

CHAMBRE DES REPRÉSENTANTS
DE BELGIQUE

17 mars 2022

**CRÉDITS HYPOTHÉCAIRES:
PRATIQUES TROMPEUSES LORS
DE LA DEMANDE DE CRÉDIT,
ACCESSIBILITÉ POUR LES JEUNES
ET OFFRES COMBINÉES****Audition****RAPPORT**FAIT AU NOM DE LA COMMISSION
DE L'ÉCONOMIE,
DE LA PROTECTION DES CONSOMMATEURS
ET DE L'AGENDA NUMÉRIQUE
PAR
MME **Anneleen VAN BOSSUYT****SOMMAIRE**

Pages

- I. Audition du 16 février 2022.....4
 II. Audition du 23 février 202237

BELGISCHE KAMER VAN
VOLKSVERTEGENWOORDIGERS

17 maart 2022

**HYPOTHECAIRE KREDIETEN:
CONSUMENTENMISLEIDING BIJ
DE KREDIETAANVRAAG,
TOEGANKELIJKHEID VOOR
JONGEREN EN GECOMBINEERDE
AANBIEDINGEN****Hoorzitting****VERSLAG**NAMENS DE COMMISSIE
VOOR ECONOMIE,
CONSUMENTENBESCHERMING
EN DIGITALE AGENDA
UITGEBRACHT DOOR
MEVROUW **Anneleen VAN BOSSUYT****INHOUD**

Blz.

- I. Hoorzitting van 16 februari 20224
 II. Hoorzitting van 23 februari 202237

**Composition de la commission à la date de dépôt du rapport/
Samenstelling van de commissie op de datum van indiening van het verslag**
Président/Voorzitter: Stefaan Van Hecke

A. — Titulaires / Vaste leden:

N-VA	Michael Freilich, Katrien Houtmeyers, Anneleen Van Bossuyt
Ecolo-Groen	N ., Stefaan Van Hecke, Dieter Vanbesien, Albert Vicaire
PS	Christophe Lacroix, Leslie Leoni, Patrick Prévot
VB	Erik Gilissen, Reccino Van Lommel
MR	Denis Ducarme, Florence Reuter
CD&V	Leen Dierick
PVDA-PTB	Roberto D'Amico
Open Vld	Kathleen Verhelst
Vooruit	Melissa Depraetere

B. — Suppléants / Plaatsvervangers:

Peter De Roover, Joy Donné, Frieda Gijbels, Wouter Raskin
Laurence Hennuy, Eva Platteau, Olivier Vajda, Gilles Vanden Burre
Malik Ben Achour, Chanelle Bonaventure, Ahmed Laaouej, Philippe Tison
Katleen Bury, Wouter Vermeersch, Hans Verreyt
Nathalie Gilson, Kattrin Jadin, Benoît Piedboeuf
Koen Geens, Jef Van den Bergh
Maria Vindevoghel, Thierry Warmoes
Robby De Caluwé, Christian Leysen
Anja Vanrobaeys, Kris Verduyck

C. — Membres sans voix délibérative / Niet-stemgerechtigde leden:

Les Engagés	Maxime Prévot
DéFI	Sophie Rohonyi

N-VA	: Nieuw-Vlaamse Alliantie
Ecolo-Groen	: Ecologistes Confédérés pour l'organisation de luttes originales – Groen
PS	: Parti Socialiste
VB	: Vlaams Belang
MR	: Mouvement Réformateur
CD&V	: Christen-Democratisch en Vlaams
PVDA-PTB	: Partij van de Arbeid van België – Parti du Travail de Belgique
Open Vld	: Open Vlaamse liberalen en democraten
Vooruit	: Vooruit
Les Engagés	: Les Engagés
DéFI	: Démocrate Fédéraliste Indépendant
INDEP-ONAFH	: Indépendant - Onafhankelijk

Abréviations dans la numérotation des publications:

DOC 55 0000/000	Document de la 55 ^e législature, suivi du numéro de base et numéro de suivi
QRVA	Questions et Réponses écrites
CRIV	Version provisoire du Compte Rendu Intégral
CRABV	Compte Rendu Analytique
CRIV	Compte Rendu Intégral, avec, à gauche, le compte rendu intégral et, à droite, le compte rendu analytique traduit des interventions (avec les annexes)
PLEN	Séance plénière
COM	Réunion de commission
MOT	Motions déposées en conclusion d'interpellations (papier beige)

Afkorting bij de numering van de publicaties:

DOC 55 0000/000	Parlementair document van de 55 ^e zittingsperiode + basisnummer en volgnummer
QRVA	Schriftelijke Vragen en Antwoorden
CRIV	Voorlopige versie van het Integraal Verslag
CRABV	Beknopt Verslag
CRIV	Integraal Verslag, met links het definitieve integraal verslag en rechts het vertaald beknopt verslag van de toespraken (met de bijlagen)
PLEN	Plenum
COM	Commissievergadering
MOT	Moties tot besluit van interpellaties (beigekleurig papier)

MESDAMES, MESSIEURS,

Votre commission a décidé, au cours de sa réunion du 26 janvier 2022, d'organiser des auditions sur le thème des crédits hypothécaires, et en particulier sur ses aspects suivants:

— la tromperie des consommateurs dans le cadre des demandes de crédit où, dans certains cas (documentés dans la presse), une différence importante est constatée entre la proposition initiale du prêteur et l'offre de crédit définitive;

— les difficultés rencontrées par les jeunes et les jeunes ménages pour contracter un crédit hypothécaire;

— les offres combinées (un crédit hypothécaire plus un autre produit, comme une assurance incendie ou une assurance solde restant dû).

