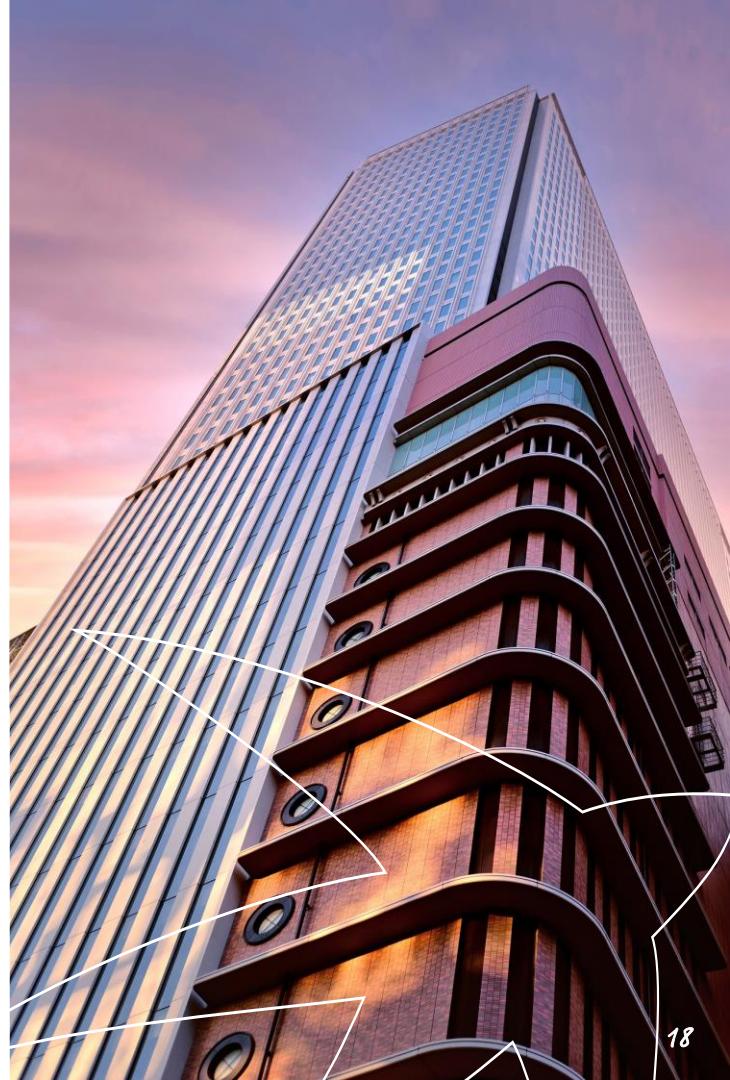


Le marché de l'immobilier neuf connaît une hausse significative des prix

Évolution de l'accessibilité des ménages à l'immobilier neuf



Source: Matexi



Prévisions à long terme

Belgique

Taux de croissance des prix de l'immobilier

3,1%
2026

3,3%
2027

3,3%
2028





Le marché immobilier en 2026

Perspectives

Marché secondaire dynamique, le neuf en berne

Le **marché secondaire** va **progressivement retrouver des niveaux de volume** comparables à ceux observés avant les relèvements des taux directeurs de la BCE.

En revanche, le **secteur de la construction neuve** ne présente **aucune perspective de reprise** identifiable à ce stade.

Des fondamentaux robustes mais...

À la différence de nos voisins européens, les fondamentaux du marché immobilier belge restent robustes : **les prix des habitations entrent dans une ère de légère hausse**, voire de stabilité.

Les tensions sur le marché obligataire poussent les taux hypothécaires à la hausse, avec un risque de **progression de 10 à 20 points de base pour les taux de marché en 2026**.

Pression sur les primo-acquéreurs

Depuis 2022, l'accès à la propriété s'est complexifié, principalement sous l'effet de la hausse marquée des taux d'intérêt hypothécaires à cause du durcissement de la politique monétaire.

Le contexte inflationniste a engendré un **déséquilibre entre les primo-acquéreurs et les emprunteurs déjà propriétaires**, avantageant ces derniers. Dans un tel environnement, un emprunt reste une bonne idée.

L'immobilier au cœur du patrimoine

Les ménages belges présentent un taux d'endettement supérieur à la moyenne européenne, mais celui-ci s'accompagne d'un patrimoine globalement plus élevé, dans lequel la **résidence principale continuera d'occuper une place prépondérante**.

