

KBC Economics: Belgisch renovatietempo blijft veel te laag

MyHome in KBC Mobile bundelt alle wooninformatie op één plek en helpt gezinnen hun renovatie beter te plannen

De Belgische woningmarkt staat onder druk. Terwijl gezinnen geconfronteerd worden met hoge vastgoedprijzen, duurdere materialen en strengere duurzaamheidsnormen, stagneert het renovatietempo al jaren. Uit onderzoek van Johan Van Gompel (KBC Economics) blijkt dat een stevige versnelling nodig is om de klimaatdoelstellingen te halen. Tegelijk groeit de nood aan begeleiding, duidelijkheid en betaalbaarheid. Daarom verzamelt KBC alle relevante woon- en renovatieservices van KBC en haar partners op één centrale plaats in KBC Mobile: MyHome.

Woningrenovaties in België: in het huidige tempo halen we het niet

Uit het zopas gepubliceerde onderzoeksrapport¹ van Johan Van Gompel, Senior Economist bij KBC, blijkt dat de renovatiesnelheid in België veel te laag ligt om de Europese klimaatdoelstelling voor 2050 te halen. Willen we tegen 2050 CO₂-neutraal wonen, dan moet het huidige tempo van woningrenovaties drie tot vier keer sneller. Ondanks stimulerende overheidsmaatregelen stagneerde de renovatie-intensiteit vrijwel de voorbije 25 jaar. Tijdens de coronacrisis was er wel een opvallende piek, maar sindsdien is het aantal renovatievergunningen weer gedaald tot een uitzonderlijk laag niveau. Dat toont aan dat er nog steeds belangrijke – zowel financiële als andere – drempels zijn die renovaties afremmen.

Wat zijn de drempels voor renovatie?

- **Oud woningbestand:** Groot deel van de Belgische woningen dateert van vóór 1981 (66% in Vlaanderen, 78% in Wallonië, 93% in Brussel). Nieuwbouw sinds 2011 blijft beperkt.
- **Energieverslindende woningen:** België scoort na Luxemburg het slechtst in de EU27 voor uitstoot door verwarming/koeling van woningen.
- **Te trage vooruitgang:** Energie-efficiëntie groeit, maar blijft onder het EU-niveau. Slechts 10% van de woningen wordt verwarmd met hernieuwbare energie (EU27: 25%).
- **Renovatie-intensiteit:** Het aantal renovatievergunningen in verhouding tot het aantal bestaande woongebouwen schommelt al 25 jaar rond hetzelfde niveau.

¹ Onderzoeksrapport KBC Economics

- **Financieel-economische drempels:** De hoge renovatiekost gaat gepaard met strengere duurzaamheidsnormen en soms lange (verwachte) terugverdientijden. Huishoudens die opteren voor de combinatie aankoop-renovatie krijgen te maken met fors duurder geworden vastgoed.
- **Andere drempels:** Sociaal-demografisch (vergrijzing, kleinere huishoudens), technisch-organisatorisch (beschermde gebouwen, vinden van aannemers, tijdelijke verhuys) en informatief (gebrek aan kennis over renovatiemogelijkheden en –premies, andere prioriteiten).
- De uitstoot door verwarming en koeling daalde tussen 2008 en 2023 bijna driemaal sneller dan in de rest van Europa. Daarnaast gaf 31% van de Belgen in 2023 aan dat hun woning in de vijf voorafgaande jaren energie-efficiënter werd (25% in EU27). Die vooruitgang moet wel genuanceerd worden, omdat een deel van de daling te maken heeft met de overstap van stookolie naar aardgas en vaak slechts beperkte renovaties betreft.

Ondanks de recente vooruitgang blijft de renovatie-opgave enorm: om de Europese doelstellingen te halen moet nog zo'n 80% van het Belgische woningbestand worden aangepakt, goed voor een geraamde investeringskost van circa 350 miljard euro². Daarbij spelen onzekerheden zoals vergrijzing en het toekomstige prijsverloop van fossiele brandstoffen een belangrijke rol. Het wegwerken van drempels - van betere renovatiekennis en begeleiding tot een blijvend ondersteunend beleid voor kwetsbare huishoudens - én een vlottere doorstroming op de woningmarkt blijven daarom cruciaal, aangezien renovaties vaak gebeuren bij nieuwe eigenaars.

Wat toont de KBC-kredietportefeuille?

Ondanks de uitdagingen tonen onze klanten een groeiende bereidheid om te investeren in hun woning en energiebesparing. Uit een analyse van de eigen kredietportefeuille blijkt dat:

- het aantal **nieuwe renovatiekredieten** in 2025 steeg met **14%**
- het aantal **energieleningen** steeg met **19%**, met sterke groei in **thuisbatterijen (+160%) en warmtepompen (+30%)**.
- **digital-first** dominant blijft: **73%** van de leningen op afbetaling en **20%** van de hypothecaire kredieten worden digitaal gestart.
- In reactie op de toenemende betaalbaarheidsdruk op de woningmarkt introduceerde KBC eind 2025 een **financieringsoplossing voor starters die toelaat om tot 100% van de waarde van de woning te lenen**. Jonge kopers worden steeds vaker geconfronteerd met beperkte eigen middelen, hoge aankooprijzen en aanzienlijke renovatiekosten, onder meer in het kader van de energietransitie. Tegelijk impliceert een volledige financiering een hogere schuldgraad, wat een zorgvuldige beoordeling van de individuele financiële draagkracht vereist. De maatregel past binnen een bredere context van marktevoluties en vormt geen structurele oplossing voor de onderliggende uitdagingen op de woningmarkt.