Les auditions ont eu lieu deux mercredis matin en février 2022.

Ont été entendus le 16 février 2022:

— M. Reinhard Steennot, professeur de droit bancaire et de droit des consommateurs, UGent;

— Mme Sien Winters, directrice des recherches "Wonen", HIVA, KU Leuven;

— M. Jean Cattaruzza, ombudsman, Service de médiation des services financiers;

— Mme Anne Fily, coordinatrice des recherches, Financité;

— MM. Yves Evenepoel, expert en crédit immobilier, et Simon November, porte-parole, Test Achats.

Ont été entendus le 23 février 2022:

— MM. Jo Swyngedouw, directeur du service Stabilité financière, contrôle AML et politique prudentielle des banques, et Alexandre Francart, premier conseiller du service Stabilité financière, contrôle AML et politique prudentielle des banques, Banque nationale de Belgique;

— MM. Karel Baert, CEO, et Ivo Van Bulck, directeur Retail Banking, Febelfin;

— Mme Kelly Schamphelaere, CEO, Fédération des courtiers en assurance et intermédiaires financiers;

— M. Patrick Cauwert, CEO, Feprabel;

DAMES EN HEREN,

Uw commissie heeft tijdens haar vergadering van 26 januari 2022 beslist hoorzittingen te organiseren over het thema van de hypothecaire kredieten, en in het bijzonder over de volgende aspecten ervan:

— consumentenmisleiding bij kredietaanvragen, waarbij er in sommige gevallen (gedocumenteerd in de pers) een aanzienlijke discrepantie blijkt te bestaan tussen het oorspronkelijk voorstel van de kredietgever en het definitieve kredietaanbod;

— de moeilijkheden die jongeren en jonge gezinnen ondervinden om een hypothecair krediet aan te gaan;

— de gecombineerde aanbiedingen (een hypothecair krediet plus een ander product, zoals een brandverzekering of een schuldsaldoverzekering).

De hoorzittingen vonden plaats op twee woensdagvoormiddagen in februari 2022.

Werden gehoord op 16 februari 2022:

— de heer Reinhard Steennot, professor bank- en consumentenrecht, UGent;

— mevrouw Sien Winters, onderzoeksleider "Wonen", HIVA, KU Leuven;

— de heer Jean Cattaruzza, ombudsman, Ombudsdienst voor financiële diensten;

— mevrouw Anne Fily, onderzoekscoördinatrice, Financité;

— de heren Yves Evenepoel, expert onroerend krediet, en Simon November, woordvoerder, Test Aankoop.

Werden gehoord op 23 februari 2022:

— de heren Jo Swyngedouw, hoofd van de dienst financiële stabiliteit, AML toezicht en prudentieel beleid van banken, en Alexandre Francart, senior adviseur van de dienst financiële stabiliteit, AML toezicht en prudentieel beleid van banken, Nationale Bank van België;

— de heren Karel Baert, CEO, en Ivo Van Bulck, directeur retail banking, Febelfin;

— mevrouw Kelly Schamphelaere, CEO, Federatie voor Verzekerings- en Financiële Tussenpersonen;

— de heer Patrick Cauwert, CEO, Feprabel;

— Mme Katrin Roggeman, présidente, et M. Jan Sap, directeur général, Fédération royale du Notariat belge.

I. — AUDITION DU 16 FÉVRIER 2022

A. Exposés introductifs des orateurs invités

1. *Exposé introductif de M. Reinhard Steennot, professeur de droit bancaire et de droit des consommateurs, UGent*

Le professeur Reinard Steennot (UGent) esquisse tout d'abord le cadre juridique général relatif à la commercialisation et à l'offre de crédits hypothécaires, avant d'examiner plus en détail les différents thèmes que la commission souhaite voir développer.

Cadre juridique général relatif à la commercialisation et à l'offre de crédits hypothécaires

Lors de l'appréciation des promotions (techniques) utilisées par les prêteurs et les intermédiaires de crédit dans le cadre de l'offre de crédits hypothécaires, ainsi que lors de l'appréciation de la validité de la formation des contrats de crédit hypothécaire, il y a lieu de tenir compte de deux séries de règles:

— d'une part, les règles particulières relatives au crédit hypothécaire, contenues dans le livre VII du Code de droit économique (articles VII.123 et suivants du CDE), qui transposent notamment la directive sur les crédits au logement¹; et

— d'autre part, les règles générales relatives aux pratiques commerciales déloyales, contenues dans le livre VI du CDE (articles VI.93 et suivants du CDE), qui transposent la directive sur les pratiques commerciales déloyales².

En ce qui concerne les crédits hypothécaires, les États membres ont, à quelques exceptions près, la

¹ directive 2014/17/UE du Parlement européen et du Conseil du 4 février 2014 sur les contrats de crédit aux consommateurs relatifs aux biens immobiliers à usage résidentiel et modifiant les directives 2008/48/CE et 2013/36/UE et le règlement (UE) n° 1093/2010.

² directive 2005/29/CE du Parlement européen et du Conseil du 11 mai 2005 relative aux pratiques commerciales déloyales des entreprises vis-à-vis des consommateurs dans le marché intérieur et modifiant la directive 84/450/CEE du Conseil et les directives 97/7/CE, 98/27/CE et 2002/65/CE du Parlement européen et du Conseil et le règlement (CE) n° 2006/2004 du Parlement européen et du Conseil.