03



Les principales tendances chez BNP Paribas Fortis



BNP PARIBAS
FORTIS



Chiffres clés de notre production

Reprise de l'activité immobilière

+14%

Le volume de dossiers de crédits hypothécaires en production* a progressé de 14% entre 2024 et 2025.

*en euros (€)

Chiffres clés de notre production

Montant moyen d'emprunt pour un achat



Chiffres clés de notre production

Montant moyen emprunté (EUR)

Achat et rénovation

275.500

Construction

274.000

Achat

240.000

Rénovation

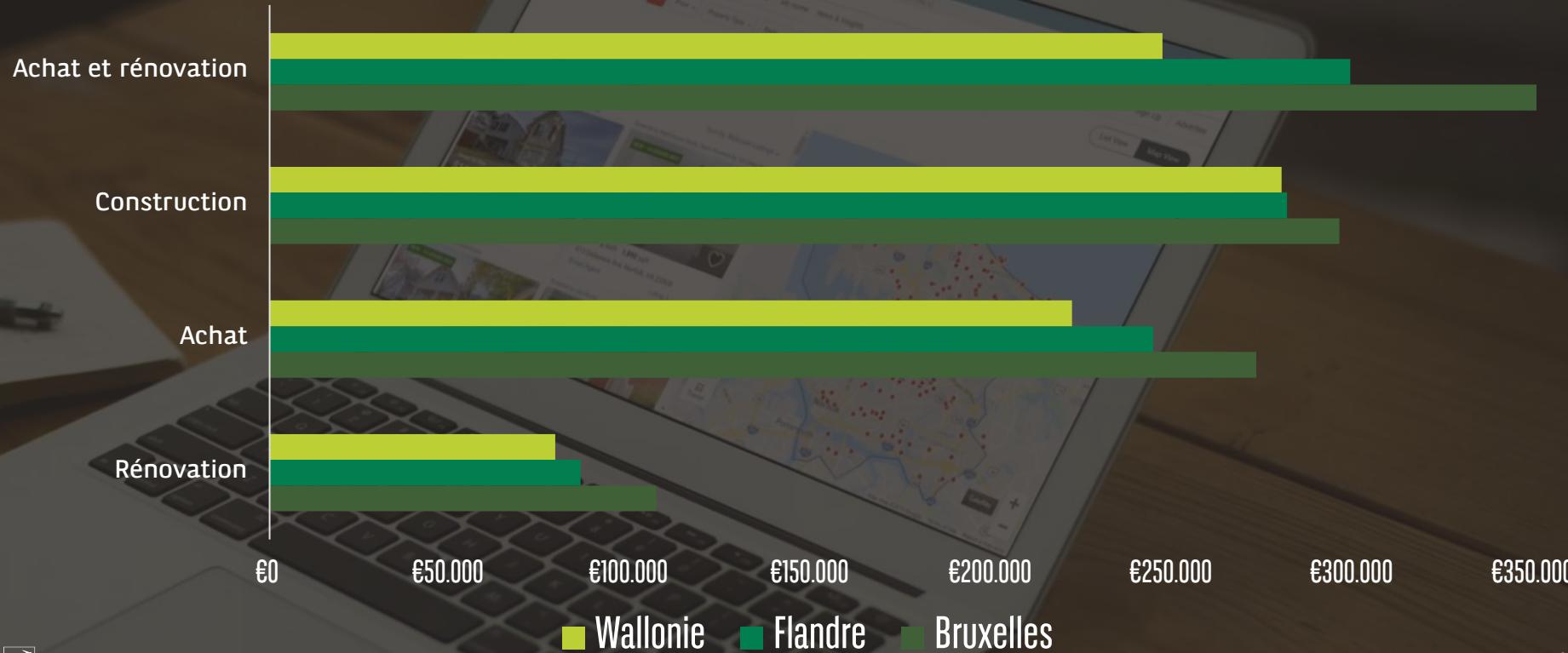
83.500

Moyenne

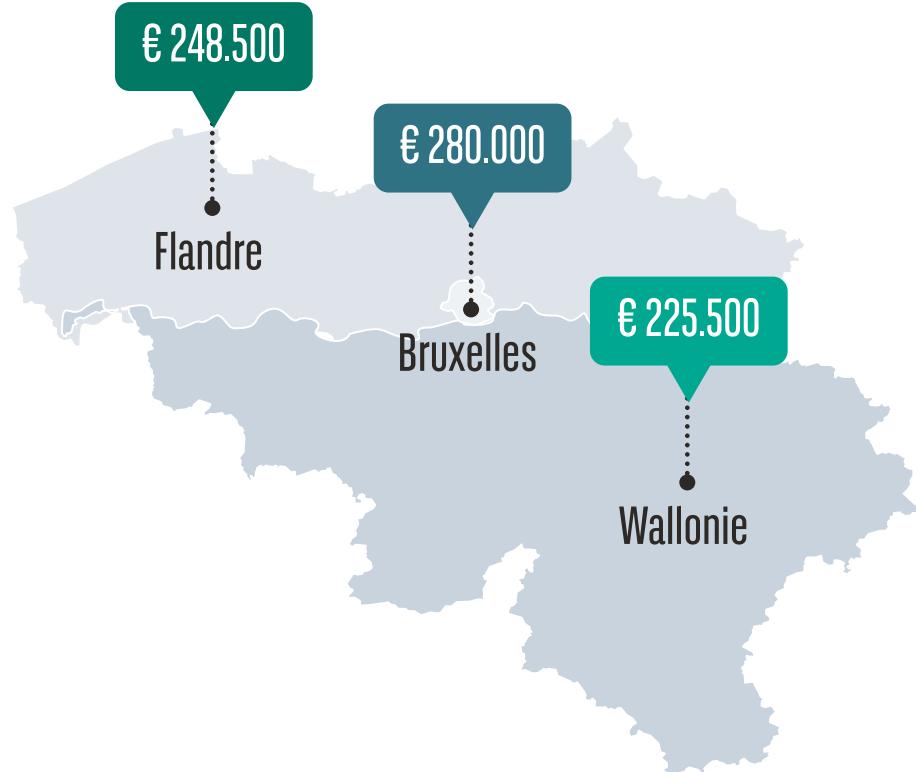
210.000



Montant moyen emprunté selon les Régions et les buts



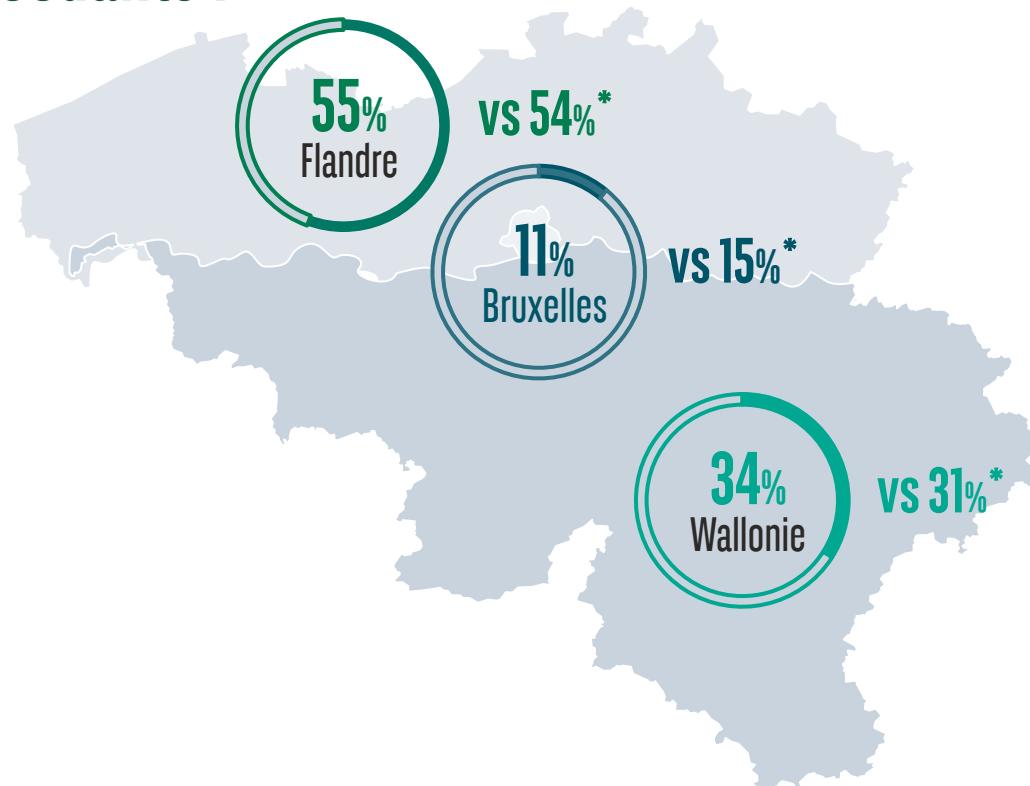
Montant moyen emprunté pour l'achat* d'une habitation et répartition des transactions par Région



