



**BNP PARIBAS
FORTIS**

Persconferentie

5 februari 2026



**BNP PARIBAS
FORTIS**

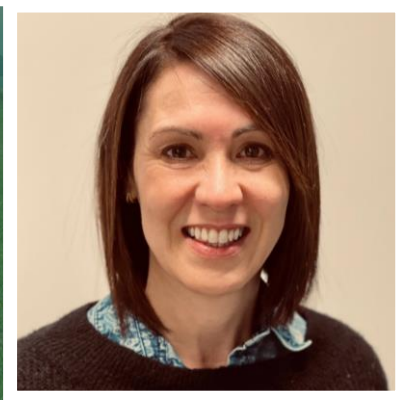
Greet Van Crieelingen

Product Expert
Mortgage Loans



Fatema Henry

Product Expert
Mortgage Loans





01 Inleiding
Laurent Loncke

02 Toegang tot de
woningmarkt
Koen De Leus

03 Voornaamste tendensen
Fatema Henry

04 Klantensegmentatie
Greet Van Crieelingen

05 Schenkingen
Isabelle Brévière

06 Conclusies
Greet Van Crieelingen &
Fatema Henry



**BNP PARIBAS
FORTIS**



Inleiding
door

Laurent Loncke
Head of Retail Banking

01



Inleiding



BNP PARIBAS
FORTIS



Gecontroleerd herstel van de vastgoedmarkt, maar toegankelijkheid blijft moeilijk

Observaties

Na de prijsschokken in de coronaperiode en een correctie de afgelopen twee jaar is er in 2025 een **terugkeer naar de 'normale' situatie**.

De vastgoedmarkt heeft zijn herstel verdergezet met een **stijging van de aanvragen van hypothecaire kredieten en een verhoging van de transactievolumes**.

Nominale stijgingen van de gemiddelde huizenprijzen maar met verschillen per regio en per type goed.

Rekening houdende met de inflatie (3%) is de gemiddelde woningprijs reël gestegen met 2,7% voor huizen en met 0,7% gedaald voor appartementen.

Brussel blijft het duurste gewest. In **Wallonië** werden de prijzen sterk gestimuleerd door de daling van de registratierechten, en in **Vlaanderen** is de prijsstijging gematigder maar wel regelmatig.

Toegang tot de woningmarkt blijft een belangrijke uitdaging.

De daling van de registratierechten in Wallonië en in Vlaanderen heeft tijdelijk het budget van kopers verhoogd, maar het is geen structurele oplossing voor de toegankelijkheid van de woningmarkt.

Sinds 2022 is die toegankelijkheid verslechterd voor potentiële kopers. In 2025 hebben Belgische huishoudens gemiddeld **27% van hun inkomen** besteed aan de maandelijkse terugbetaling van hun krediet (t.o.v. 23% in 2020).



02



Toegang tot de woningmarkt: een structurele uitdaging



BNP PARIBAS
FORTIS





BNP PARIBAS
FORTIS



Koen De Leus
Chief Economist

40,18

Totaalbedrag van afgesloten
hypothecaire kredieten in miljard euro
(+29% tussen 2024 en 2025).



Aantal toegekende kredieten

Vastgoedsector in België

180.000
2023

186.000
2024

+15%

214.000
2025

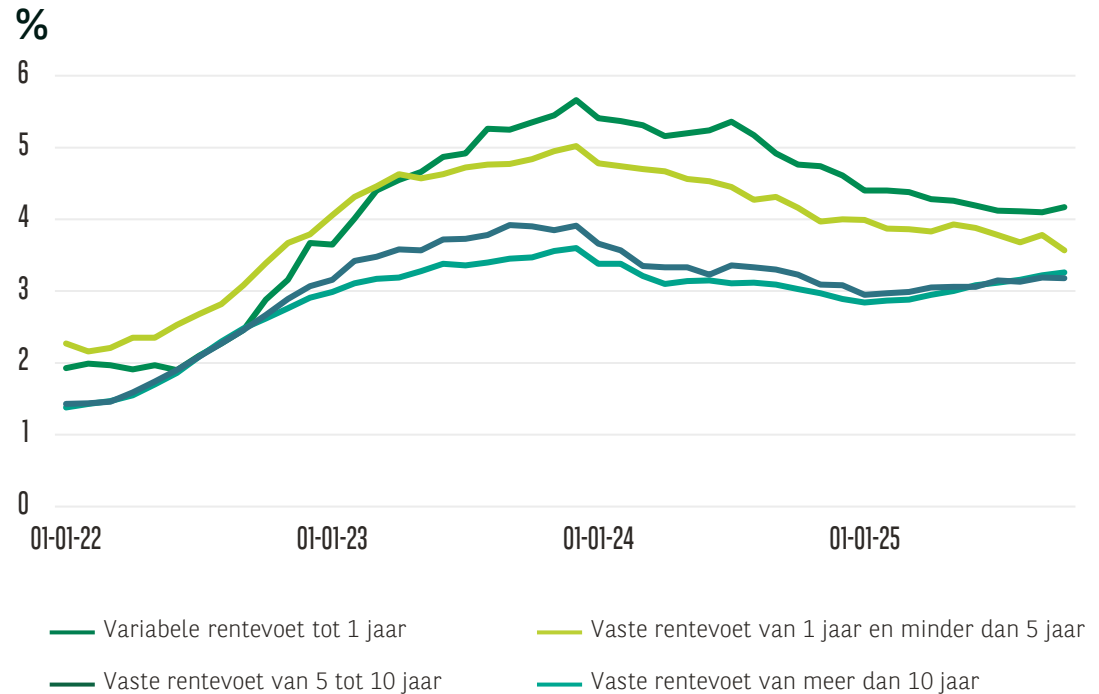


* Bron: Beroepsvereniging van het Krediet (exclusief herfinancieringen)

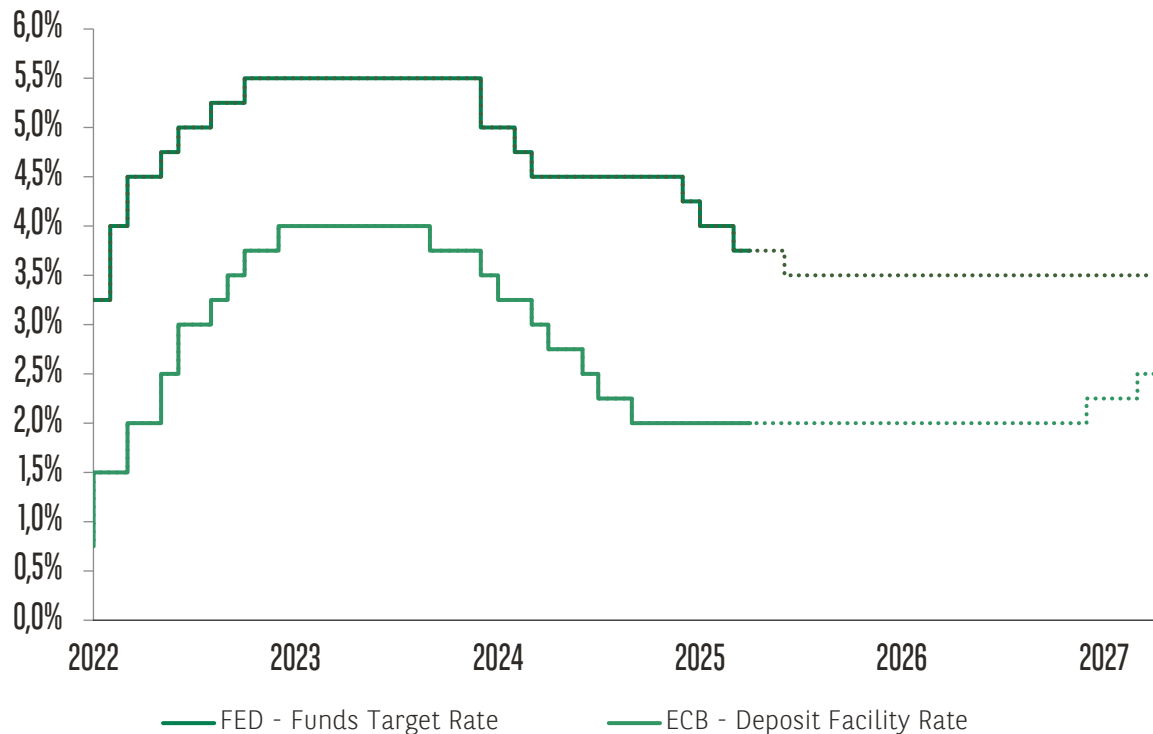


Hoe zullen de rentevoeten de komende maanden evolueren?