— mevrouw Katrin Roggeman, voorzitter, en de heer Jan Sap, directeur-generaal, Koninklijke Federatie van het Belgisch Notariaat.

I. — HOORZITTING VAN 16 FEBRUARI 2022

A. Inleidende uiteenzettingen van de uitgenodigde sprekers

1. *Inleidende uiteenzetting van de heer Reinhard Steennot, professor bank- en consumentenrecht, UGent*

Prof. Reinard Steennot (UGent) schetst eerst het algemeen juridisch kader met betrekking tot de commercialisering en het aanbod van hypothecair kredieten, om vervolgens dieper in te gaan op de verschillende deelthema's die de commissie wenst belicht te zien.

Algemeen juridisch kader met betrekking tot de commercialisering en het aanbod van hypothecair kredieten

Bij de beoordeling van promotie(technieken) die door kredietgevers en kredietbemiddelaars worden gehanteerd bij de aanbidding van hypothecaire kredieten, alsook bij de beoordeling van de rechtsgeldige totstandkoming van hypothecaire kredietovereenkomsten, dient rekening te worden gehouden met twee reeksen van regels:

— enerzijds met de bijzondere regels inzake hypothecair krediet uit boek VII van het Wetboek van economisch recht (artikelen VII.123 e.v. WER), die onder meer de omzetting vormen van de richtlijn Woningkredieten¹; en

— anderzijds met de algemene regelen inzake oneerlijke handelspraktijken uit boek VI WER (artikelen VI.93 e.v. WER), die de omzetting vormen van de richtlijn Oneerlijke Handelspraktijken².

Wat hypothecaire kredieten betreft, hebben de lidstaten, enkele uitzonderingen niet te na gesproken,

¹ richtlijn 2014/17/EU van het Europees Parlement en de Raad van 4 februari 2014 inzake kredietovereenkomsten voor consumenten met betrekking tot voor bewoning bestemde onroerende goederen en tot wijziging van de richtlijnen 2008/48/EG en 2013/36/EU en Verordening (EU) nr. 1093/2010.

² richtlijn 2005/29/EG van het Europees Parlement en de Raad van 11 mei 2005 betreffende oneerlijke handelspraktijken van ondernemingen jegens consumenten op de interne markt en tot wijziging van richtlijn 84/450/EEG van de Raad, richtlijnen 97/7/EG, 98/27/EG en 2002/65/EG van het Europees Parlement en de Raad en van Verordening (EG) nr. 2006/2004 van het Europees Parlement en de Raad.

possibilité de prévoir une protection additionnelle pour le consommateur (dans les limites du droit conventionnel primaire). En effet, la directive sur les crédits au logement est, à l'exception du contenu de la fiche d'information standardisée européenne et du calcul du taux annuel effectif global, harmonisée de façon minimale (article 2 de la directive sur les crédits au logement) et l'harmonisation maximale prévue dans la directive sur les pratiques commerciales déloyales ne s'applique pas aux services financiers (article 3, alinéa 9, de la directive sur les pratiques commerciales déloyales). La directive sur les crédits au logement mentionne même explicitement certaines options que les États membres peuvent prendre.

ESIS et offre de crédit

Afin de permettre au consommateur de prendre une décision éclairée et de comparer le coût du crédit auprès de différents prêteurs, le législateur (européen) a introduit, dans le chef des prêteurs et des intermédiaires de crédit, l'obligation d'exprimer le coût du crédit de manière uniforme (utilisation du taux annuel effectif global et règles de calcul de ce TAEG), et de fournir aux consommateurs intéressés, dans les meilleurs délais avant qu'ils ne soient liés, des informations personnalisées au moyen de la fiche d'information standardisée européenne (ESIS) (qui reprend notamment des informations sur le TAEG). Étant donné que les informations doivent être personnalisées, l'ESIS ne peut être et ne sera fournie qu'après que des informations ont été recueillies auprès du consommateur concernant sa situation financière et l'objet de son crédit.

Ce qui pose problème sous l'angle de la protection du consommateur, c'est le fait que le texte de la législation belge permet actuellement de fournir l'ESIS en même temps que l'offre de crédit (article VII.127, § 2, du CDE). Dans ce cas, le consommateur ne reçoit les informations personnalisées, selon les modalités prévues par la loi (ESIS), qu'au moment où l'offre de crédit est soumise. De plus, en Belgique, le consommateur peut immédiatement accepter cette offre de crédit (qui a une durée de validité minimale de quatorze jours). Dans ce cas, le consommateur est définitivement lié par le contrat de crédit sous seing privé (même si l'acte authentique n'est passé que plus tard), puisque le consommateur ne dispose pas d'un droit de rétractation en cas de crédit hypothécaire à destination immobilière (article VII.138 du CDE).

Les options permettant de mieux protéger le consommateur sur ce point (et permettant à l'ESIS de mieux jouer son rôle) sont les suivantes:

de la possibilité om in additionele bescherming voor de consument te voorzien (binnen de grenzen van het primair verdragsrecht). De richtlijn Woningkredieten is immers, behalve wat de inhoud van het Europees gestandaardiseerd informatieblad en de berekening van het jaarlijks kostenpercentage betreft, minimaal geharmoniseerd (artikel 2 richtlijn Woningkredieten, en de maximale harmonisatie uit de richtlijn Oneerlijke Handelspraktijken geldt niet voor financiële diensten (artikel 3, lid 9, richtlijn Oneerlijke Handelspraktijken). In de richtlijn Woningkredieten worden zelfs uitdrukkelijk bepaalde opties vermeld die de lidstaten kunnen nemen.

