



Een blik op de Belgische vastgoedmarkt

11/2/2025 @ Batibouw

Alissa Lefebre | Economic Research ING



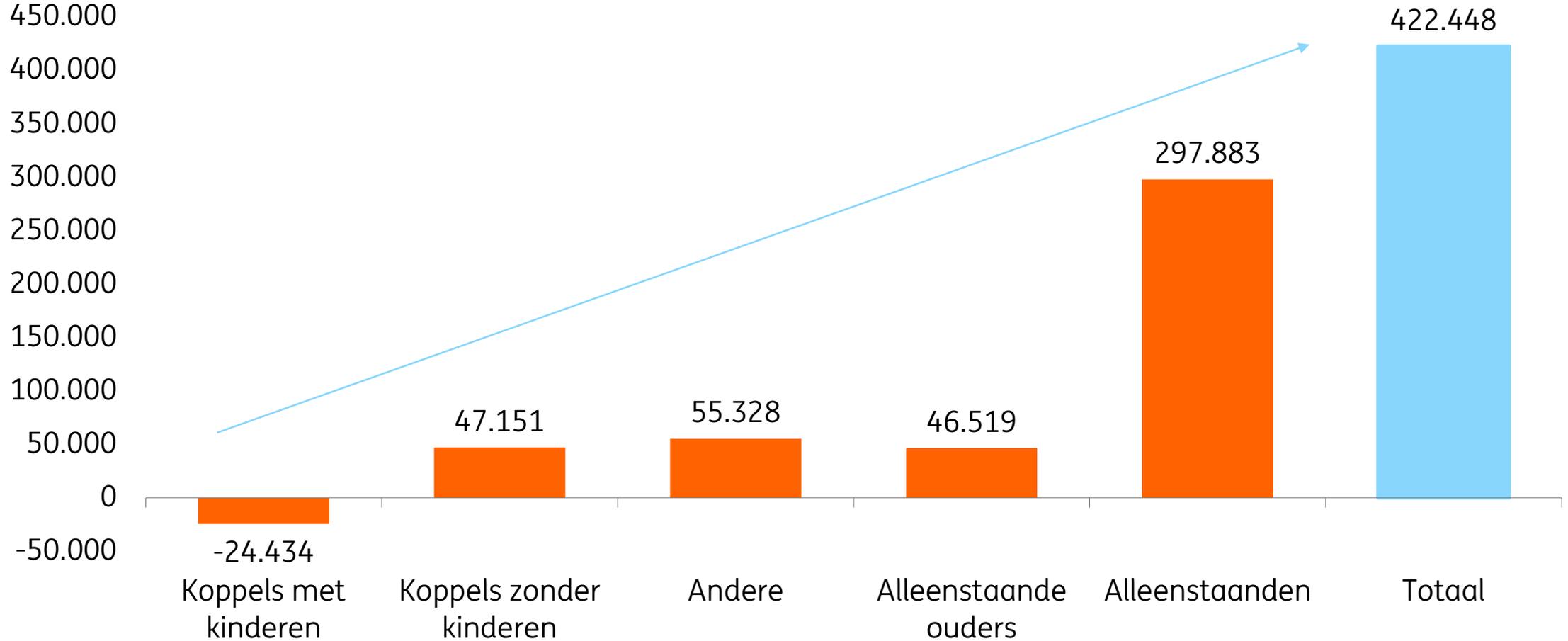
do your thing

**Een veranderende
demografie leidt
tot een andere
woningnood**



Tegen 2040 worden 422.000 nieuwe huishoudens verwacht, waarvan 71 % alleenstaanden

(Stijging per type huishouden, ten opzichte van 2025)

