



**BNP PARIBAS  
FORTIS**

# Conférence de presse

5 février 2026



**BNP PARIBAS  
FORTIS**

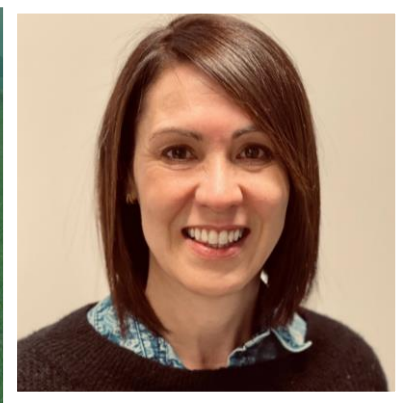
**Greet Van Crieelingen**

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 Crieeking

## 05 Donations

Isabelle Brévière

## 06 Conclusions

Greet Van Crieeking &  
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



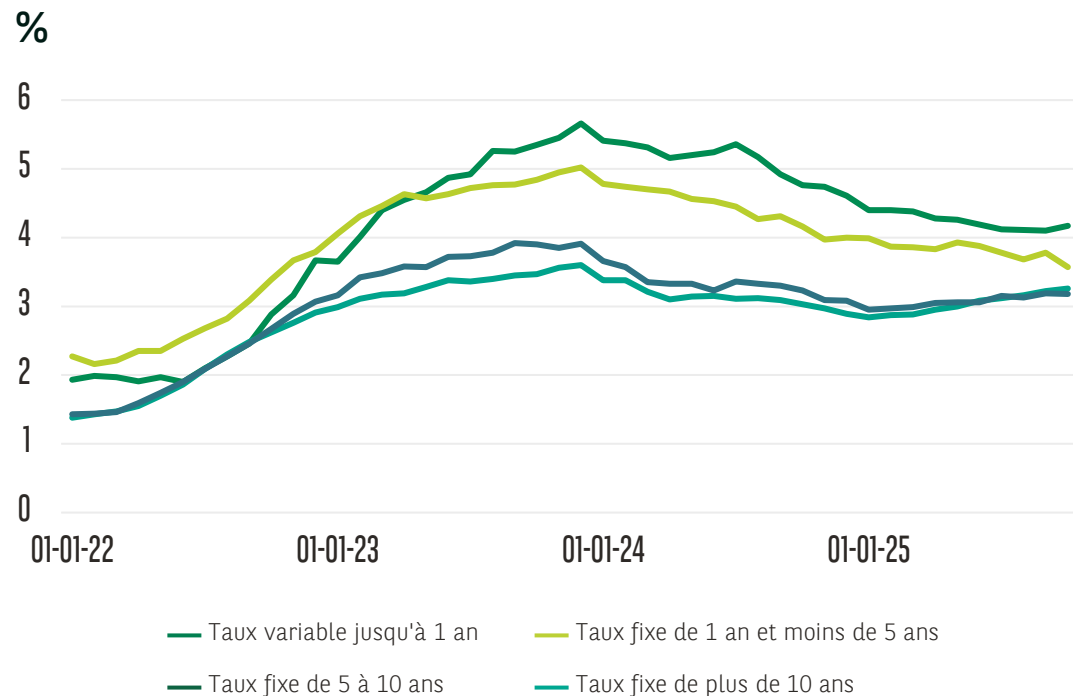
\*Source: Union Professionnelle du Crédit (UPC) - Sans les refinancement



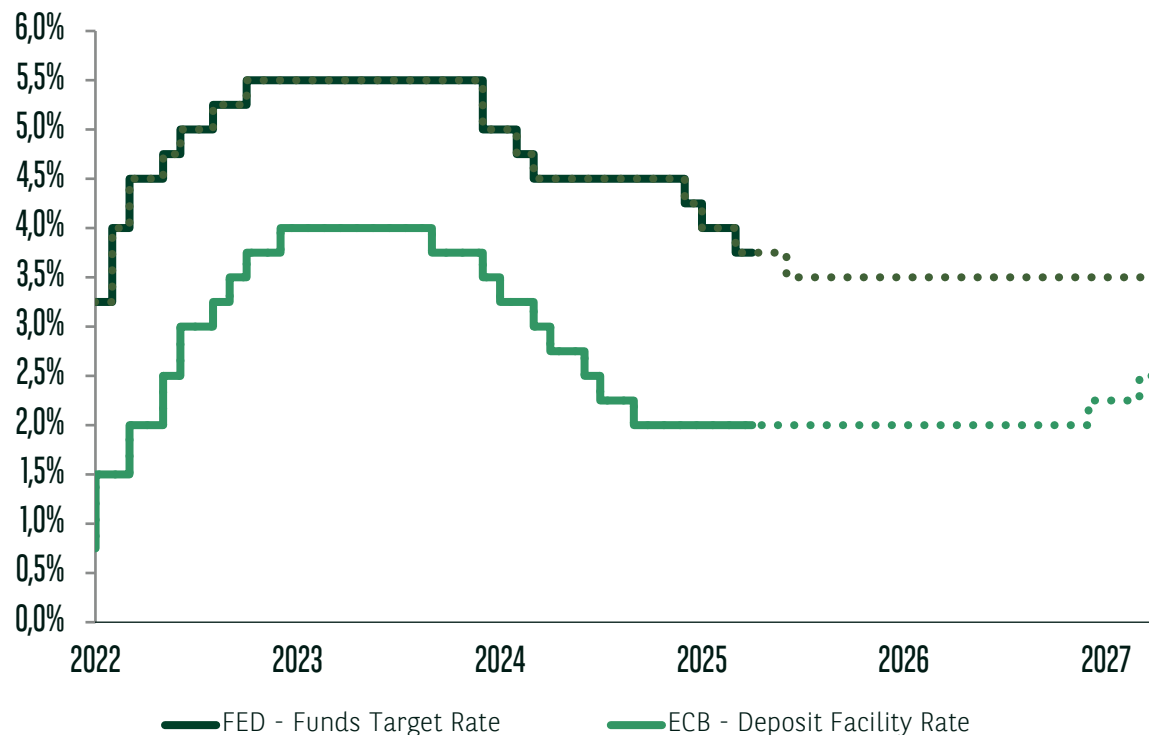


Quelles perspectives d'évolution des taux dans les prochains mois ?