Historiek van de rentevoeten



De rentevoeten van de ECB en de Fed wijken af



FED

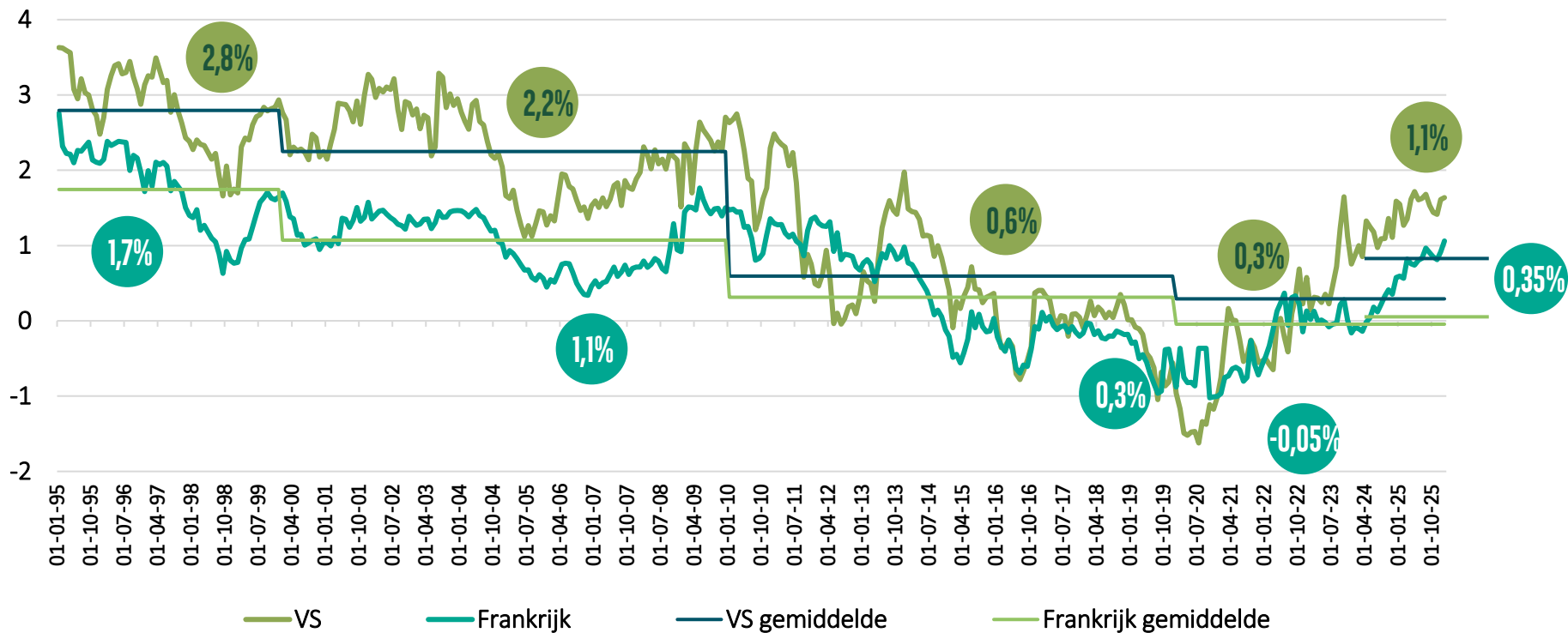
3,5% Vooruitzicht in 2026

ECB

2,0% Vooruitzicht in 2026

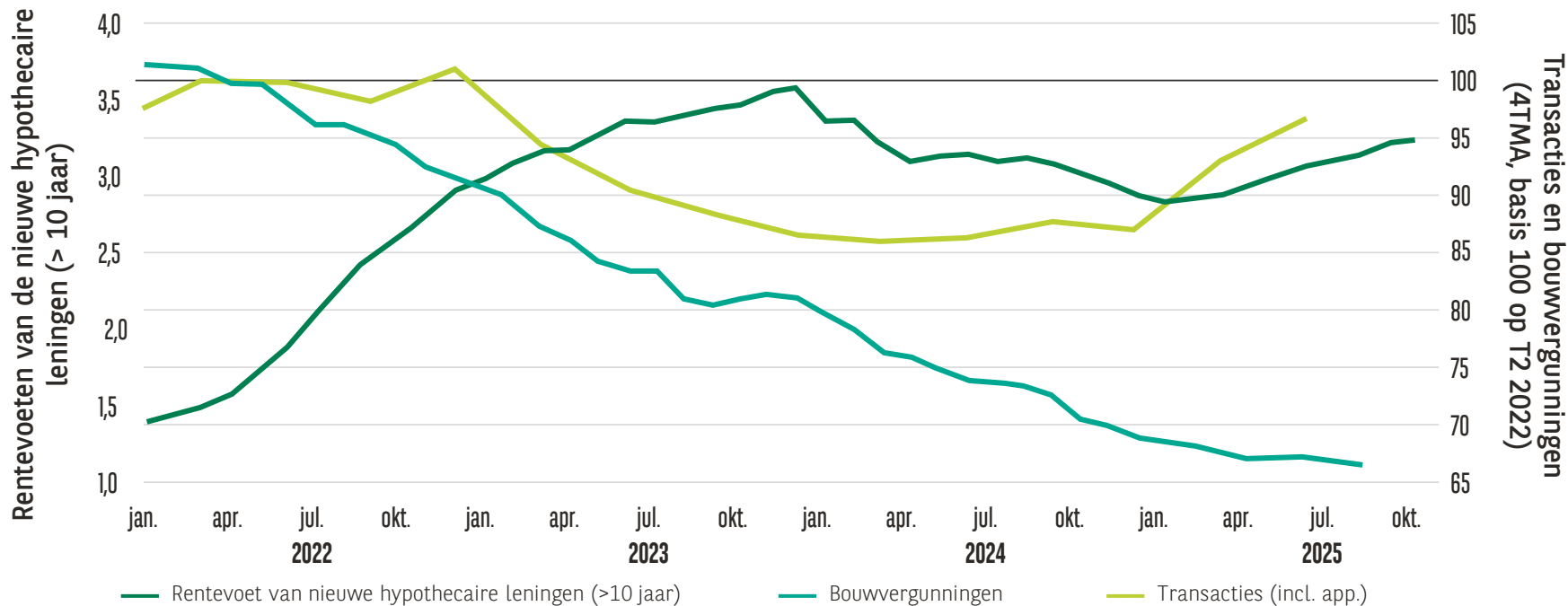
De rentemarkten komen in een nieuw tijdperk