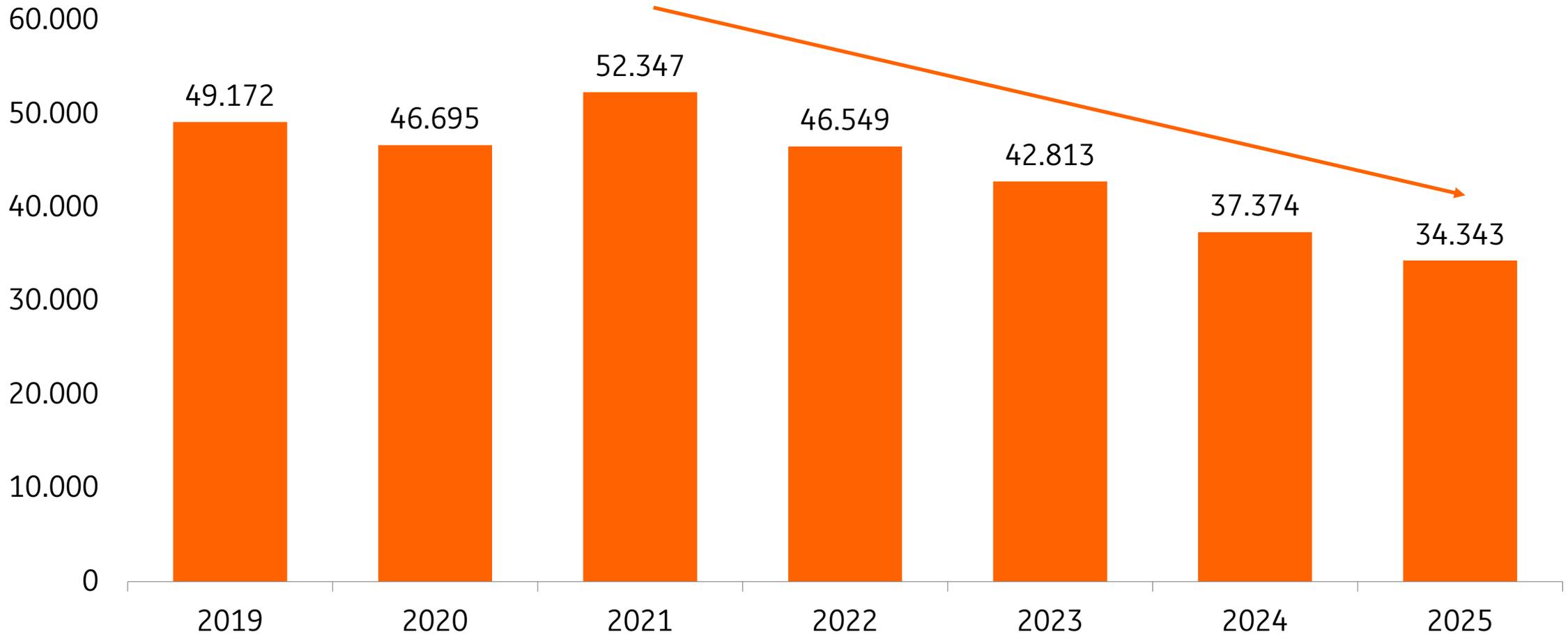


**Maar
nieuwbouwsector
heeft moeite met
te volgen...**