## Des taux d'intérêt dans une perspective historique



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



**FED**

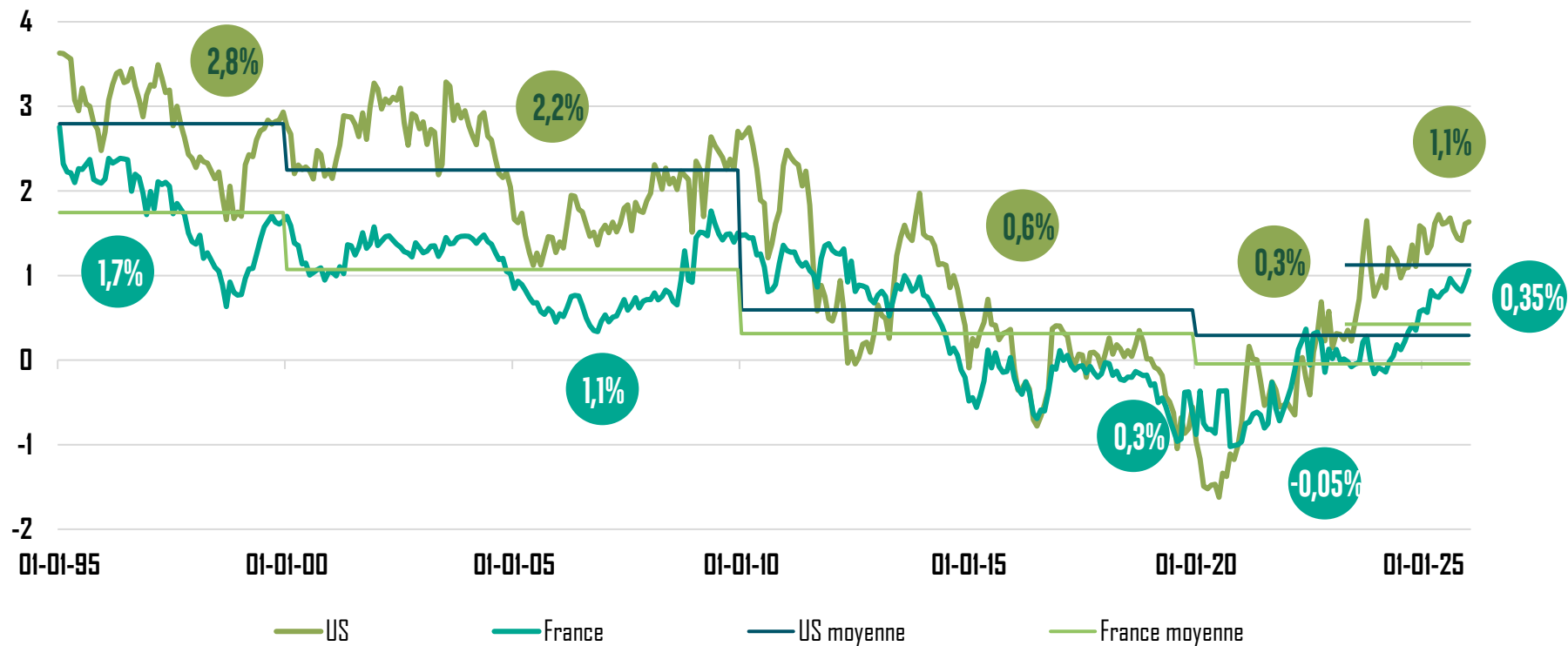
**3,5%** Prévvision en 2026

**BCE**

**2,0%** Prévvision en 2026

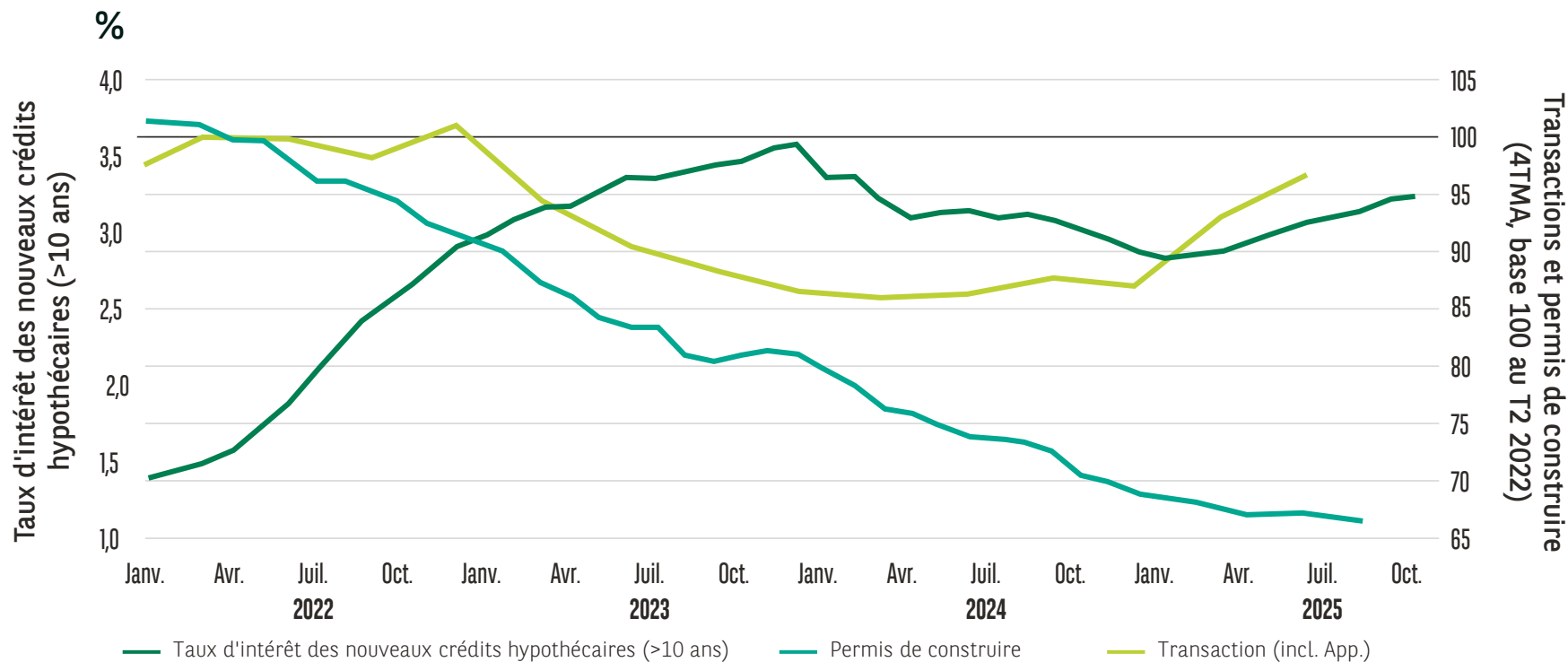
Les marchés des taux entrent dans une nouvelle ère