Termijnpremie structureel hoger

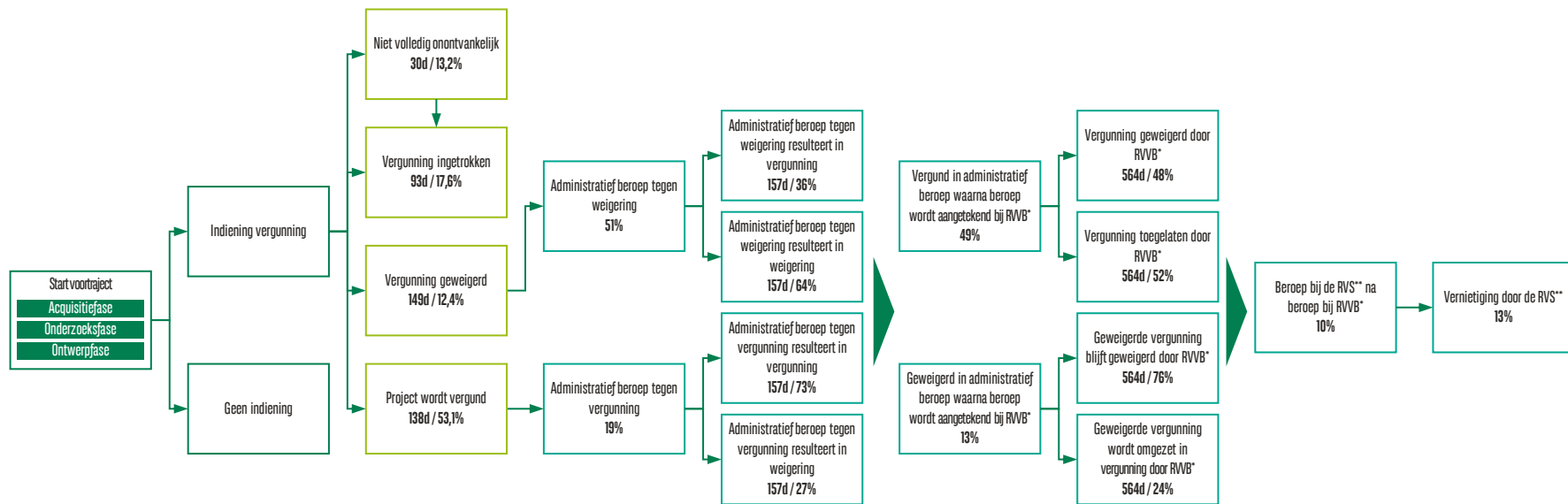


Bronnen: Macrobond, BNP Paribas Fortis

Een progressief herstel na de rentestijgingen



Vergunningsaanvraag: procedures en belangrijke stappen



Gemiddelde doorlooptijd 2 jaar

Gemiddelde
doorlooptijd tot
vergunning 138d

Gemiddelde doorlooptijd
van een administratief
beroep 157d

Gemiddelde doorlooptijd van
een beroep bij de RVVB* 564d

Gemiddelde doorlooptijd van
een beroep bij de RVS 395d

28,5 maanden tot vergunning (bestcasescenario)

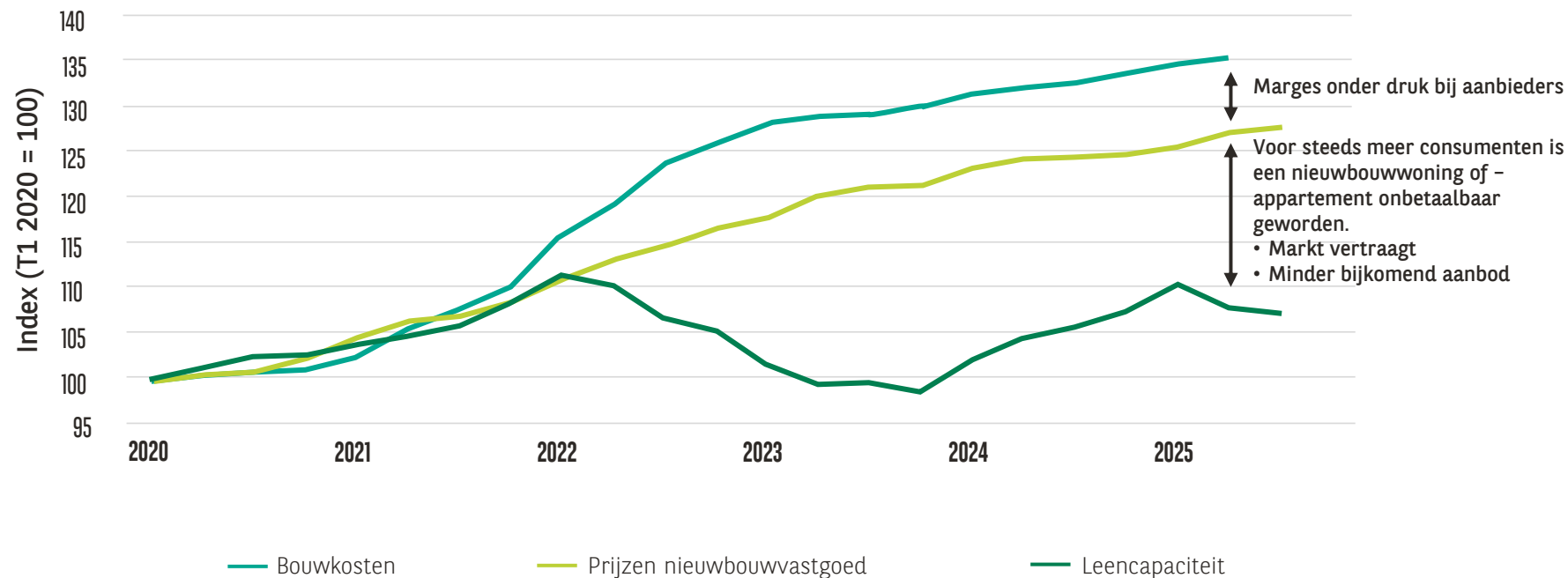
65,5 maanden tot vergunning (worstcasescenario)