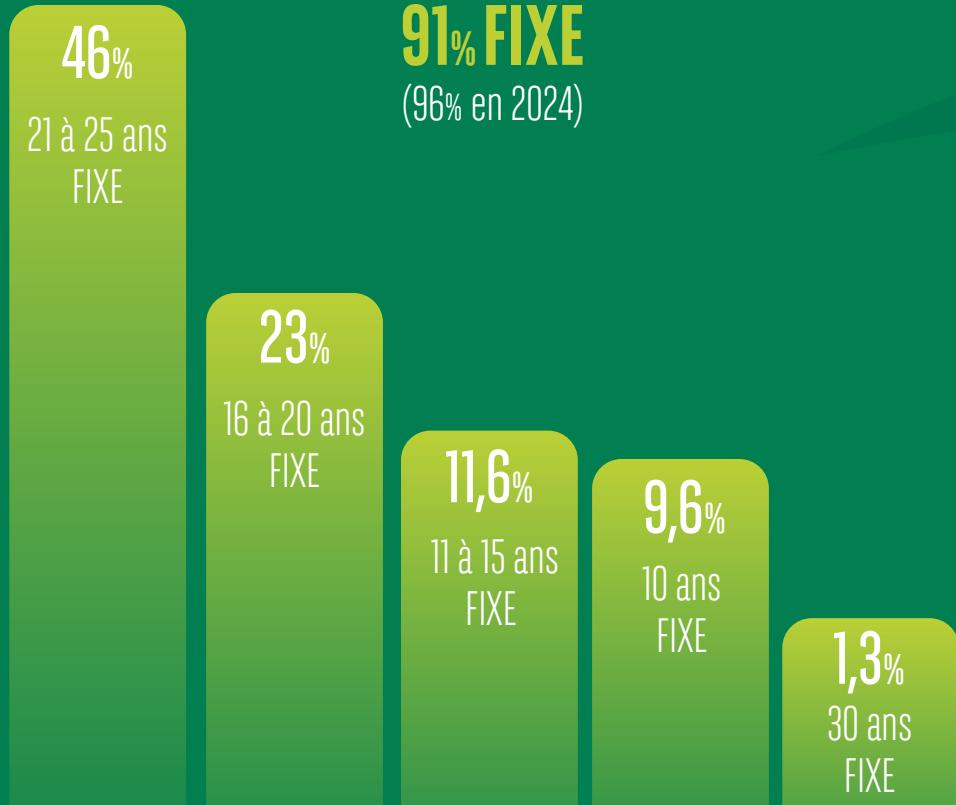
Le récent ajustement fiscal a-t-il influencé les achats des primo-accédants ?

49%

En 2025, 49% des dossiers de crédit relatifs aux opérations d'achat ou d'achat-rénovation approuvés concernaient des primo-accédants.



Les formules de crédits privilégiées



91% FIXE
(96% en 2024)

9% VARIABLE
(4% en 2024)