Met de juiste partners meteen aan de slag

Waar onze kredietgegevens tonen dat klanten bereid zijn te investeren, maakt de complexiteit van de markt duidelijk dat financiële ondersteuning alleen niet volstaat. Steeds meer klanten vinden hun weg niet meer in de veelheid aan oplossingen, noch in wat eerst te doen. Die nood aan duidelijkheid wordt bevestigd door het onderzoek van CBC³: Belgen zijn wel bereid om hun woning te verduurzamen, maar missen massaal heldere informatie over EPC-normen en renovatie-ondersteuning. 69% voelt zich onvoldoende geïnformeerd en 71% weet niet welke premies of hulp beschikbaar zijn. Daarenboven is meer dan 6 op de 10 Belgen te vinden voor een digitaal platform dat alle producten en diensten rond hun (toekomstige) woning bundelt, waardoor de toegang tot informatie en het dagelijkse beheer een stuk eenvoudiger wordt.

² Kostenraming Nationale Bank België

³ [Observatoire CBC](#)

Door financiële oplossingen, digitale tools en specialisten logisch met elkaar te verbinden, ontstaat één geïntegreerde omgeving die gezinnen begeleidt in elke stap van hun woontraject. Klanten weten vaak wat ze willen, maar niet of het haalbaar is. KBC helpt hen dat snel en eenvoudig te ontdekken. In KBC Mobile krijgen klanten onmiddellijk inzichten in hun budget, planning en mogelijkheden, terwijl partners hen ondersteunen met expertise en advies.

Immoscoop geeft woningzoekers sneller toegang tot een nieuw en kwaliteitsvol aanbod. Met **Settle** kunnen gezinnen een realistische renovatiesimulatie maken — van isolatie tot esthetische upgrades — inclusief een rapport dat geschikt is voor een kredietaanvraag. Wie wil verkopen, vindt via **Immowinkel** alle nodige attesten en keuringen op één plaats, zodat het verkoopproces vlotter kan starten. **Impact Us Today** helpt klanten om offertes en renovatieprojecten concreet te maken, met begeleiding die varieert van zonnepanelen tot isolatie of nieuwe ramen.

Daarnaast zorgt **Eliq** voor realtime inzicht in energieverbruik en concrete besparingstips, afgestemd op het profiel van het gezin. En via **Samen Overstappen** kunnen klanten eenvoudig aansluiten bij groepsaankopen voor gas en elektriciteit, zodat ze met één klik overstappen naar een voordeliger én groener energiecontract.

Zo vormt KBC Mobile één centraal platform waar gezinnen niet alleen de juiste keuzes kunnen maken, maar die keuzes ook meteen kunnen uitvoeren. Kate wordt daarbij hun eerste aanspreekpunt, terwijl klanten voor persoonlijk advies ook altijd terecht kunnen bij de experts in het kantoor en bij KBC Live.

MyHome: alles voor je woning onder één dak – met extra voordelen

Vanaf maart lanceert KBC in KBC Mobile, een dashboard dat alle wooninformatie en renovatietools bundelt: **MyHome**⁴. MyHome geeft gezinnen inzicht in hun woningbudget, waarde van hun woning, renovatieplanning, energieverbruik en attesten.

Het dashboard biedt:

- één centrale plek voor lening, verzekeringen, renovatieadvies en energie-inzichten
- toegang tot partners zoals Settle, Eliq, Immoscoop en Impact Us Today
- automatische opslag van attesten, offertes en keuringen
- persoonlijke inzichten via slimme budget- en energie-indicatoren

Klanten kunnen via Kate attesten aanvragen of meteen hun zonnepanelen- of isolatie-installatie regelen. Wie deze stappen zet, verdient automatisch Kate Coins⁵, die klanten nadien kunnen gebruiken om geld te besparen bij het aanschaffen van andere producten en diensten van KBC en partners. Zo wil KBC gezinnen maximaal ondersteunen in hun energietransitie en woonambities. Met innovatie, digitale oplossingen en samenwerking met partners bouwt KBC mee aan een duurzamere en betaalbare toekomst.

KBC-Persdienst

+ 32 475 78 08 66 / + 32 2 429 85 45 / + 32 2 429 29 49 / + 32 2 429 32 88

KBC Groep NV – Havenlaan 2, 1080 Brussel

KBC-persberichten zijn beschikbaar op www.kbc.com of kunnen worden verkregen door een e-mail te sturen naar pressofficekbc@kbc.be.

⁴ Het MyHome dashboard is enkel beschikbaar voor klanten die gekozen hebben voor 'extra gebruiksgemak'. Klanten zonder deze optie kunnen wel gebruik maken van de diensten van onze partners via de knop 'Extra diensten'.

⁵ Kate Coins zijn exclusief voor klanten die een zichtrekening hebben bij KBC en die hebben gekozen voor commerciële aanbiedingen 'Op jouw maat' in KBC Mobile.