*RVVB = Raad voor Vergunningsbetwistingen

** RVS = Raad van State

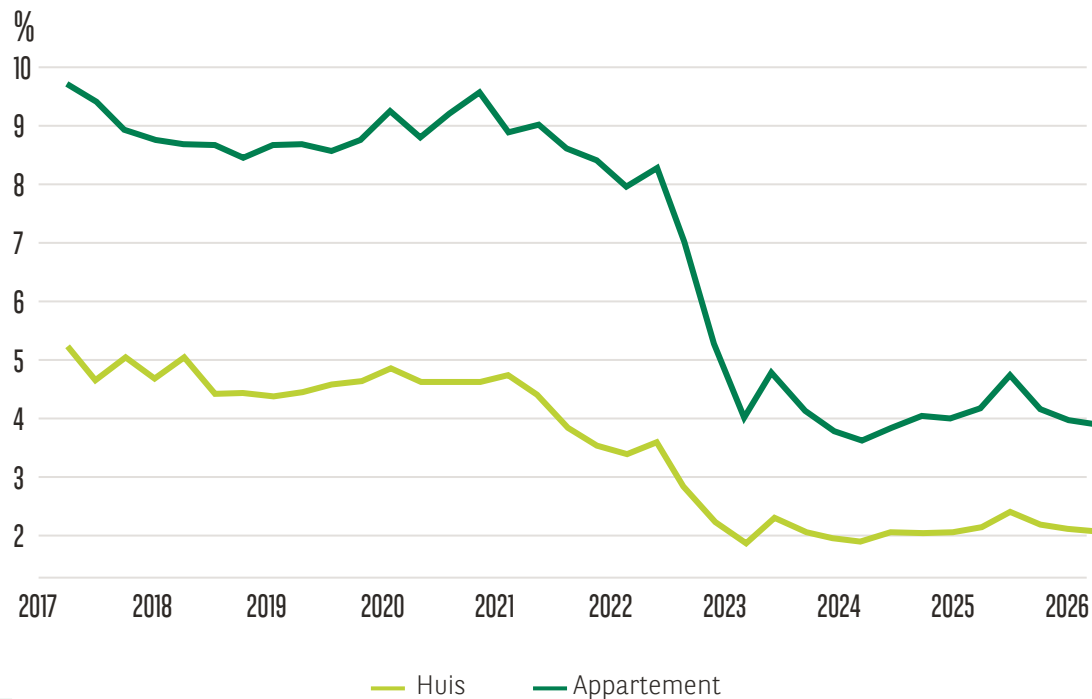
De nieuwbouwmarkt staat stil

Evolutie bouwkosten, prijzen nieuwbouw en leencapaciteit

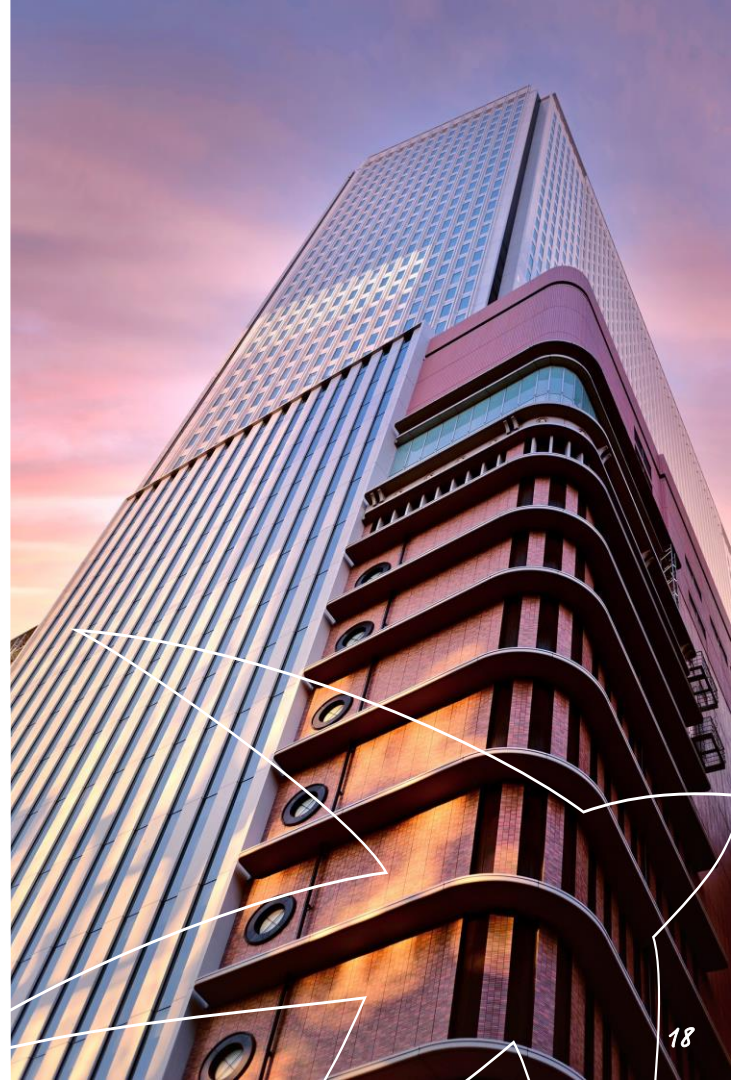


Significante prijsstijgingen in de nieuwbouwmarkt

Evolutie percentage dat nieuwbouw kan aanschaffen



Bron: Matexi



Vooruitzichten op lange termijn

België

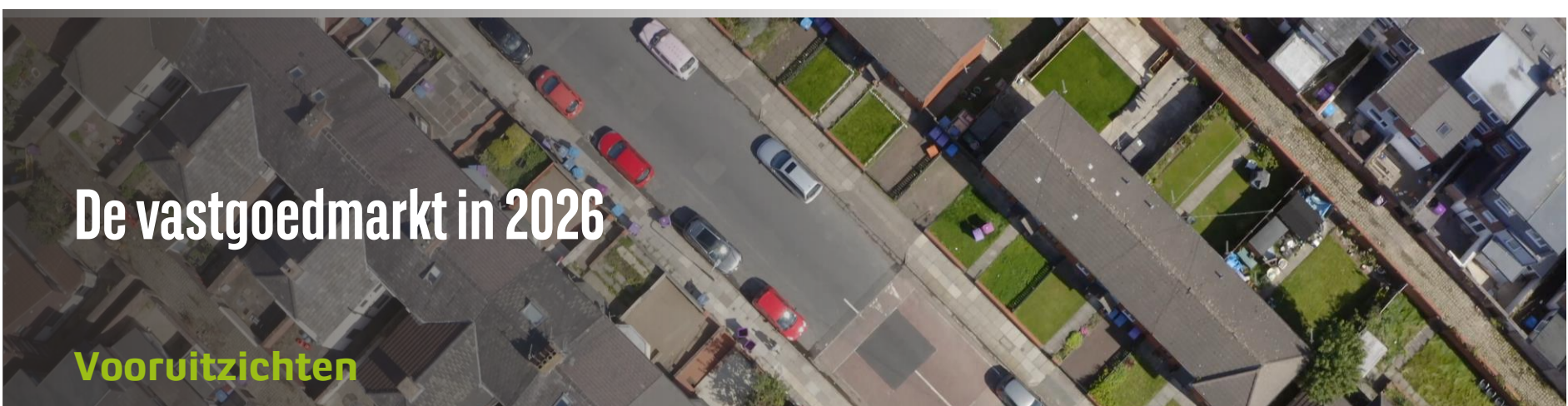
Prijsstijgingen

3,1%
2026

3,3%
2027

3,3%
2028





De vastgoedmarkt in 2026

Vooruitzichten

Een dynamische tweedehandsmarkt, nieuwbouw daalt

Het volume op de **tweedehandsmarkt** komt **stilaan weer op een vergelijkbaar niveau** met dat van vóór de rentestijgingen van de ECB.

In de **nieuwbouwsector** daarentegen, zien we op dit ogenblik **geen herstelperspectieven**.

Robuuste fundamenteën

In tegenstelling tot bij onze Europese burens blijven de fundamenteën van de Belgische vastgoedmarkt robuust: de **huizenprijzen komen in een periode van lichte stijging**, en zelfs stabiliteit.

De spanningen op de obligatiemarkten stuwden de hypotheekrentes omhoog, met het risico op een **stijging van de marktrentevoeten van 10 tot 20 basispunten in 2026**.

Druk op de eerste-eigendomsverwervers

Sinds 2022 is de toegang tot de woningmarkt complexer geworden, voornamelijk vanwege de sterke stijging van de hypotheekrente door het strengere monetaire beleid.

De inflatie heeft gezorgd voor een **onevenwicht tussen eerste-eigendomsverwervers en ontleners die al eigenaar** waren, waarbij die laatsten in het voordeel zijn. In zo'n omgeving blijft een lening een goed idee.

Vastgoed heeft een centrale plaats in het vermogen

Belgische huishoudens hebben een hogere schuldgraad dan het Europese gemiddelde. Daartegenover staat een hoger vermogen waarin de **eigen woning een centrale plaats** inneemt.

03



De voornaamste tendensen bij BNP Paribas Fortis



BNP PARIBAS
FORTIS



Kerncijfers van onze productie

Herstel van de vastgoedmarkt

+14%

Het aantal aanvragen van
hypothecaire kredieten is met
14% gestegen in 2025 ten
opzichte van 2024.

**in euro (€)*



Kerncijfers van onze productie

Gemiddeld leenbedrag voor een aankoop



-7%



€ 218.500



+18%



€ 272.300

Kerncijfers van onze productie

Gemiddeld ontleend bedrag (EUR)