3,6%
1 an
VARIABLE

3%
5 ans
VARIABLE

1,5%
10 ans
VARIABLE

0,4%
15 ans
VARIABLE

But du crédit

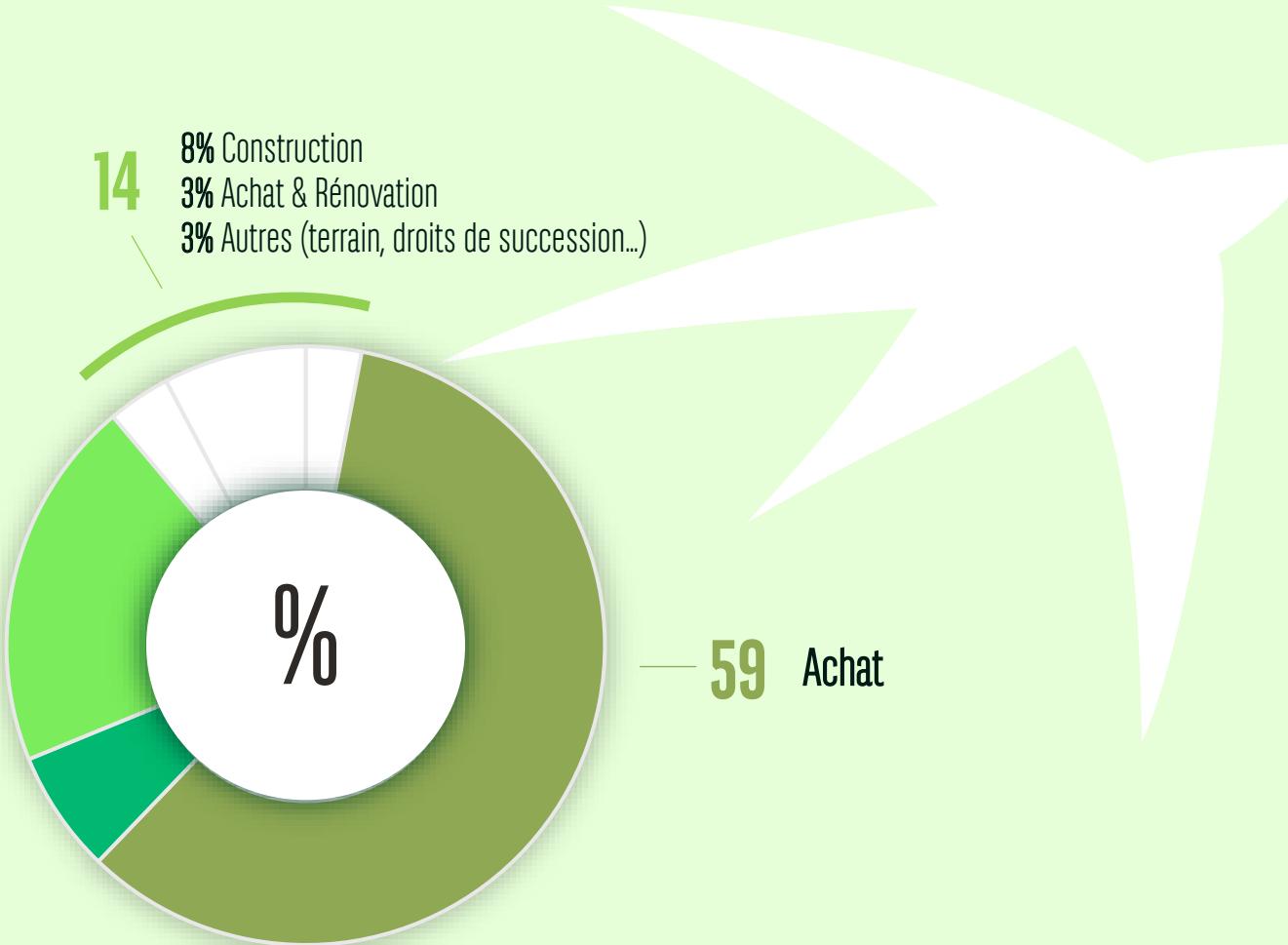
Rénovation 21

Refinancement 6

14

- 8% Construction
- 3% Achat & Rénovation
- 3% Autres (terrain, droits de succession...)

59 Achat



Zoom sur les chiffres clés de 2025



Montant
210.000
euros



Durée
238
mois



Endettement
40%



Quotité
66%

04



Segmentation de la clientèle et durabilité



**BNP PARIBAS
FORTIS**

Zoom sur...

Jeunes de
- de 30 ans

30%

AUTRES*
CONSTRUCTION
RÉNOVATION

ACHAT

2
8
20

70

Plus de 55 ans

6%

6
18
16

60

1 preneur de
crédit

34%

2
12
6

80

* Terrain, achat, rénovation...

Source: Production 2025 hors refinancement





Zoom sur...