# Prime à terme structurellement plus élevée

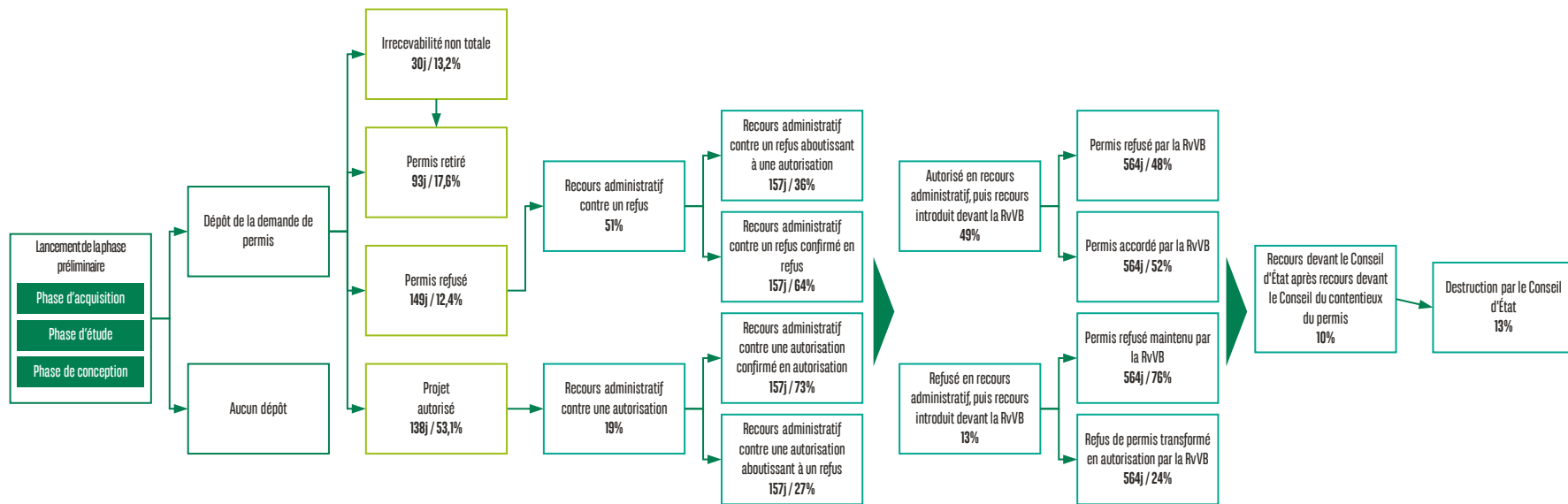




# Un redressement progressif après les hausses de taux



# Demande de permis : procédures et étapes clés



Délai moyen de traitement : 2 ans

Délai moyen jusqu'à l'obtention du permis : 138 jours

Délai moyen d'un recours administratif : 157 jours

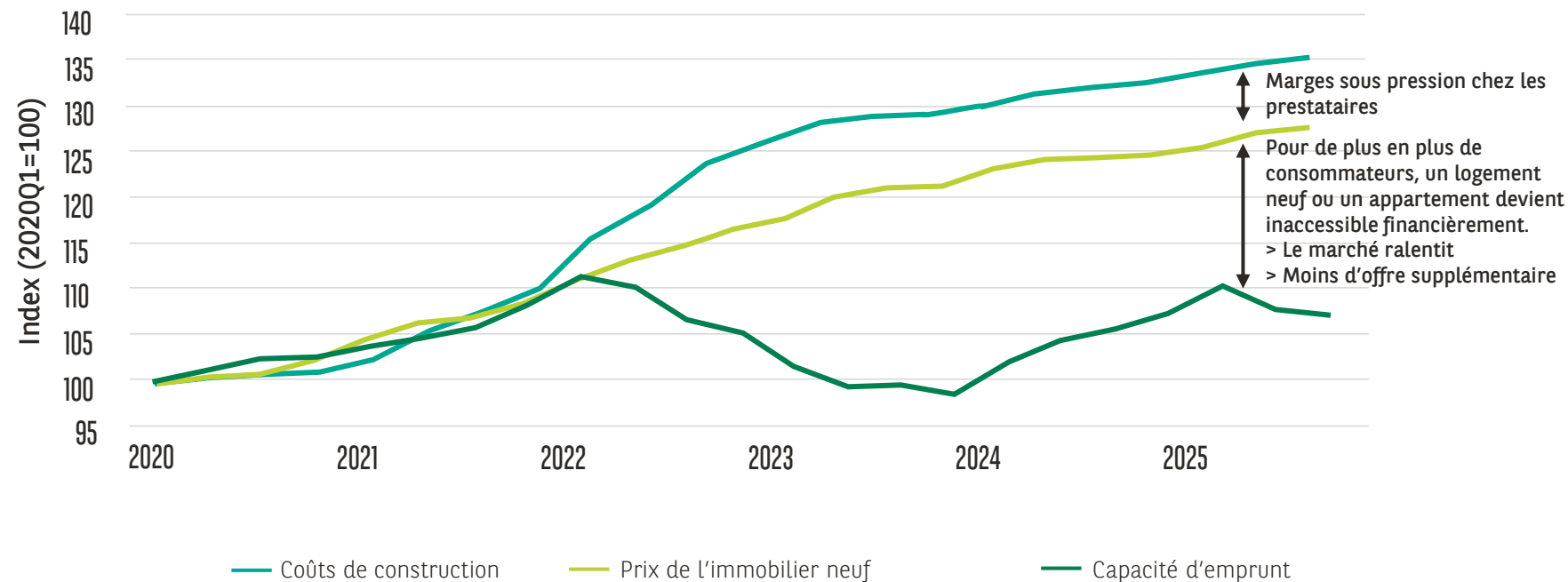
Délai moyen d'un recours devant le Conseil du contentieux du permis : 564 jours

Délai moyen de traitement d'un recours par le Conseil d'État : 395 jours

28,5 mois jusqu'à l'obtention du permis (scénario le plus favorable)