ESIS en kredietaanbod

Om de consument in staat te stellen een geïnformeerde beslissing te nemen en de kosten van het krediet bij verschillende kredietgevers te vergelijken, heeft de (Europese) wetgever voor de kredietgevers en kredietbemiddelaars de verplichting gecreëerd om de kosten van het krediet op een uniforme wijze uit te drukken (gebruik van het jaarlijkse kostenpercentage en regels omtrent de berekening van dat JKP), alsook om, ruimschoots voordat de consument gebonden is, aan geïnteresseerde consumenten gepersonaliseerde informatie aan de hand van het Europees gestandaardiseerd informatieblad (ESIS) te verstrekken (waarin onder meer informatie omtrent het JKP is opgenomen). Gelet op het feit dat de informatie gepersonaliseerd moet zijn, kan en zal het ESIS pas verstrekt worden nadat bij de consument informatie omtrent zijn financiële situatie en het doel van het krediet werd ingewonnen.

Problematisch vanuit het oogpunt van de bescherming van de consument is dat de tekst van de Belgische wetgeving het vandaag mogelijk maakt om het ESIS tegelijkertijd met het kredietaanbod te verstrekken (artikel VII.127, § 2, WER). In een dergelijk geval ontvangt de consument de gepersonaliseerde informatie pas op de door de wet voorgeschreven wijze (ESIS) op het ogenblik dat het kredietaanbod wordt gedaan. Bovendien kan de consument in België dit kredietaanbod (met een minimale geldigheidsduur van 14 dagen) onmiddellijk aanvaarden. In dat geval is de consument definitief verbonden door de onderhandse kredietovereenkomst (ook al wordt de authentieke akte pas later verleden), aangezien de consument niet over een herroepingsrecht beschikt bij hypothecaire kredieten met onroerende bestemming (artikel VII.138 WER).

Opties om de consument op dit punt beter te beschermen (en het ESIS alvast meer zijn beoogde rol te laten spelen) zijn:

— supprimer dans l'article VII.127, § 2, du CDE la possibilité de fournir l'ESIS en même temps que l'offre de crédit et, le cas échéant, préciser à l'article VII.127, § 1^{er}, al. 2, du CDE qu'un certain délai doit au moins s'être écoulé après la fourniture de l'ESIS avant qu'une offre de crédit puisse être soumise; et/ou

— fixer un délai de réflexion pendant lequel le consommateur ne peut pas accepter l'offre de crédit (ce délai ne peut pas dépasser dix jours conformément à la directive). Une autre option consisterait à prévoir un délai de rétractation qui donne au consommateur le droit de révoquer le contrat de crédit pendant un délai de sept jours après la conclusion du contrat de crédit, mais pour l'orateur, cette option semble moins efficace.

L'orateur souligne que la directive sur les crédits au logement prévoit explicitement ces deux options (article 14, § 4 et 6), de sorte qu'il ne peut y avoir de contradiction avec le droit européen.

Des informations correctes et aussi complètes que possible dès le premier contact

L'ESIS ne peut être fournie qu'après l'obtention de nombreuses informations (détaillées) auprès du consommateur. Dans la pratique, il est donc habituel que dans un premier temps, le prêteur ou l'intermédiaire de crédit et le consommateur communiquent sur le taux de manière plus informelle (avant que le consommateur n'introduise une demande de crédit et n'obtienne l'ESIS). Il est essentiel que le consommateur dispose, dès le premier contact avec le prêteur ou l'intermédiaire de crédit, d'informations correctes et aussi complètes que possible sur le coût du crédit. Dans la pratique, c'est en effet souvent sur la base de ces informations que le consommateur choisit le prêteur avec lequel il conclura un contrat.

Bien qu'à ce moment-là, le prêteur ou l'intermédiaire de crédit ne puisse pas encore tenir compte d'informations ou de coûts spécifiques dont il n'a pas encore connaissance et que le TAEG communiqué puisse donc différer du TAEG final stipulé dans l'offre de crédit, la protection du consommateur exige:

— que le taux initialement communiqué tienne compte des informations dont dispose le prêteur ou l'intermédiaire de crédit (et dont un prêteur ou un intermédiaire professionnel sait ou doit savoir qu'elles donneront lieu à un TAEG plus élevé) (par exemple, l'âge de l'emprunteur);

— qu'il soit clairement précisé au consommateur que ce taux initialement communiqué repose sur certaines

— de la possibilité om het ESIS tegelijkertijd met het kredietaanbod te verstrekken uit artikel VII.127, § 2, WER schrappen en desgevallend in artikel VII.127, § 1, tweede lid, WER bepalen dat ten minste een bepaalde termijn na de verstrekking van het ESIS moet verstrijken vooraleer een kredietaanbod kan worden gedaan, en/of

— een bedenktijd bepalen gedurende dewelke de consument het kredietaanbod niet kan aanvaarden (deze mag overeenkomstig de richtlijn maximaal 10 dagen bedragen). Een alternatief voor een wachttermijn bestaat erin in een herroepingstermijn te voorzien die de consument het recht biedt om de kredietovereenkomst te herroepen gedurende een termijn van zeven dagen na het sluiten van de kredietovereenkomst, doch dit komt de spreker minder efficiënt voor.