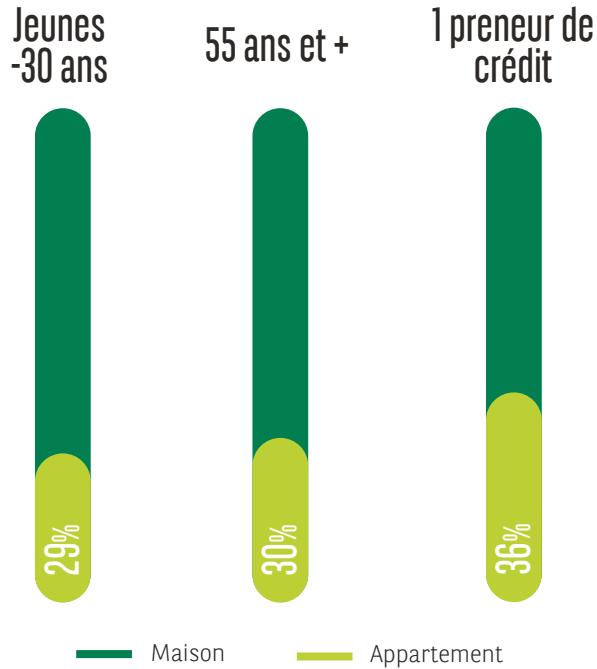
	Montant
	Durée
	Endettement
	Quotité
	Taux fixe

Moyenne
€ 210.000
19 ans et 10 mois
40%
66%
91%

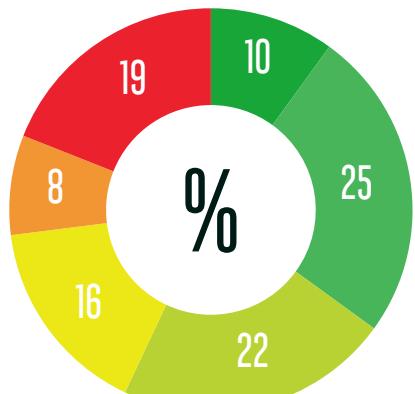
Jeunes -30 ans	Plus de 55 ans	1 preneur de crédit
235.300 €	202.600 €	184.000 €
23 ans et 6 mois	9 ans et 3 mois	21 ans et 6 mois
37%	35%	39%
79%	36%	70%
90%	78%	91%

Zoom sur...

Répartition des catégories démographiques par type de logement



Répartition des scores PEB collectés dans le cadre d'un crédit hypothécaire



Flandre

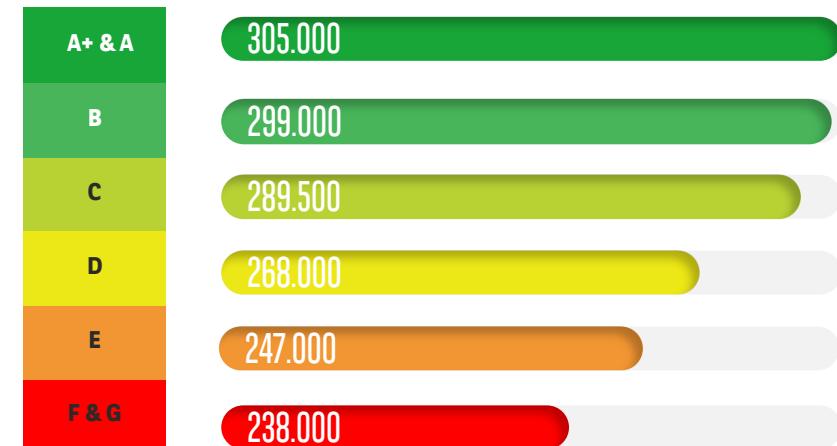
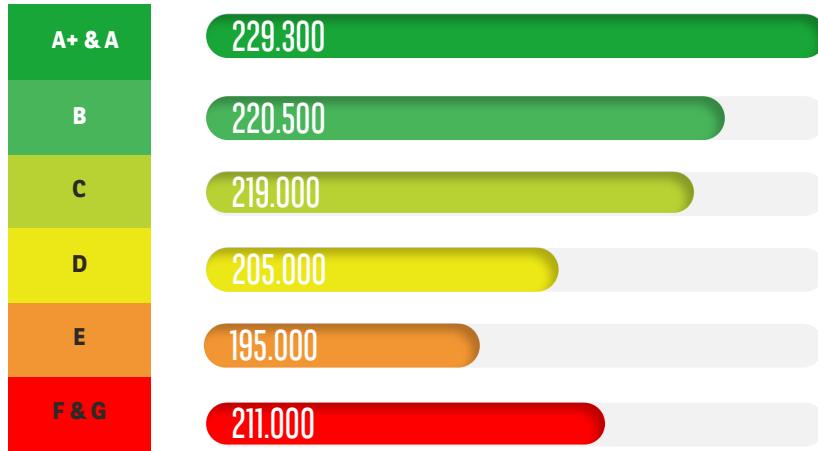