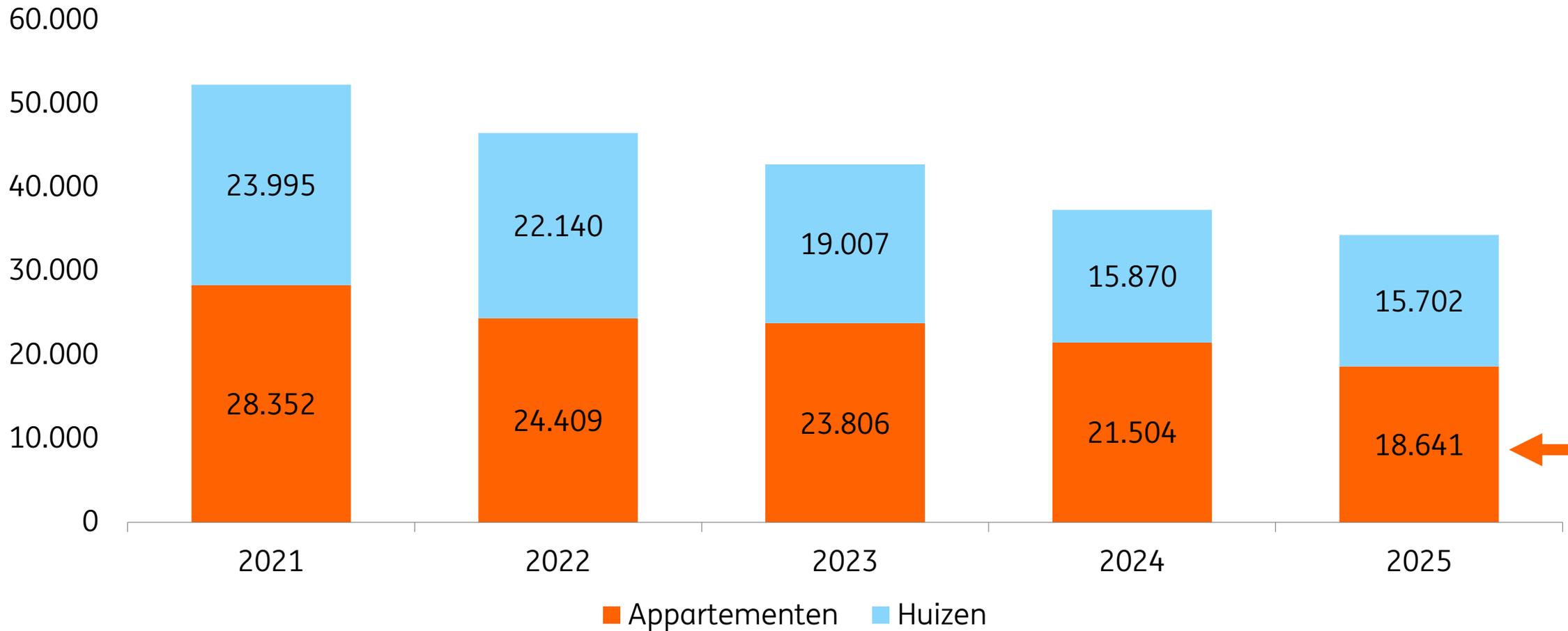
Zo neemt het aantal bouwvergunningen al jaren af...