Aankoop en renovatie

275.500

Nieuwbouw

274.000

Aankoop

240.000

Renovatie

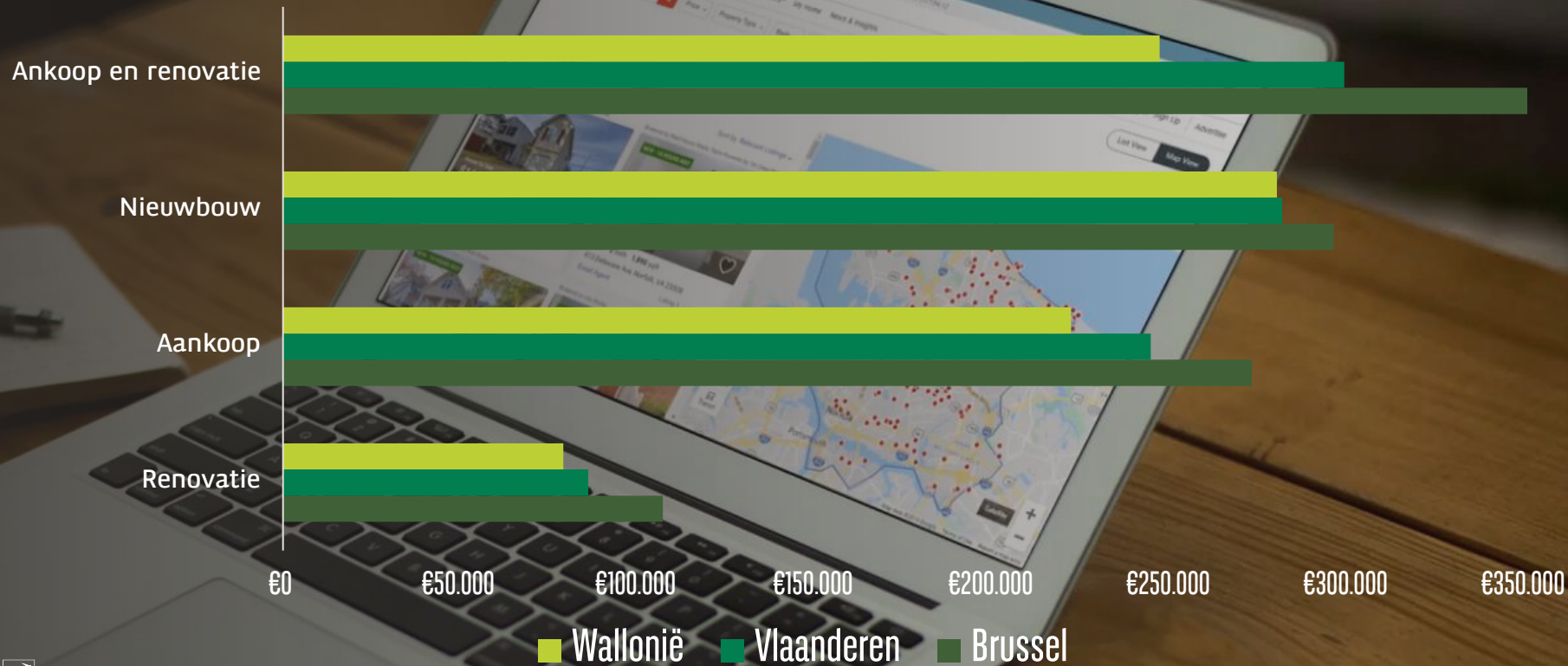
83.500

Gemiddelde

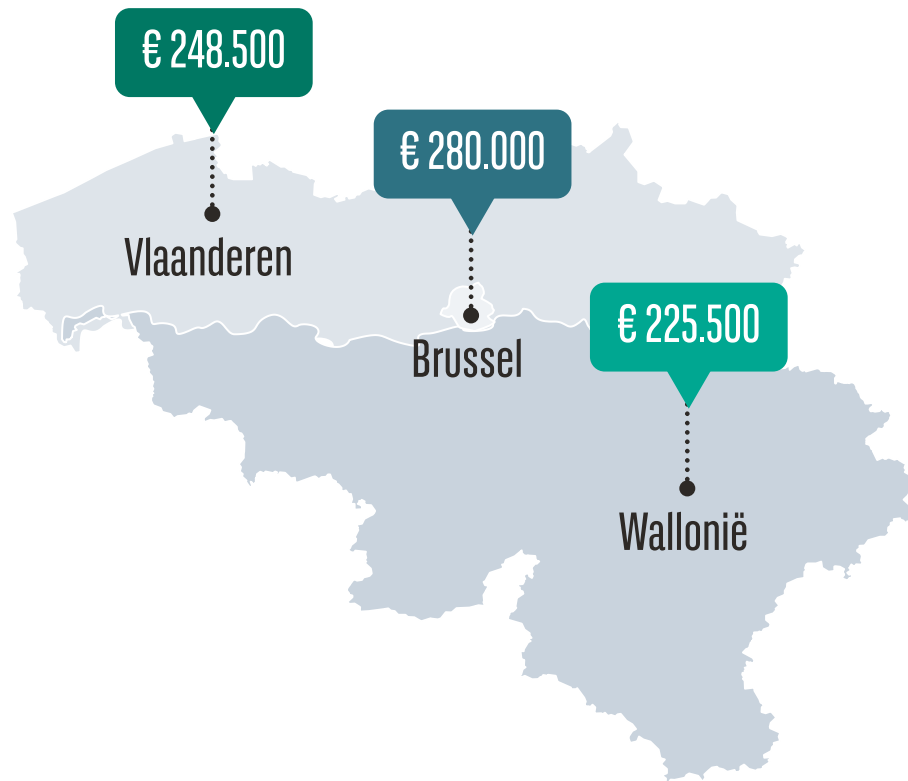
210.000



Gemiddeld ontleend bedrag per gewest en per doel



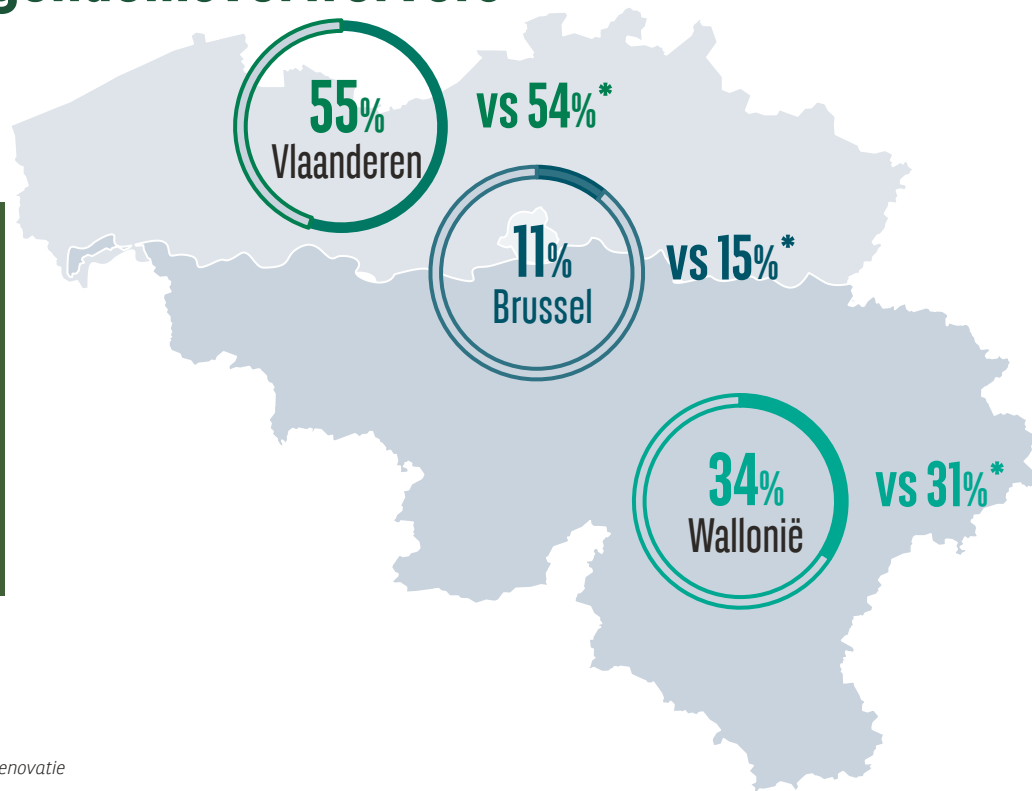
Gemiddeld ontleend bedrag voor de aankoop* van een woning en verdeling van de transacties per gewest