65,5 mois jusqu'à l'obtention du permis (scénario le plus défavorable)

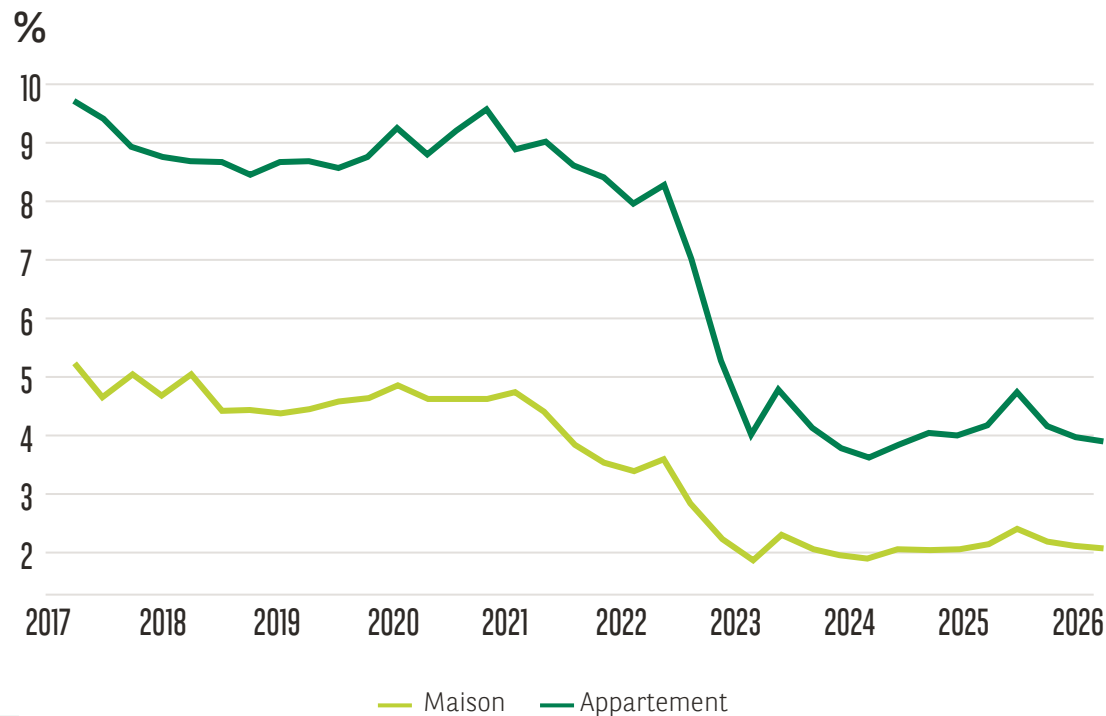
# Évolution des coûts de construction, des prix des logements neufs et de la capacité d'emprunt