De spreker benadrukt dat de richtlijn Woningkredieten uitdrukkelijk in deze beide opties voorziet (artikel 14, leden 4 en 6), zodat van strijdigheid met het Europees recht geen sprake kan zijn.

Correcte en zo volledig mogelijke informatie vanaf eerste contact

Het ESIS kan maar worden verstrekt nadat bij de consument heel wat (gedetailleerde) informatie werd ingewonnen. In de praktijk is het dan ook gebruikelijk dat in eerste instantie de kredietgever of kredietbemiddelaar en de consument op een meer informele wijze communiceren over het tarief (vooraleer de consument een kredietaanvraag indient en het ESIS verkrijgt). Voor de consument is het van essentieel belang dat hij reeds van bij de eerste contacten met de kredietgever of kredietbemiddelaar over correcte en zo volledig mogelijke informatie beschikt met betrekking tot de kosten van het krediet. Immers, het is in de praktijk veelal op basis van deze informatie dat de consument beslist met welke kredietgever hij zal contracteren.

Hoewel de kredietgever of kredietbemiddelaar op dat ogenblik nog geen rekening kan houden met specifieke informatie of kosten waarvan hij nog niet op de hoogte is en het meegedeelde JKP aldus kan verschillen van het uiteindelijke in het kredietaanbod bepaalde JKP, vereist de bescherming van de consument:

— dat het initieel meegedeelde tarief rekening houdt met de informatie waarover de kredietgever of kredietbemiddelaar beschikt (en waarvan een professioneel kredietgever of -bemiddelaar weet of moet weten dat het tot een hoger JKP zal leiden) (bijvoorbeeld leeftijd van de kredietnemer);

— dat de consument er duidelijk wordt op gewezen dat dit initieel meegedeelde tarief op bepaalde

hypothèses (car certaines informations ou certains coûts ne sont pas encore connus); et

— que le TAEG communiqué à ce stade ne soit pas maintenu artificiellement bas. Sinon, il pourrait s'agir (et il s'agira souvent) d'une tromperie du consommateur, qui est interdite³. À cet égard, il n'est d'ailleurs pas nécessaire que le prêteur ou l'intermédiaire de crédit ait été de mauvaise foi ou qu'il ait sciemment fourni des informations incorrectes ou incomplètes. La question de l'existence d'une tromperie doit en effet s'apprécier uniquement du point de vue du consommateur moyen (cf. l'arrêt de la Cour de Justice de l'Union européenne dans l'affaire *CHS Tour Services*, C-435/11, ECLI:EU:C:2013:574).

Le fait que le consommateur souscrive une assurance solde restant dû et une assurance incendie auprès d'un assureur désigné par le prêteur ou auprès d'une autre compagnie d'assurances joue assez souvent un rôle déterminant dans la fixation du taux des crédits hypothécaires.

Les principes suivants s'appliquent à cet égard:

— il peut être exigé du consommateur qu'il souscrive une assurance solde restant dû et une assurance incendie (= contrat annexé);

— le consommateur doit pouvoir choisir librement de souscrire cette assurance auprès d'un assureur désigné par le prêteur ou auprès d'un autre assureur qui propose une assurance équivalente (à un prix inférieur);

— le prêteur peut offrir un taux plus bas au consommateur si celui-ci choisit de souscrire une assurance solde restant dû ou une assurance incendie auprès de l'assureur désigné par le prêteur (une vente groupée, contrairement à une vente couplée, est en effet autorisée).

Le coût des assurances obligatoires doit être inclus dans le TAEG - ce qui devrait faciliter la comparaison des offres des différents prêteurs -, mais seulement s'il est connu (article I.9, 40°, du CDE). Le problème, c'est que le coût réel de ces assurances n'est souvent connu qu'à un stade ultérieur. En outre, les conditions des contrats d'assurance peuvent varier considérablement (par exemple, en ce qui concerne la couverture offerte, les réductions temporaires, etc.) Les consommateurs doivent en être clairement informés, afin qu'ils comprennent qu'il

³ Actuellement, il existe déjà plusieurs dispositions qui interdisent de tromper le consommateur, ou de le traiter d'une autre manière déloyale dans la phase précédant la conclusion d'un contrat de crédit hypothécaire. L'orateur renvoie à cet égard aux articles VII.123, § 1^{er}, VII.130 et VI.97 et suivants du CDE.

veronderstellingen berust (omdat bepaalde informatie / kosten nog niet gekend zijn); en

— dat het in deze fase meegedeelde JKP niet kunstmatig laag wordt gehouden. Zo niet kan er (en zal er vaak) sprake zijn van een verboden misleiding van de consument³. Vereist is daarbij overigens niet dat de kredietgever of kredietbemiddelaar te kwader trouw was of bewust onjuiste of onvolledige informatie heeft verstrekt. De vraag of er sprake is van misleiding dient immers uitsluitend vanuit het standpunt van de gemiddelde consument te worden beoordeeld (cf. het arrest van het Hof van Justitie van de Europese Unie in de zaak *CHS Tour Services*, C-435/11, ECLI:EU:C:2013:574).

Bij de bepaling van het tarief voor hypothecaire kredieten speelt het in het bijzonder veelal een rol of de consument bij een door de kredietgever aangewezen verzekeraar of bij een andere verzekeringsmaatschappij een schuldsaldo- en brandverzekering sluit.