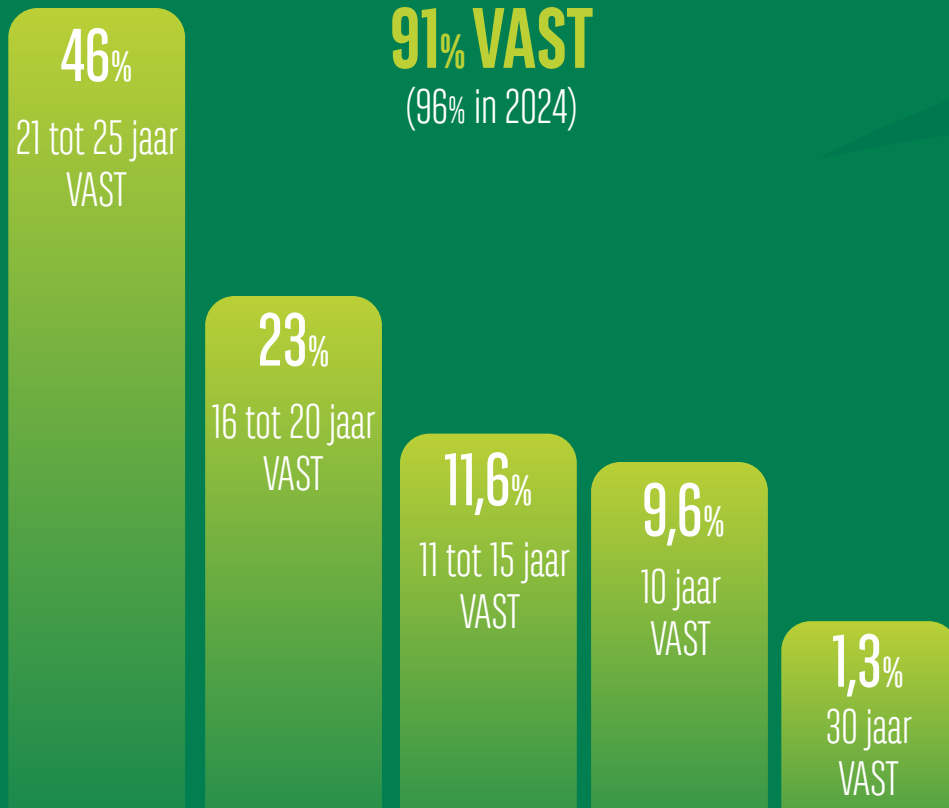
Heeft de recente fiscale aanpassing de aankopen van eerste-eigendomsverwervers beïnvloed?

49%

In 2025 was 49% van de kredietdossiers voor aankoop of aankoop-renovatie bestemd voor eerste-eigendomsverwervers.



De populairste kredietformules

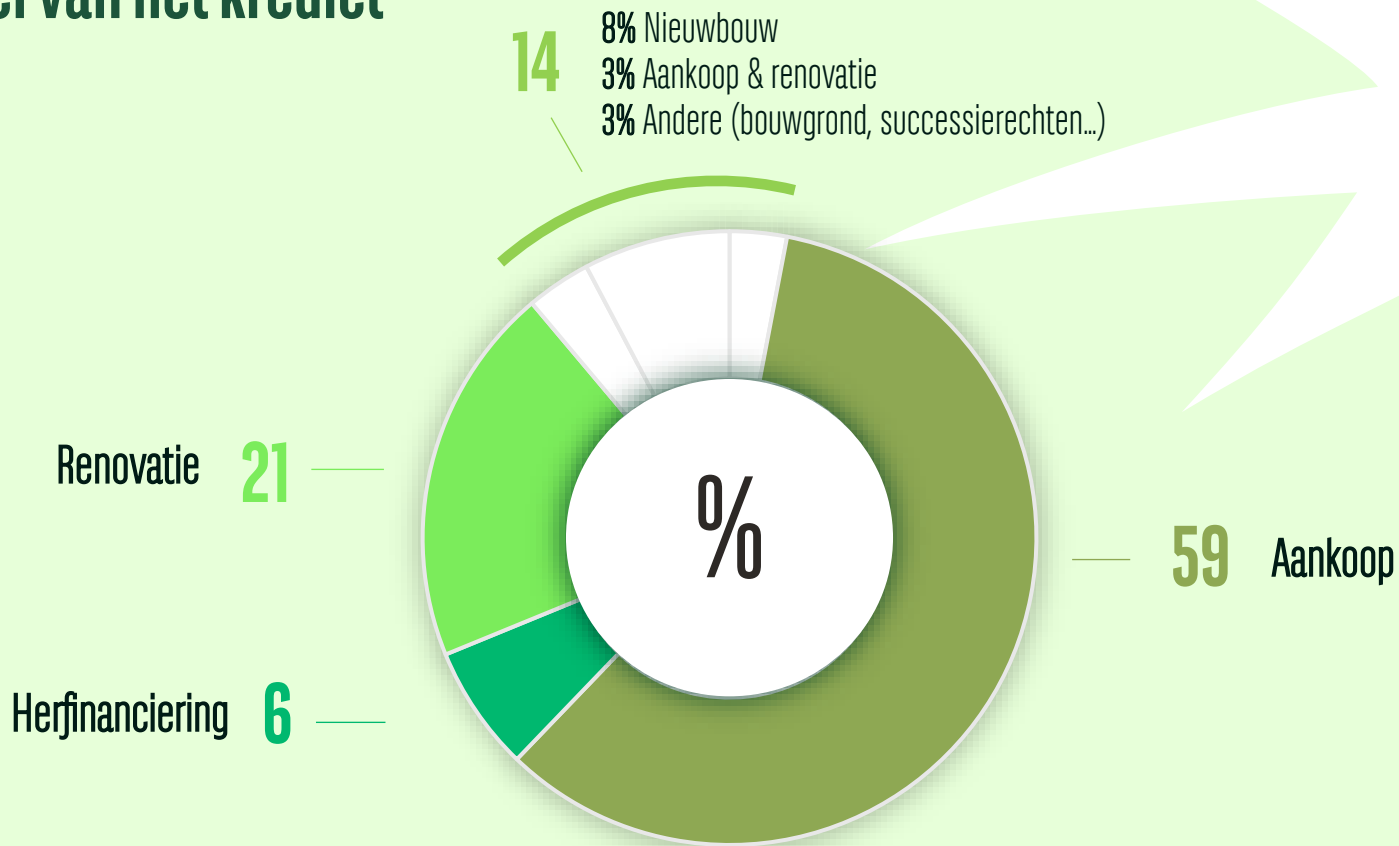


91% VAST
(96% in 2024)

9% VARIABEL
(4% in 2024)



Doel van het krediet



Focus op de kerncijfers van 2025



Bedrag

210.000

euro



Looptijd

238

maanden



Schuldgraad

40%



Quotiteit

66%

04



Klanten- segmentatie en duurzaamheid



**BNP PARIBAS
FORTIS**



Focus op...

Jongeren onder de 30 jaar

30%

ANDERE*
NIEUWBOUW
RENOVATIE

2
8

20

AANKOOP

70

55-plussers

6%

6

18

16

60

1 kredietnemer

34%

2

12

6

80

* Bouwgrond, aankoop, renovatie.
Bron: Productie 2025, zonder herfinancieringen



Focus op...



Bedrag



Looptijd



Schuldgraad



Quotiteit



Vaste rentevoet

Gemiddelde

€ 210.000

19,83 jaren

40%

66%

91%

Jongeren -30 jaar

€ 235.300

23,5 jaren

37%

79%

90%

55-plussers

€ 202.600

9,25 jaren

35%

36%

78%

1 kredietnemer

€ 184.000

21,5 jaren

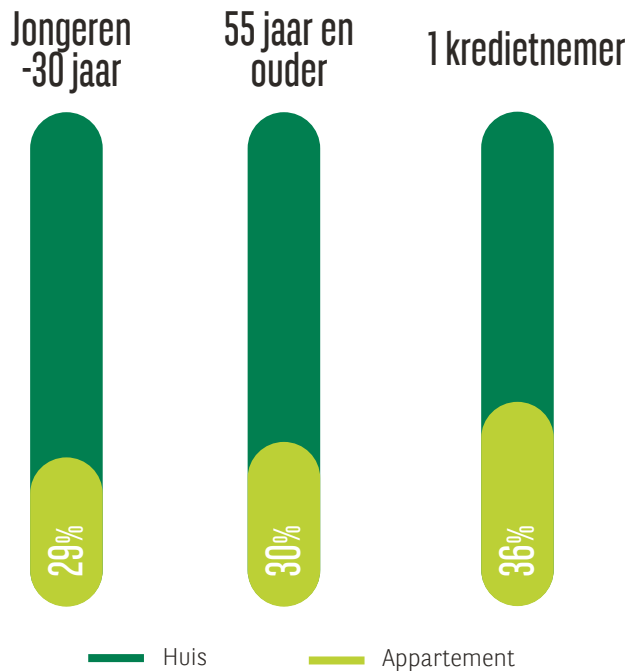
39%

70%

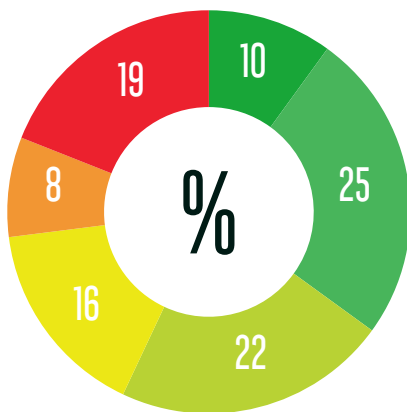
91%

Focus op...