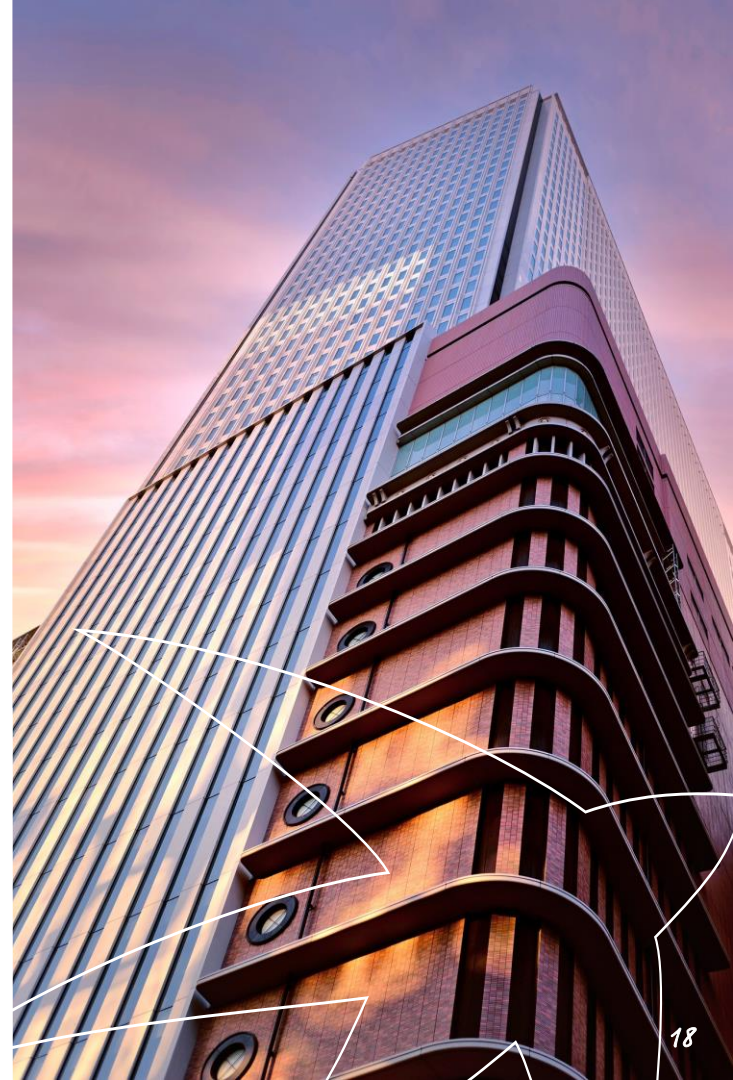


Le marché de l'immobilier neuf connaît une hausse significative des prix

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



Source: Matexi



Évolution

# 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



-7%



218.500 €



+18%



272.300 €



Chiffres clés de notre production

# Montant moyen emprunté (EUR)

Achat et rénovation

275.500

Construction

274.000

Achat

240.000

Rénovation

83.500

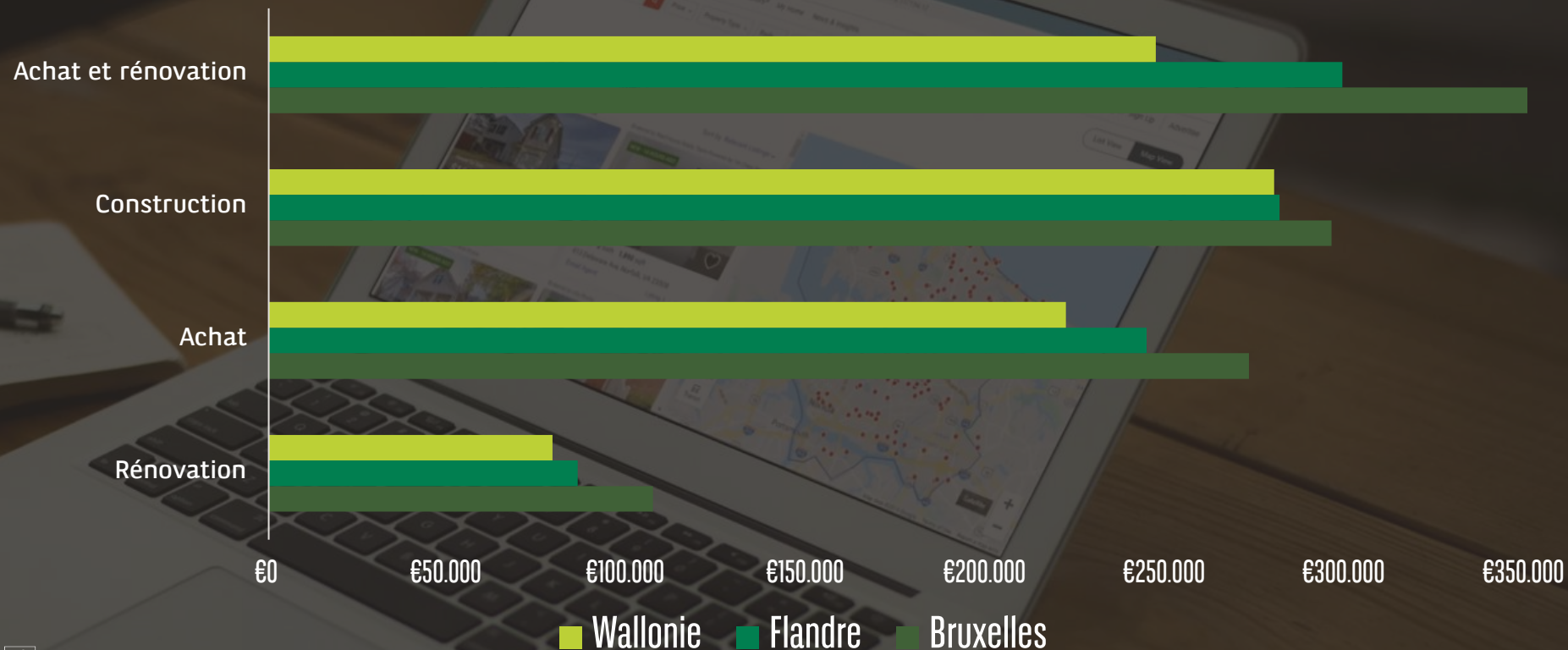
Moyenne

210.000

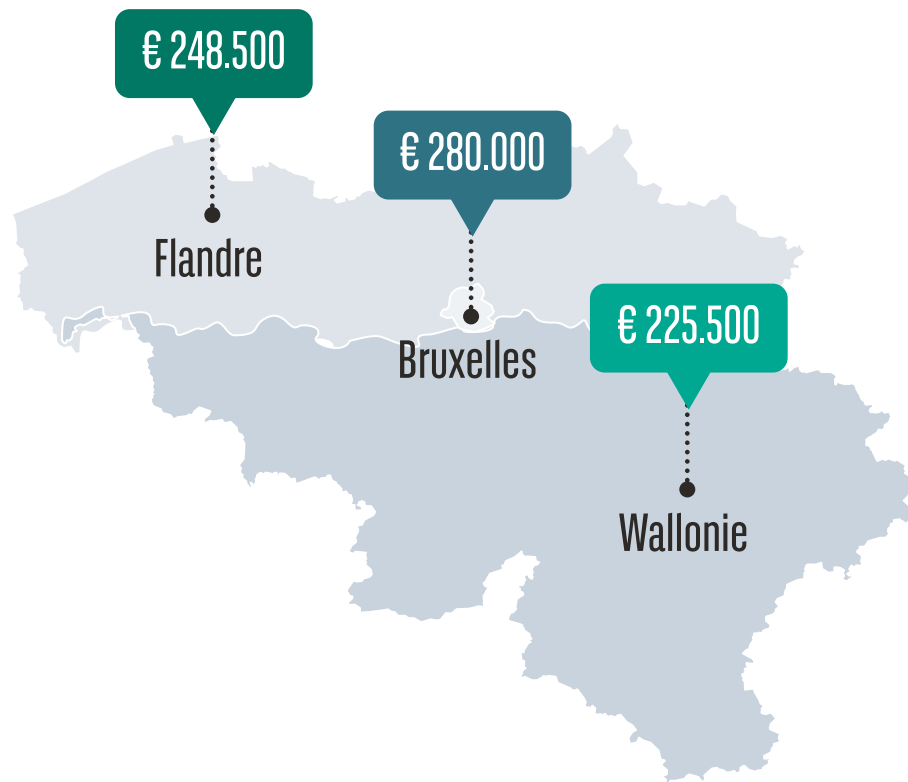