Daarbij gelden de volgende principes:

— van de consument kan geëist worden dat hij een schuldsaldo- en brandverzekering (= aangehecht contract) onderschrijft;

— de consument moet vrij kunnen kiezen of hij deze verzekering afsluit bij een door de kredietgever aangewezen verzekeraar of bij een andere verzekeraar die een evenwaardige verzekering aanbiedt (aan een lagere prijs);

— de kredietgever kan de consument een lager tarief aanbieden voor zover de consument ervoor opteert een schuldsaldoverzekering of brandverzekering te sluiten bij de door de kredietgever aangewezen verzekeraar (gebundelde verkoop is, in tegenstelling tot koppelverkoop, immers toegelaten).

De kosten van de verplichte verzekeringen moeten worden opgenomen in het JKP – hetgeen de vergelijkbaarheid van het aanbod van verschillende kredietgevers ten goede zou moeten komen – doch enkel wanneer deze bekend is (art. I.9, 40°, WER). Problematisch is dan ook dat de reële kosten van deze verzekeringen vaak pas gekend zijn in een latere fase. Bovendien kunnen ook de voorwaarden van de verzekeringsovereenkomsten danig verschillen (bijvoorbeeld inzake de geboden dekking, tijdelijke kortingen enzovoort). Consumenten moeten

³ Er zijn vandaag reeds verschillende bepalingen die een verbod inhouden om de consument in de fase voorafgaandelijk aan het sluiten van een hypothecaire kredietovereenkomst te misleiden of anderszins oneerlijk te behandelen. De spreker verwijst dienaangaande naar de artikelen VII.123, § 1, VII.130 en VI.97 e.v., WER.

est utile de comparer non seulement le taux d'intérêt, mais aussi les primes à payer et la couverture obtenue.

Bien que les règles existantes en matière de pratiques commerciales trompeuses permettent d'agir contre les prêteurs ou les intermédiaires de crédit qui fournissent des informations trompeuses ou omettent des informations essentielles, ou encore se livrent d'une autre manière à des pratiques commerciales déloyales, l'application concrète de ces dispositions peut poser des problèmes, tant pour le consommateur qui souhaite faire valoir que le prêteur l'a induit en erreur (en invoquant par exemple l'article VI.38 du CDE ou l'article VII.209 du CDE), que pour l'Inspection économique qui souhaite apporter la preuve d'une infraction. Éventuellement, à la lumière du traitement administratif, il pourrait être procédé à une enquête mystère.

Accès aux crédits hypothécaires pour les jeunes

Enfin, la question se pose de savoir s'il est devenu plus difficile pour les jeunes d'avoir accès aux crédits hypothécaires. Le professeur Steennot estime que les économistes sont mieux placés que les juristes pour se prononcer sur ce point. Il se limite donc à esquisser le cadre juridique dans lequel s'inscrit cette discussion. Trois éléments méritent notre attention.

Tout d'abord, les prêteurs décident eux-mêmes s'ils souhaitent ou non accorder un crédit et sous quelles conditions. Cet état de fait découle de la liberté de contrat et de la liberté de commerce qui sont des principes fondamentaux du droit des contrats et du droit économique. Il n'existe donc pas pour le consommateur un quelconque droit au crédit qui lui permet d'acquérir un bien immobilier.

Un deuxième élément réside dans le fait que, pour limiter le risque auquel s'exposent les prêteurs, la Banque nationale de Belgique a recommandé aux institutions financières de limiter la proportion de prêts octroyés avec une quotité élevée (plus de 90 %). Une souplesse supplémentaire est toutefois prévue pour les primo-accédants.

Enfin, l'article VII.133 du CDE oblige le prêteur à évaluer la solvabilité et la capacité de remboursement du(des) emprunteur(s) avant la conclusion du contrat de crédit. Le prêteur ne peut conclure un contrat de crédit que si, sur la base des informations obtenues à cette fin, il peut raisonnablement supposer que le consommateur sera en mesure de rembourser le crédit. Un certain nombre d'éléments compliquent cet exercice dans le cas de crédits hypothécaires octroyés à des jeunes. La directive sur les crédits au logement prévoit également

daar duidelijk op gewezen worden, zodat ze inzien dat het nuttig is niet enkel de rentevoet maar ook de te betalen premies en de verkregen dekking te vergelijken.

Hoewel de bestaande regels inzake misleidende handelspraktijken toelaten op te treden tegen kredietgevers of -bemiddelaars die misleidende informatie verstrekken of essentiële informatie weglaten of zich anderszins aan oneerlijke handelspraktijken bezondigen, kan de concrete toepassing van deze bepalingen tot moeilijkheden leiden, zowel voor de consument die zich op een misleiding door de kredietgever wenst te beroepen (bv. via artikel VI.38 WER of artikel VII.209 WER), als voor de Economische Inspectie die het bewijs van een inbreuk wil leveren. Mogelijk kan in het licht van de administratieve handhaving aan *mystery shopping* worden gedaan.

Toegang tot hypothecaire kredieten voor jongeren

De vraag is tenslotte gerezen of het voor jongeren moeilijker is geworden om toegang te verkrijgen tot hypothecaire kredieten. Prof. Steennot meent dat economen beter geplaatst zijn dan juristen om zich hierover uit te spreken. Hij beperkt zich er dan ook toe om het juridisch kader te schetsen waarin deze discussie zich situeert. Drie elementen verdienen daarbij de aandacht.

Ten eerste beslissen kredietgevers in eerste instantie zelf of zij al dan niet krediet wensen te verstrekken en onder welke voorwaarden. Dit spruit voort uit de contractvrijheid en de vrijheid van handel die basisbeginselen vormen van het contractenrecht en economisch recht. Er bestaat aldus voor de consument niet zoiets als een recht op een krediet dat hem moet toelaten een onroerend goed te verwerven.