Bouwvergunningen voor nieuwbouwwoningen in eerste tien maanden van elk jaar

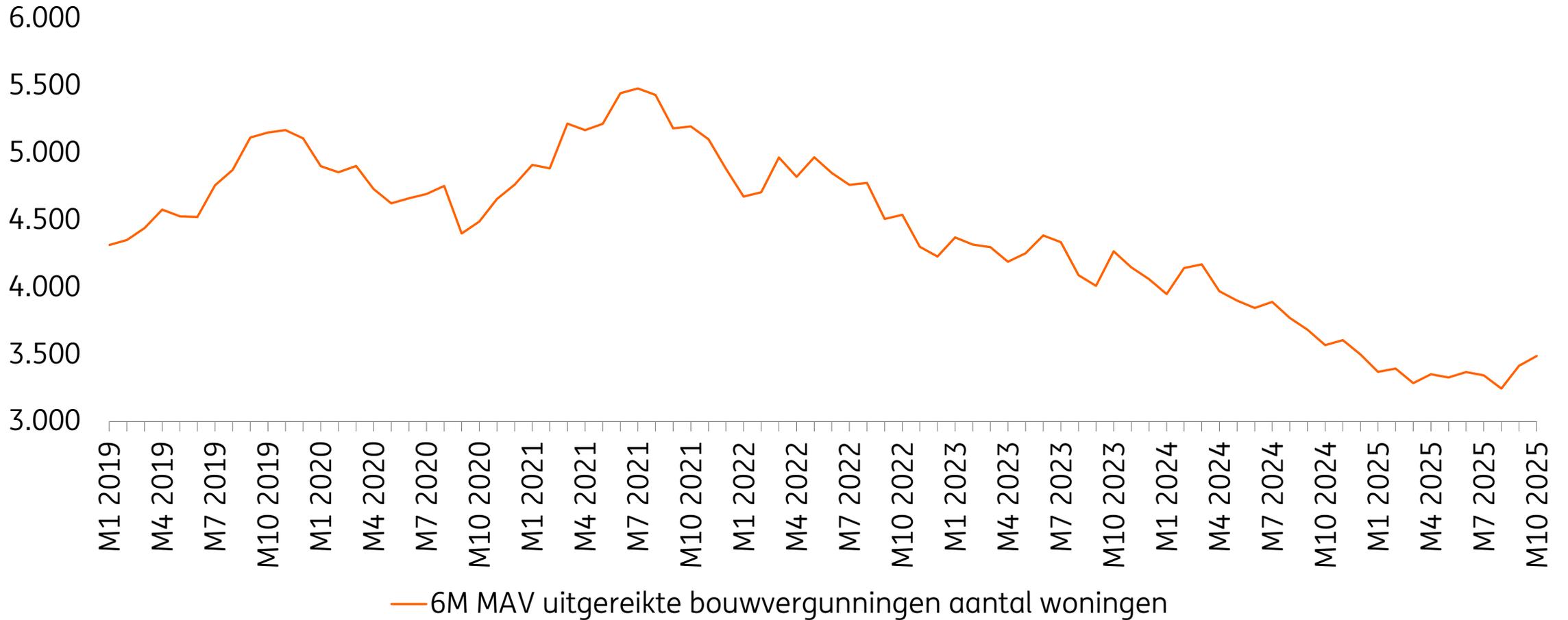


En vergroot de mismatch tussen vraag en aanbod

Bouwvergunningen (appartementen en huizen) in eerste tien maanden van elk jaar



Al lijkt het tij langzaam te keren...



**Al zal dat herstel
stapsgewijs zijn:**

**Productie van
gebouwen
+0,2% in 2026 en
+0,5% in 2027**

Voorspelling ING



**De Belg is
overtuigd: voor
starters steeds
moeilijker om
betaalbare
koopwoning te
vinden**



De perceptie van de Belgen over starters op de woningmarkt

62% van de Belgen:
“starters zijn
genoodzaakt eerst
een tijdelijke woning te
kopen “

55% van Belgen:
“starters hebben
niet meer de kans
om hun ideale
woning te kopen “

69% van de Belgen:
“starters vandaag de dag
moeten meer betalen voor
minder – in termen van
kwaliteit, oppervlakte etc.”



**Hypotheek met
langere looptijd
(> 20 jaar)**

**Financiële steun
van ouders of
familie: vaker en
groter bedrag dan
vijf jaar geleden**

**Maar, voor velen, is
dit niet mogelijk of
niet voldoende...**

**Daarom wonen
jongeren vaker bij
vrienden/familie of
begeven zich op de
huurmarkt**



*Bronnen: ING Consumer Survey 2025,
NBB financial stability report 2025*

Dit is niet zonder
gevolgen...

**7 op 10 jongeren
vinden dat
woonlasten
gezinsvorming
uit- of zelfs afstellen**

Bron: ING Consumer Survey



**Wat de mismatch
tussen demografie
en woningaanbod
verder vergroot...**





do your thing

**Bedankt voor uw
aandacht!**

www.ing.com

Disclaimer

This document has been prepared by the FICC Research department of ING Bank N.V. (“ING”) solely for information purposes without regard to any particular user's investment objectives, financial situation, or means. ING forms part of ING Group (being for this purpose ING Group N.V. and its subsidiary and affiliated companies).

The information in this document is not an investment recommendation and it is not investment, legal or tax advice or an offer or solicitation to purchase or sell any financial instrument. Reasonable care has been taken to ensure that this document is not untrue or misleading when published, but ING does not represent that it is accurate or complete. ING does not accept any liability for any direct, indirect or consequential loss arising from any use of this document. Unless otherwise stated, any views, forecasts, or estimates are solely those of the author(s), as of the date of the document and are subject to change without notice.

The distribution of this document may be restricted by law or regulation in different jurisdictions and persons into whose possession this document comes should inform themselves about, and observe, such restrictions.

Copyright and database rights protection exists in this document and it may not be reproduced, distributed or published by any person for any purpose without the prior express consent of ING. All rights are reserved.

ING