# Montant moyen emprunté selon les Régions et les buts



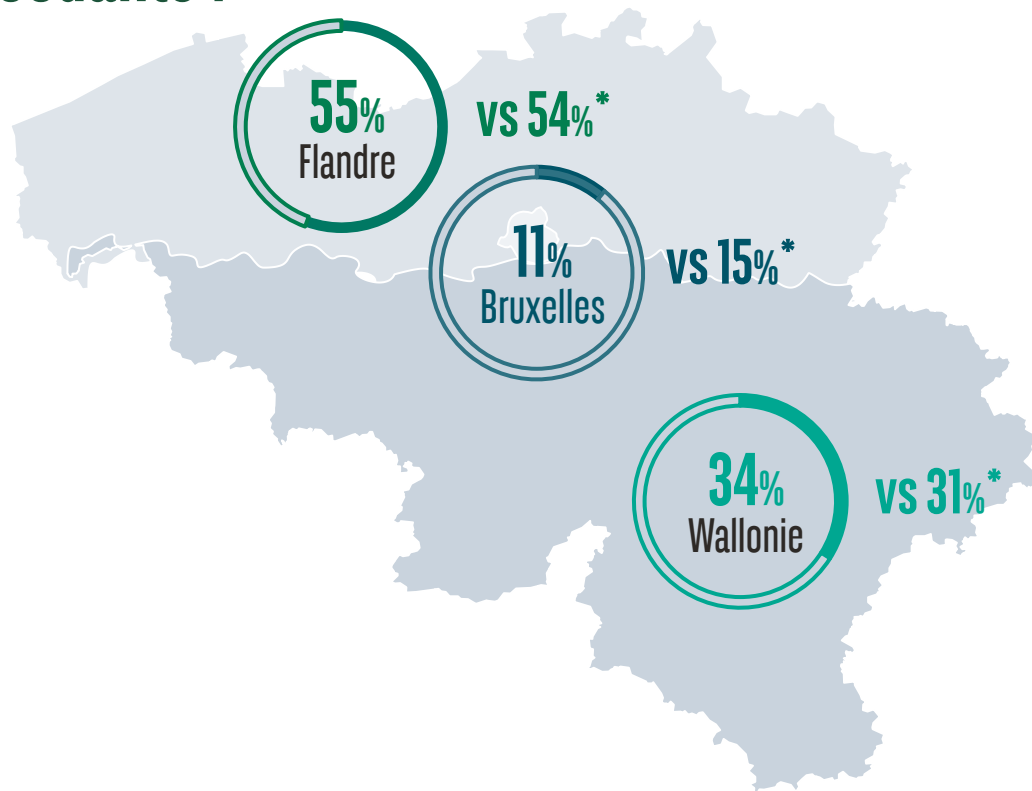
# Montant moyen emprunté pour l'achat\* d'une habitation et répartition des transactions par Région



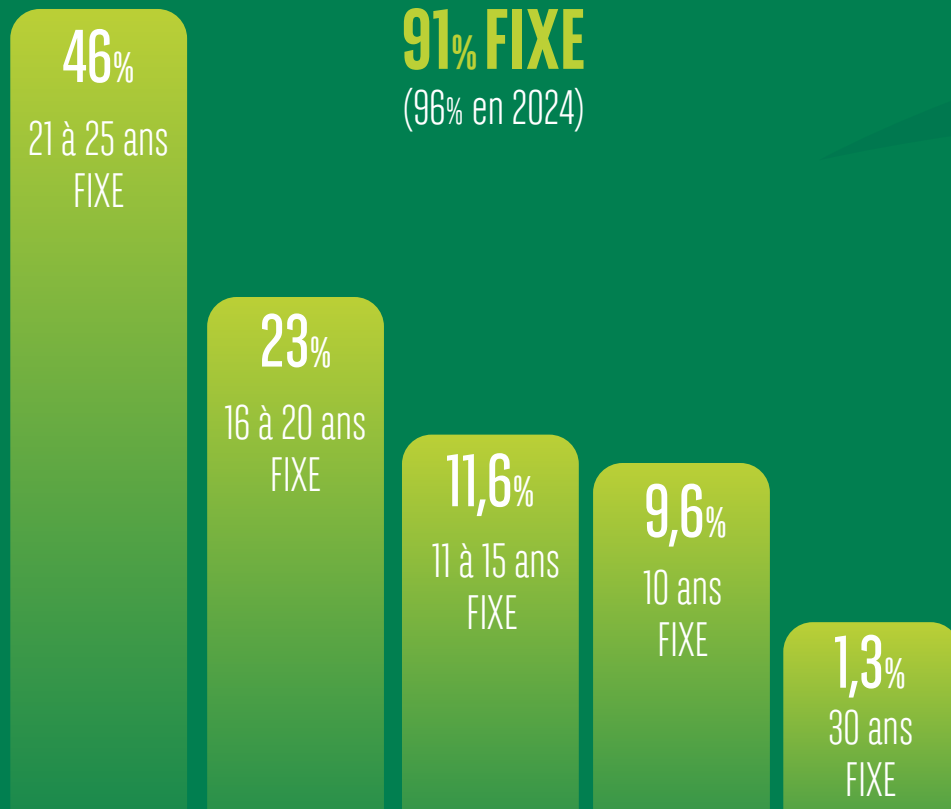
# Le récent ajustement fiscal a-t-il influencé les achats des primo-accédants ?

**49%**

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

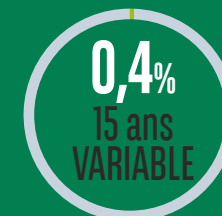


# Les formules de crédits privilégiées



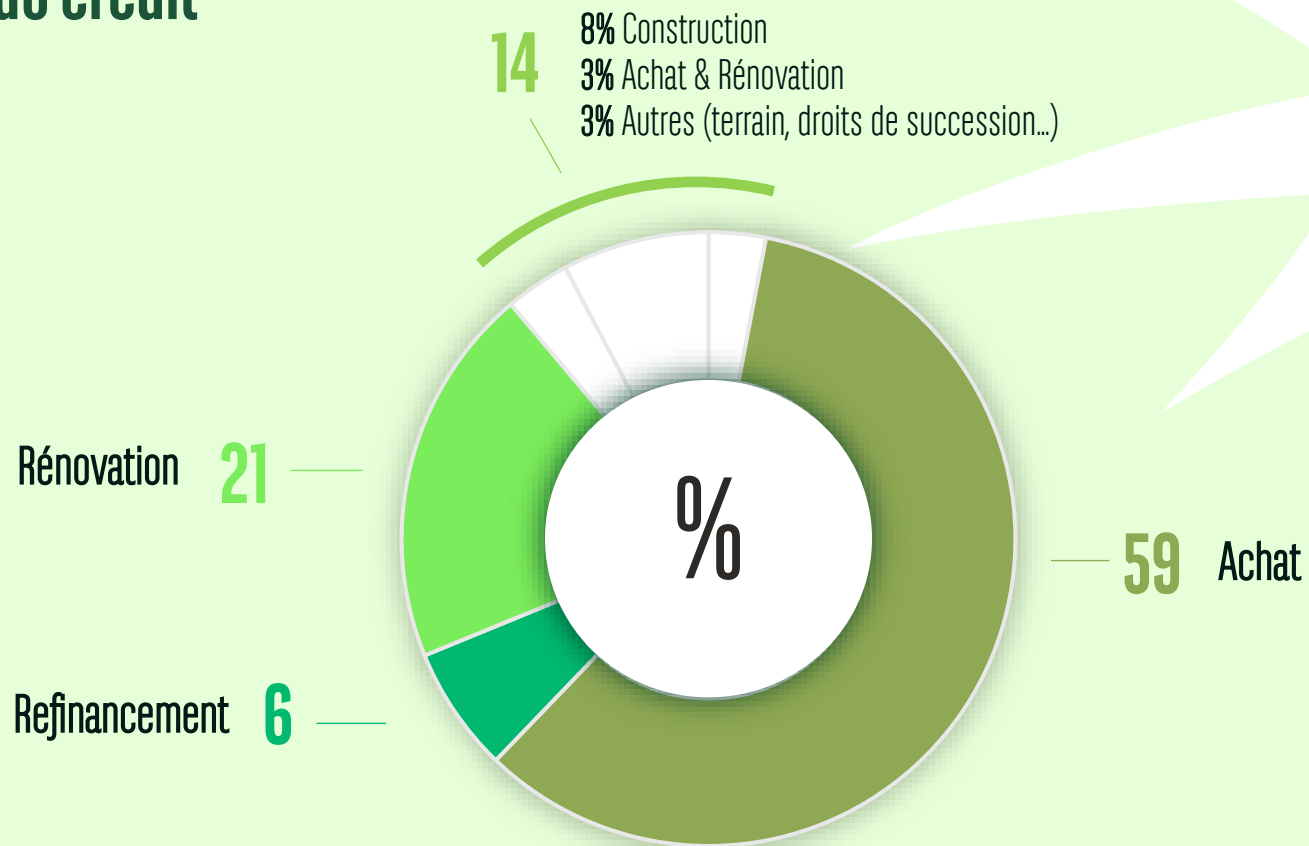
**91% FIXE**  
(96% en 2024)