Een tweede element is dat, teneinde het risico waaraan kredietgevers worden blootgesteld te beperken, de Nationale Bank van België financiële instellingen heeft aanbevolen om het aandeel van de leningen met een hoge quotiteit (meer dan 90 %) te beperken. In extra soepelheid is evenwel voorzien indien het gaat om *first-time buyers*.

Tenslotte verplicht artikel VII.133 WER de kredietgever om voorafgaandelijk aan het sluiten van de kredietovereenkomst de kredietwaardigheid en de terugbetalingscapaciteit van de kredietnemer(s) in te schatten. De kredietgever mag slechts een kredietovereenkomst sluiten indien hij op grond van de daartoe verkregen informatie er redelijkerwijze vanuit mag gaan dat de consument het krediet zal kunnen terugbetalen. Een aantal elementen bemoeilijken deze oefening bij hypothecaire kredieten verstrekt aan jongeren. De kredietwaardigheidsbeoordeling

que l'évaluation de la solvabilité ne peut en tout cas pas s'appuyer essentiellement sur le fait que la valeur du bien immobilier à usage résidentiel est supérieure au montant du crédit, ou que la valeur du bien immobilier à usage résidentiel augmentera. L'évaluation de la solvabilité et l'obligation d'abstention qui y est liée comptent parmi les principales règles de base qui sont internationalement reconnues pour l'octroi de prêts responsables. Ces règles visent à éviter le surendettement des consommateurs.

En résumé, l'orateur déclare que la surveillance de la solvabilité du prêteur et l'évaluation de la solvabilité du consommateur peuvent avoir un impact sur la possibilité qu'ont les jeunes consommateurs d'obtenir un prêt hypothécaire (pour un certain montant). Cependant, elles poursuivent des objectifs particulièrement importants et elles ne doivent et ne peuvent donc pas être supprimées.

2. Exposé introductif de Mme Sien Winters, directrice des recherches "Wonen", HIVA, KU Leuven

Mme Sien Winters (HIVA KU Leuven) déclare que dans son exposé, elle situera le contexte du marché du logement. À cet égard, elle traitera les questions suivantes:

— Comment évoluent les prix des logements et quelles en sont les conséquences sur l'accessibilité financière d'un logement propre?

— Pourquoi l'octroi de crédits est-il important pour le marché du logement?

— Comment évolue l'accès au crédit hypothécaire et à un logement propre, en particulier pour les jeunes primo-accédants?

Prix des logements

Le fait que les prix des logements soient en forte hausse depuis des décennies et qu'ils continuent d'augmenter fait souvent débat. On en conclut rapidement que l'acquisition d'un logement propre n'est pas abordable. Damen et consorts (2016) ont expliqué que c'est plutôt l'inverse qui se produit: c'est le pouvoir d'achat, et plus particulièrement la capacité de paiement des ménages, qui détermine l'évolution des prix. Cette capacité de paiement est le résultat de quatre facteurs importants: les revenus, les taux d'intérêt, la fiscalité et le marché hypothécaire.

Damen et consorts (2016) ont montré qu'à long terme, les prix des logements suivent l'évolution de ces facteurs sous-jacents. À court terme, il existe des différences,

mag – zo bepaalt ook de richtlijn Woningkredieten – in ieder geval niet hoofdzakelijk gebaseerd zijn op het feit dat de waarde van het voor bewoning bestemde onroerende goed hoger is dan het kredietbedrag, of dat het voor bewoning bestemde onroerende goed in waarde zal stijgen. De kredietwaardigheidsbeoordeling en de eraan gekoppelde onthoudingsverplichting vormen één van de belangrijkste internationaal erkende principes van verantwoorde kredietverstrekking. Zij strekken ertoe om overmatige schuldenlast van de consument te voorkomen.

Samengevat stelt de spreker dat het bewaken van de solvabiliteit van de kredietgever en de kredietwaardigheid van de consument een impact kunnen hebben op de mogelijkheden van jonge consumenten om een hypothe-cair krediet (voor een bepaald bedrag) te verkrijgen. Zij streven echter bijzonder belangrijke doelstellingen na en zij mogen, en kunnen, daarom niet afgeschaft worden.

2. Inleidende uiteenzetting van mevrouw Sien Winters, onderzoeksleider "Wonen", HIVA, KU Leuven

Mevrouw Sien Winters (HIVA KU Leuven) geeft aan in haar uiteenzetting de context op de woningmarkt te zullen schetsen. Daarbij zal zij de volgende vragen behandelen:

— Hoe evolueren woningprijzen en wat zijn de gevolgen daarvan voor de betaalbaarheid van een eigen woning?

— Waarom is de kredietverlening belangrijk voor de woningmarkt?

— Hoe evolueert de toegang tot hypothe-cair krediet en tot eigen woningbezit, in het bijzonder bij jongere starters?

Woningprijzen

Dat de woningprijzen al decennialang zo sterk stijgen, en ook blijven stijgen, is vaak onderwerp van debat. Er wordt ook snel de conclusie aan gekoppeld dat een eigen woning niet betaalbaar is. Damen e.a. (2016) legden uit dat het eerder omgekeerd is: het is de koopkracht, met name de betaalcapaciteit van gezinnen, die bepaalt hoe de prijzen evolueren. Die betaalcapaciteit is het resultaat van vier belangrijke factoren: het inkomen, de intrestvoeten, de fiscaliteit en de hypotheekmarkt.