Bruxelles

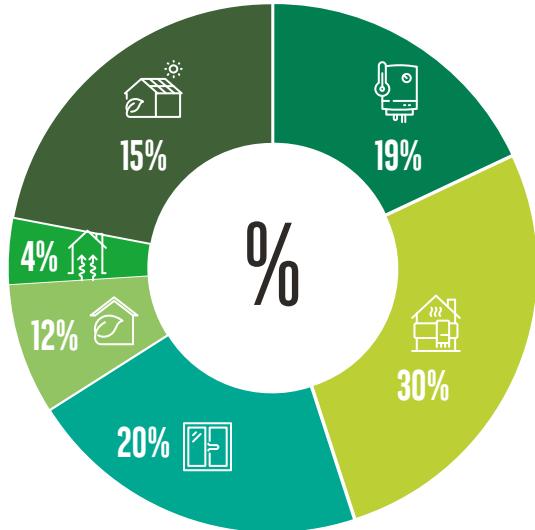


Wallonie

Quand le PEB influence le montant moyen emprunté des habitations (EUR)



Rénovation énergétique : le prêt à tempérament 'Énergie'



4/10

Prêts 'Énergie'

4 prêts à tempérament 'Rénovation' sur 10 étaient des prêts 'Énergie' en 2025.

+25%

Hausse du nombre de prêts 'Énergie'
accordés en 2025, par rapport à 2024.

- Chaudière
- Châssis/double vitrage
- Chauffe-eau solaire / Géothermie

- Isolation
- Autres mesures éco
- Panneaux thermiques et/ou photovoltaïques

Portefeuille des crédits immobiliers efficaces en énergie

+7,5%

55.530

Contrats crédits immobiliers efficaces en énergie labélisés 'Energy Efficient Mortgages' (EEM)* en portefeuille.



Energy
Efficient
Mortgages
Initiative

+9%

6,8 milliards €

C'est le montant total des **crédits immobiliers efficaces en énergie** (EEM) dans le portefeuille de BNP Paribas Fortis, en hausse de +9% par rapport à 2024.



Energy
Efficient
Mortgages
Initiative



* Energy Efficient Mortgages (EEM) est un label indépendant qui identifie et valide la finalité écologique des crédits hypothécaires.

05



La « grande transmission » : enquête sur les Belges et les donations



BNP PARIBAS
FORTIS



**BNP PARIBAS
FORTIS**



Isabelle Brévière

Director Estate Planning Priority & Private Banking

La « grande transmission »

Patrimoine financier*



1.309 Md

euros

Patrimoine immobilier*



1.974 Md

euros

Patrimoine médian des 65-74 ans*



307.700

euros

* Source : Banque nationale de Belgique (BNB)



Description de l'enquête

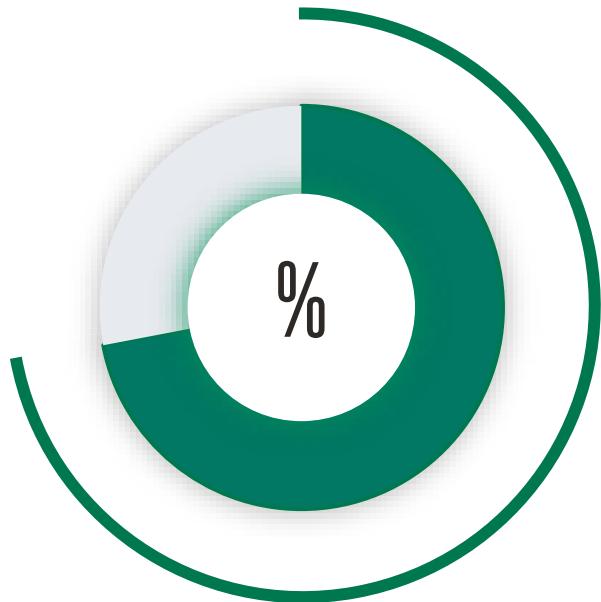
Cette étude quantitative a été réalisée par le bureau d'études Data Synergy à la demande de BNP Paribas Fortis auprès d'un échantillon représentatif de **1.114 Belges financièrement indépendants âgés de 65 ans et plus**.

Les entretiens ont été réalisés entre le 24 novembre et le 1^{er} décembre 2025. La marge d'erreur maximale s'élève à **3%**.