**9% VARIABLE**  
(4% en 2024)





## But du crédit



# 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

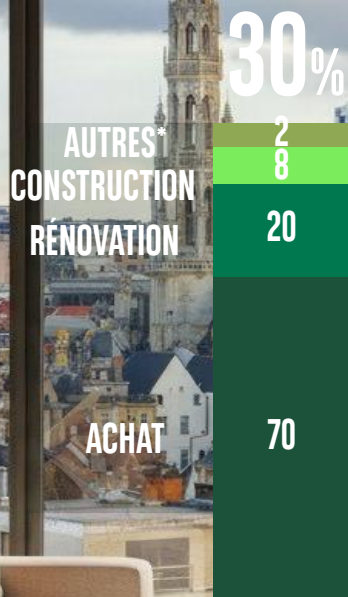


**BNP PARIBAS  
FORTIS**



# Zoom sur...

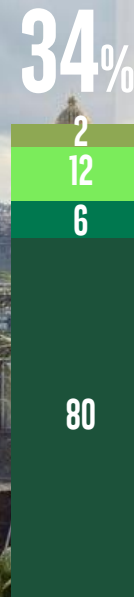
Jeunes de  
– de 30 ans



Plus de 55 ans



1 preneur de  
crédit







## Zoom sur...



**Montant**



**Durée**



**Endettement**



**Quotité**



**Taux fixe**

### Moyenne

€ 210.000

19 ans et 10 mois

40%

66%

91%

### Jeunes -30 ans

235.300 €

23 ans et 6 mois

37%

79%

90%

### Plus de 55 ans

202.600 €

9 ans et 3 mois

35%

36%

78%

### 1 preneur de crédit

184.000 €

21 ans et 6 mois

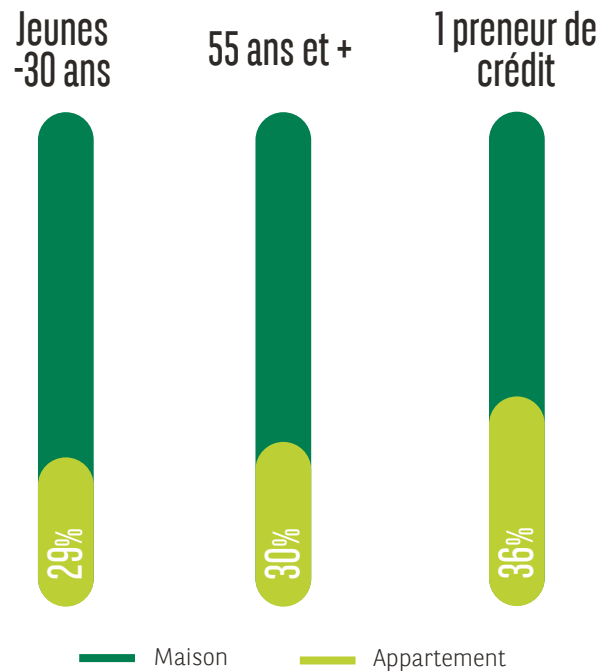
39%

70%

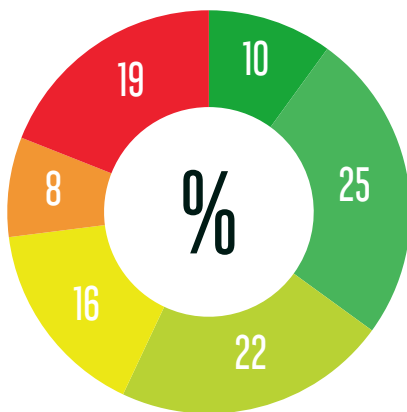
91%

Zoom sur...

# Répartition des catégories démographiques par type de logement



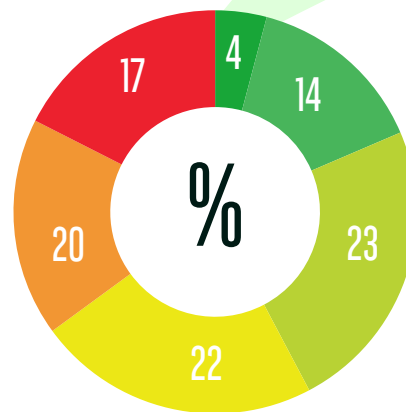
# Répartition des scores PEB collectés dans le cadre d'un crédit hypothécaire