Demografische categorieën per type woning



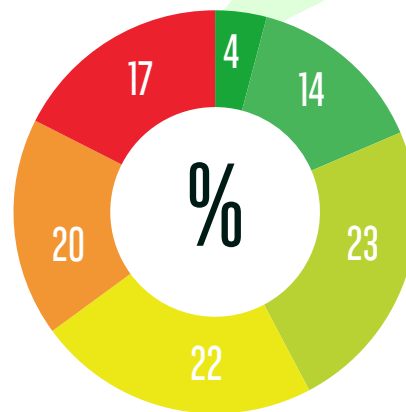
Verdeling EPC-scores verzameld in het kader van een hypothecair krediet



Vlaanderen

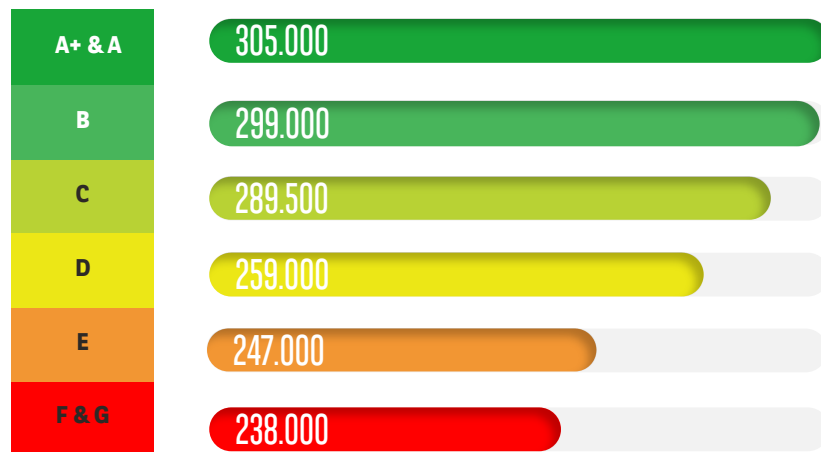
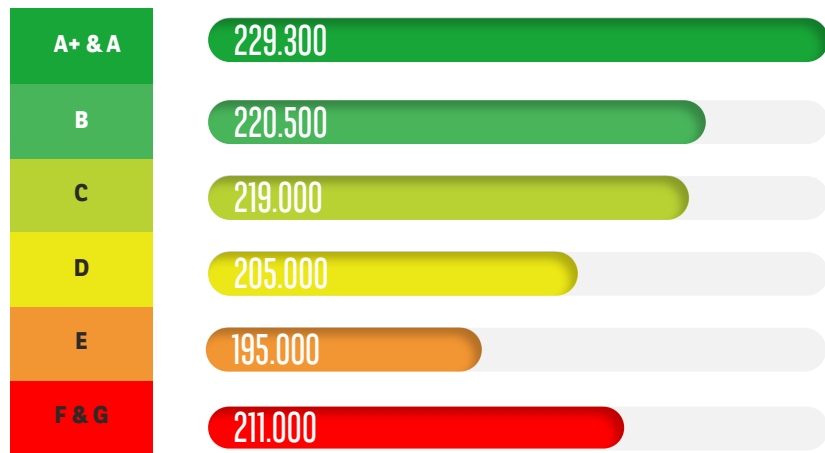


Brussel

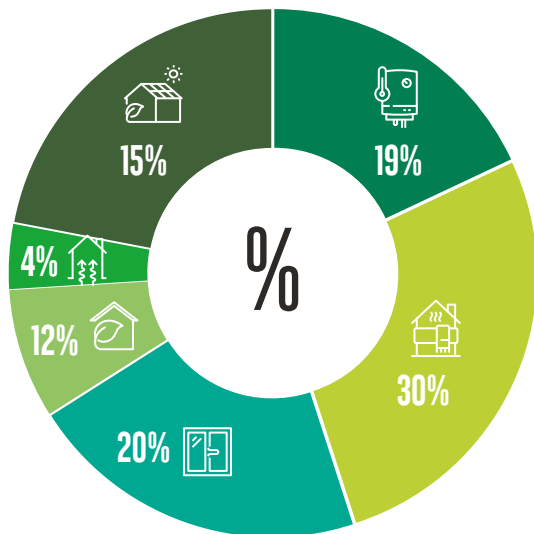


Wallonië

De EPC-score beïnvloedt het gemiddeld ontleende bedrag (EUR)



Energetische renovatie: de lening op afbetaling 'Energie'



4/10

Energieleningen

4 op 10 leningen op afbetaling 'Renovatie' waren in 2025 Energieleningen.

+25%

Stijging van het aantal Energieleningen

Toegekend in 2025, ten opzichte van 2024.

- Verwarmingsketel
- Ramen / dubbele beglazing
- Zonneboiler / geothermie
- Isolatatie
- Andere ecologische maatregelen
- Thermische panelen en/of zonnepanelen

Duurzaamheid

Portefeuille van energie-efficiënte woonkredieten

+7,5%

55.530

Contracten van energie-efficiënte woonkredieten met het label 'Energy Efficient Mortgages'* in portefeuille.



Energy
Efficient
Mortgages
Initiative

+9%

€ 6,8 miljard

Het totaalbedrag aan **energie-efficiënte woonkredieten** (EEM) in de portefeuille van BNP Paribas Fortis, een stijging met 9% ten opzichte van 2024.



Energy
Efficient
Mortgages
Initiative



* Energy Efficient Mortgages (EEM) is een onafhankelijk label dat het ecologisch doel van hypothecaire kredieten identificeert en valideert.

05



De 'grote overdracht': enquête over schenkingen bij Belgen



BNP PARIBAS
FORTIS



BNP PARIBAS
FORTIS



Isabelle
Brévière

Director Estate Planning
Priority & Private Banking

Enquête

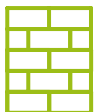
De 'grote overdracht'



Financieel vermogen*

1.309 miljard

euro



Vastgoedvermogen*

1.974 miljard

euro



Mediaan vermogen van 65- tot 74-jarigen*

307.700

euro



* Bron : Nationale Bank van België (NBB)

Beschrijving van de enquête

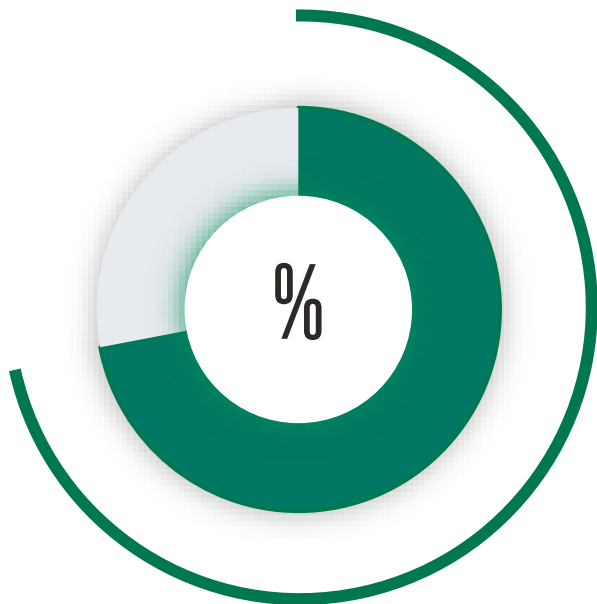
Deze kwantitatieve studie werd uitgevoerd door het studiebureau Data Synergy in opdracht van BNP Paribas Fortis, bij een representatief staal van **1.114 Belgen die financieel onafhankelijk zijn en 65 jaar of ouder.**

De gesprekken vonden plaats tussen 24 november en 1 december 2025. De maximale foutenmarge bedraagt **3%.**



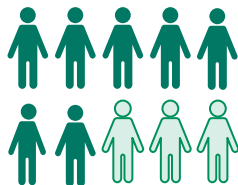
1.114
BELGEN

Het patrimonium schenken bij leven?