A dark green silhouette of Belgium is overlaid with a grid of small, semi-transparent white and grey dots of varying sizes, representing data points or survey participants.

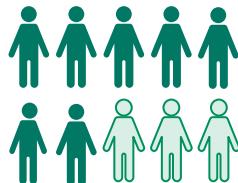
1.114
BELGES

Donner son patrimoine de son vivant ?



72%

Près de **3 Belges âgés de 65 ans et plus sur 4** se disent favorables à une donation de leur vivant.



Des 65 ans et + ont déjà transmis une partie de leur patrimoine par le passé

25%

Des 65 ans et + envisagent de le faire dans un avenir proche

15%

Des 65 ans et + n'y ont pas encore réfléchi mais sont ouverts à l'idée

31%

Des 65 ans et + ne sont pas ouverts à l'idée de faire une donation de leur vivant

29%

Que souhaitent-ils donner ?

33%

Un tiers des Belges de 65 ans et plus ouverts à une donation déclarent vouloir transmettre uniquement leur patrimoine mobilier.



20%

Parmi les Belges de 65 ans et plus ouverts à une donation, 20% opteraient uniquement pour la transmission de leur patrimoine immobilier.

1/5

En Belgique, 18% des 65 ans et plus souhaitant effectuer une donation optent pour une transmission combinant patrimoine immobilier et mobilier.

Différences régionales pour les donations ?



Les principaux objectifs de la donation



7/10

Pour 7 Belges de 65 ans et plus sur 10 ouverts à une donation, la réduction des **droits de succession** constitue l'objectif principal (68%).

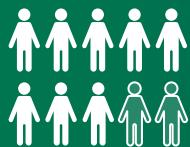
Cette motivation est encore plus marquée chez les donateurs possédant plusieurs biens résidentiels (77%).

46%

Le **soutien financier aux enfants** est important pour 46% des Belges de 65 ans et plus ouverts à une donation, ce qui en fait la deuxième raison principale.



Saut de génération ?



8/10

82% des Belges de 65 ans et plus envisageant une donation privilégent leurs **enfants** comme bénéficiaires.



46%

Parmi les Belges de 65 ans et plus ouverts à une donation et déjà grands-parents, 46% envisagent de transmettre un patrimoine à leurs **petits-enfants**.

Les principales craintes liées à la donation



41%

des Belges de 65 ans et plus déclarent ne pas éprouver d'inquiétude liée à une donation.



32%

Parmi les Belges de 65 ans et plus exprimant des inquiétudes, 1 sur 3 cite principalement les coûts liés aux droits de donation comme source de préoccupation.

La donation immobilière, un geste accompagné



54%

Plus d'un Belge de 65 ans et plus sur 2 qui possède de l'immobilier souhaite bénéficier d'un accompagnement personnalisé par un notaire.

26%

Un Belge de 65 ans et plus sur 4 envisageant une donation à court terme exprime le besoin de simulations fiscales personnalisées.

47%

Un Belge de 65 ans et plus sur 2 s'attend à ce que leur banque intervienne dans la planification et la gestion de la transmission de son patrimoine mobilier et/ou immobilier.

1/5

Parmi les rôles principaux que la banque peut jouer : informer sur la législation et les règles fiscales en vigueur, proposer des conseils sur mesure et mettre en relation avec un expert spécialisé en donation.



“La donation dépasse le cadre patrimonial. Elle incarne une démarche stratégique, un geste d'anticipation et un acte rationnel.”

06



Conclusions



**BNP PARIBAS
FORTIS**



Conclusions

1. « Boring is the new sexy » sur le marché immobilier. Dans ce retour « à la normale », l'accompagnement et l'expertise font la différence.
2. Dans un contexte de taux durablement plus élevés, l'accessibilité au logement repose sur des solutions personnalisées et structurées.
3. Crédit hypothécaire, rénovation énergétique et transmission patrimoniale s'inscrivent aujourd'hui dans une approche globale des projets de vie.

MEDIA RELATIONS

Valéry Halloy

valery.halloy@bnpparibasfortis.com
+32 (0)475 78 80 97

Hilde Junius

hilde.junius@bnpparibasfortis.com
+32 (0)478 88 29 60

Jeroen Petrus

jeroen.petrus@bnpparibasfortis.com
+32 (0)498 32 14 94

<https://www.bnpparibasfortis.com/newsroom/>