Flandre

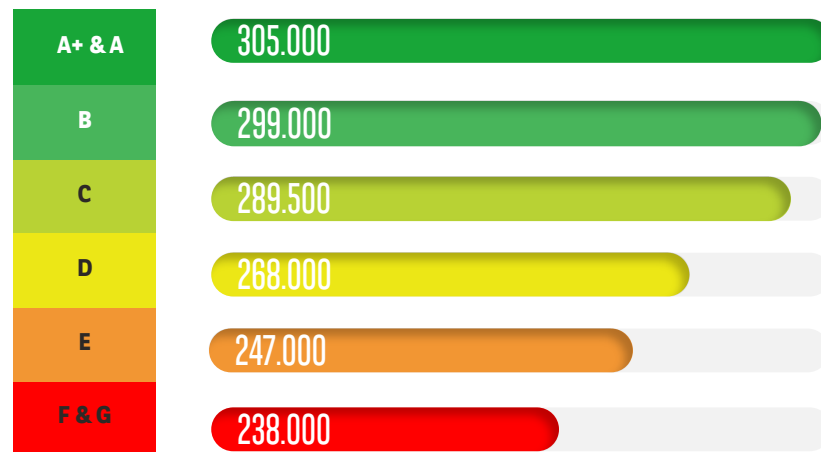
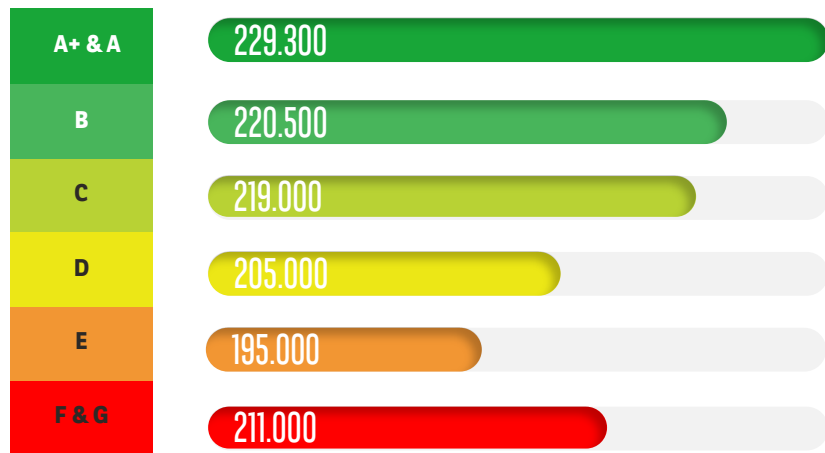


Bruxelles



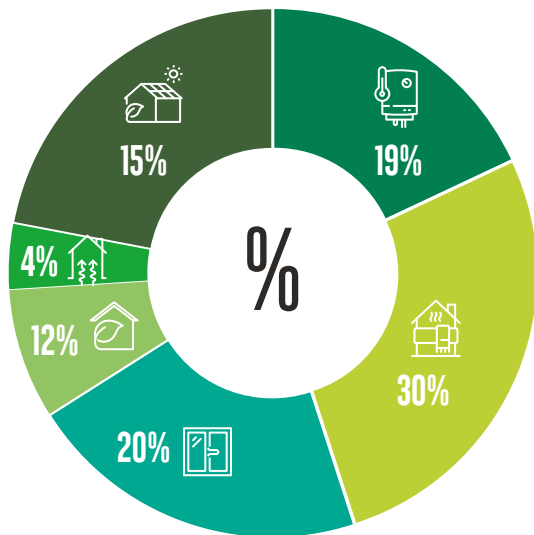
Wallonie

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





# Rénovation énergétique : le prêt à tempérament 'Énergie'



- Chaudière
- Châssis/double vitrage
- Chauffe-eau solaire / Géothermie
- Isolation
- Autres mesures éco
- Panneaux thermiques et/ou photovoltaïques

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.

Durabilité

# 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



Enquête

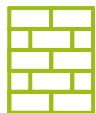
# La « grande transmission »



**Patrimoine financier\***

**1.309 Md**

euros



**Patrimoine immobilier\***

**1.974 Md**

euros



**Patrimoine médian des 65-74 ans\***

**307.700**

euros



# Description de l'enquête

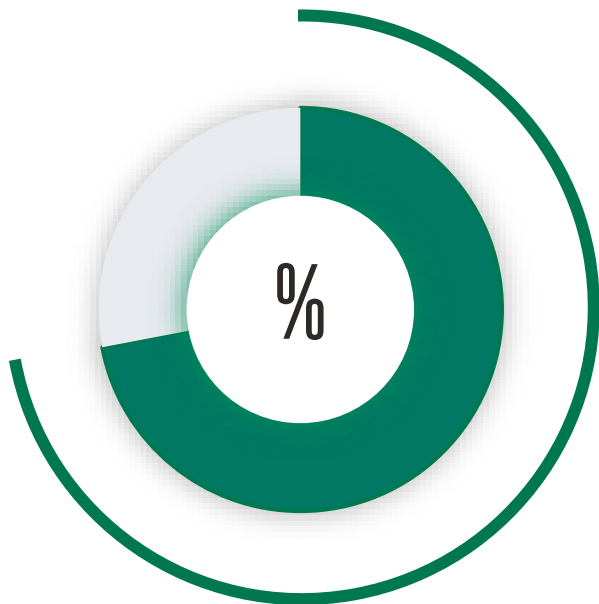
Cette étude quantitative a été réalisée par le bureau d'études Data Synergy à la demande de BNP Paribas Fortis auprès d'un échantillon représentatif de **1.114 Belges financièrement indépendants âgés de 65 ans et plus**.

Les entretiens ont été réalisés entre le 24 novembre et le 1<sup>er</sup> décembre 2025. La marge d'erreur maximale s'élève à **3%**.



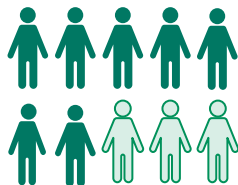
**1.114**  
**BELGES**

# 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%

33%

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



Enquête

## Que souhaitent-ils donner ?

20%

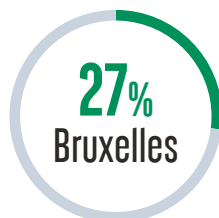
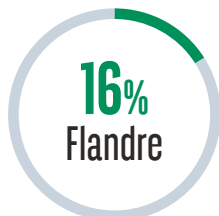
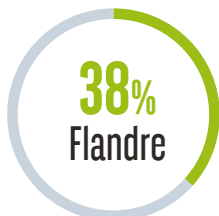
Parmi les Belges de 65 ans et plus ouverts à une donation, 20% opéreraient uniquement pour la transmission de leur patrimoine immobilier.

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 ?



Donation exclusivement mobilière

Donation exclusivement immobilière

# 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 privilégient 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/>