72%

Bijna **3 op 4 Belgen van 65 jaar of ouder** verklaren bereid te zijn om te schenken bij leven.



Van de 65-jarigen en ouder hebben in het verleden al een deel van hun vermogen geschonken.

25%

Van de 65-jarigen en ouder zijn van plan om dat in de nabije toekomst te doen.

15%

Van de 65-jarigen en ouder hebben er nog niet over nagedacht, maar staan ervoor open.

31%

Van de 65-jarigen en ouder staan er niet voor open om bij leven een schenking te doen.

29%

33%

Een derde van de Belgen van 65 jaar of ouder die open staan voor een schenking, wil enkel roerend vermogen overdragen.



Enquête

Wat willen ze schenken?

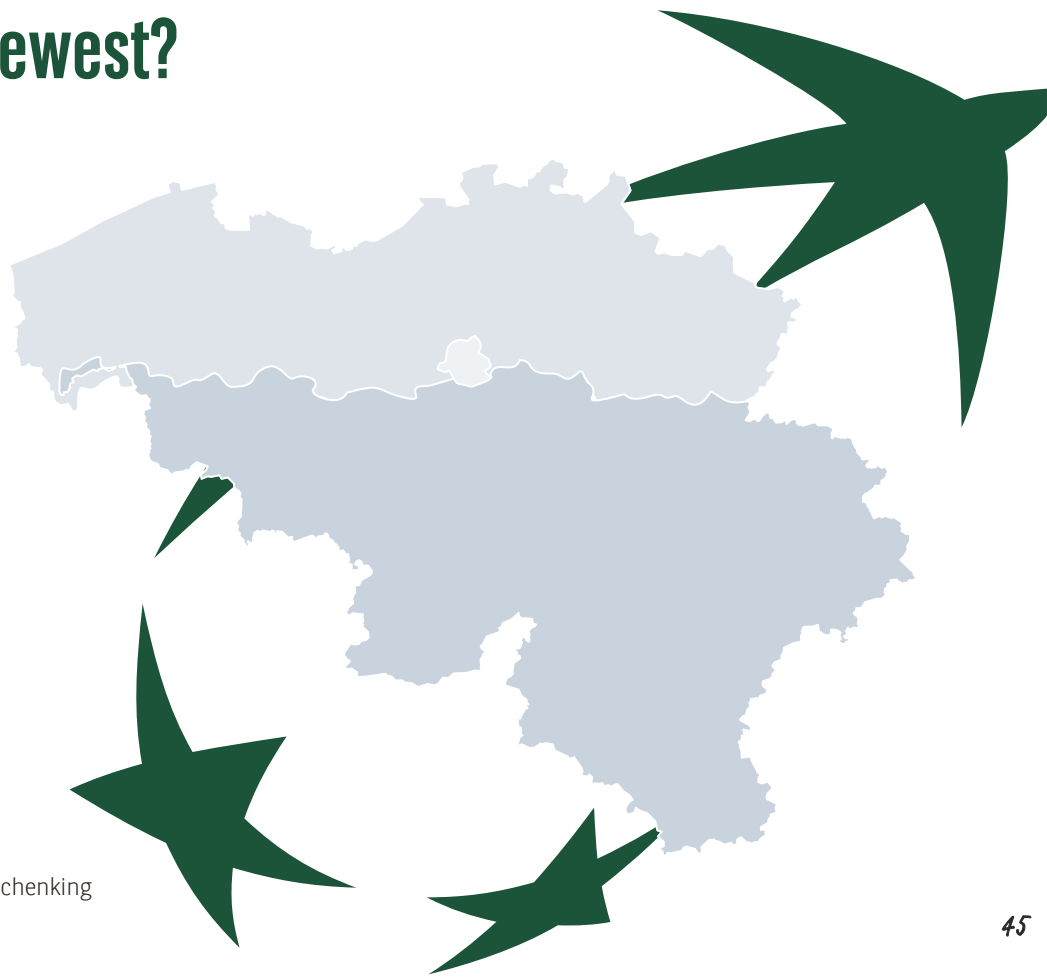
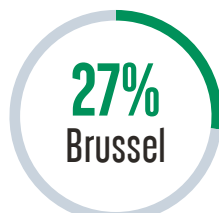
20%

Van de Belgen van 65 jaar of ouder die open staan voor een schenking, zou 20% enkel opteren voor de schenking van hun vastgoedpatrimonium.

1/5

Van de 65-jarigen of ouder die een schenking willen doen, opteert in België 18% voor een gecombineerde overdracht van zowel onroerend als roerend vermogen.

Schenken: verschillen per gewest?



De voornaamste redenen voor een schenking



7/10

Voor 7 op de 10 Belgen van 65 jaar of ouder die open staan voor een schenking zijn verminderde **successierechten** de voornaamste reden (68%).

Die motivatie is nog duidelijker bij schenkers die meerdere residentiële goederen hebben (77%).

46%

Financiële steun voor de kinderen is de tweede belangrijkste motivatie voor de Belgen van 65 jaar of ouder die open staan voor een schenking.



Generatiesprong?



8/10

82% van de Belgen van 65 jaar of ouder die een schenking overwegen, geeft de voorkeur aan de **kinderen** als begunstigden.



46%

46% van de Belgen van 65 jaar of ouder die open staan voor een schenking en die al grootouder zijn, overweegt om hun patrimonium over te dragen aan de **kleinkinderen**.

De voornaamste zorgen bij schenkingen



41%

van de Belgen van 65 jaar of ouder
verklaart geen zorgen te hebben
rond schenkingen.



32%

Van de Belgen van 65 jaar of ouder
die verklaren zich zorgen te
maken, noemt 1 op de 3 de
schenkingskosten als voornaamste
bekommernis.

Begeleiding bij een onroerende schenking



54%

Meer dan 1 op 2 Belgen van 65 jaar of ouder die onroerend goed bezitten, willen persoonlijk bijgestaan worden door een notaris.

26%

Een op vier Belgen van 65 jaar of ouder die op korte termijn een schenking overwegen, geeft aan gepersonaliseerde fiscale simulaties nodig te hebben.

47%

Een op de twee Belgen van 65 jaar of ouder verwacht dat hun bank tussenkomt in de planning en het beheer van de overdracht van hun roerend en/of onroerend vermogen.

1/5

Enkele van de belangrijkste taken die de bank op zich kan nemen: informeren over de geldende wetgeving en fiscale regels, advies op maat geven, in contact brengen met een schenkingsexpert.



"Een schenking gaat verder dan een loutere vermogensoverdracht. Ze omvat een strategische aanpak, vooruitziendheid en een weloverwogen beslissing."

06



Conclusies



BNP PARIBAS
FORTIS



Conclusies

1. "Saai is het nieuwe sexy" op de vastgoedmarkt. In deze "terugkeer naar normaal" maken begeleiding en expertise het verschil.
2. In een context van aanhoudend hoge rentes is toegang tot huisvesting afhankelijk van gepersonaliseerde en gestructureerde oplossingen.
3. Hypotheekleningen, energiebesparende renovaties en vermogensoverdracht maken nu deel uit van een totaalbenadering van levensplannen.

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/>