Damen e.a. (2016) toonden aan dat de woningprijzen op lange termijn de evolutie van deze onderliggende factoren volgen. Op korte termijn zijn er afwijkingen,

avec des périodes de surévaluation et de sous-évaluation (Vastmans & Dreesen, 2021). Actuellement, il est plutôt question de surévaluation, comme le montrent également les modèles de la Banque nationale de Belgique. Dans le dernier rapport annuel de la Banque nationale, cette surévaluation est estimée à environ 20 %. Cela constitue un risque, surtout si les taux d'intérêt devaient augmenter, ce qui n'est pas exclu dans la situation actuelle.

Le principal facteur qui détermine le prix des logements, c'est le taux d'intérêt hypothécaire. Entre 2000 et 2020, ce taux d'intérêt est passé de 6 % à 1,5 %. Cette seule baisse du taux d'intérêt a augmenté la capacité d'emprunt de 62 %, soit de 2,5 % sur un an (Vastmans & Dreesen, 2021).

Un autre aspect important, c'est la durée de l'emprunt. Avec l'allongement des délais, les ménages peuvent emprunter un montant plus important. S'il cette tendance est générale, elle contribue également à faire grimper les prix des logements. Cela a été prouvé.

En ce qui concerne la fiscalité, une étude a montré que les avantages fiscaux importants liés à la possession d'un logement propre font également grimper les prix des logements. C'est en partie à la suite de ce constat que le bonus logement a été supprimé en Région flamande et en Région de Bruxelles-Capitale et que la Région wallonne a réformé le chèque habitat. Au niveau fédéral, il existe toujours une épargne à long terme pour les résidences secondaires. Ces dernières années, il est possible qu'elle ait contribué à soutenir la hausse des prix des logements.

Accessibilité financière d'un logement propre

Les prix ne suffisent pas pour apprécier l'accessibilité financière. Pour cela, il faut mettre en relation les dépenses liées au logement, d'une part, et les revenus, d'autre part. Si les dépenses sont trop élevées par rapport aux revenus, ou s'il ne reste pas suffisamment pour vivre après le paiement du logement, il y a un risque pour l'accessibilité financière. Le taux de surcharge des coûts du logement (HCO), qu'Eurostat tient à jour pour les 27 États membres de l'UE, en est un indicateur. Le HCO indique la partie de la population qui vit dans un ménage pour lequel les dépenses totales liées au logement (après déduction des subventions) représentent plus de 40 % du revenu total disponible (également après déduction des subventions).

En Belgique, les chiffres montrent que les risques d'inaccessibilité pour les propriétaires sont plutôt en baisse depuis 2010 et que les modifications apportées au bonus logement depuis 2014 n'ont certainement pas entraîné une augmentation des risques d'inaccessibilité.

met périodes van over- en onderwaardering (Vastmans & Dreesen, 2021). Momenteel is er eerder sprake van overwaardering, zoals ook de modellen van de Nationale Bank van België tonen. In het recentste jaarverslag van de Nationale Bank wordt die overwaardering op zo'n 20 % geschat. Dit vormt een risico, zeker als de intrestvoeten zouden gaan stijgen, wat in de huidige situatie niet uitgesloten is.

De voornaamste factor van de woningprijs is de hypothecaire intrestvoet. Tussen 2000 en 2020 is deze intrestvoet gedaald van 6 % naar 1,5 %. Alleen al door deze intrestdaling kon de ontleningscapaciteit stijgen met 62 %, dus jaarlijks met 2,5 % (Vastmans & Dreesen, 2021).

Een ander belangrijk aspect is de looptijd van de lening. Met langere looptijden kunnen huishoudens een groter bedrag lenen. Als dit een algemene tendens is, leidt ook dit mee tot hogere woningprijzen. Ook hiervoor is er evidentie gevonden.

Wat de fiscaliteit betreft, heeft onderzoek aangetoond dat brede fiscale voordelen voor eigen woningbezit zich vertalen in stijgende woningprijzen. Het is mede door dit inzicht dat in het Vlaamse Gewest en het Brussels Hoofdstedelijk Gewest de woonbonus werd afgeschaft en dat het Waalse Gewest de *chèque habitat* hervormde. Op federaal vlak bestaat nog het langetermijnsparen voor tweede woningen. De voorbije jaren heeft dit mogelijk de stijging van de woningprijzen mee ondersteund.

Betaalbaarheid eigen woning

Prijzen volstaan niet om de betaalbaarheid te beoordelen. Daarvoor moet de relatie worden gelegd tussen de uitgaven voor wonen enerzijds en het inkomen anderzijds. Als de uitgaven te hoog zijn in verhouding tot het inkomen, of er blijft na het betalen voor wonen onvoldoende over om nog van te leven, dan is er een betaalbaarheidsrisico. De *Housing Cost Overburden-ratio* (HCO), die Eurostat bijhoudt voor de 27 EU-lidstaten, is daarvoor een indicator. De HCO duidt op het aandeel van de bevolking dat woont in een huishouden waarvoor de totale woonuitgaven (na aftrek van subsidies) meer dan 40 % uitmaken van het totaal beschikbare inkomen (eveneens na aftrek van subsidies).

De cijfers voor België tonen dat de betaalbaarheidsrisico's voor eigenaars sinds 2010 eerder dalend zijn en ook dat de wijzigingen die zijn doorgevoerd aan de woonbonus sinds 2014 alvast niet gepaard zijn gegaan met een toename in de betaalbaarheidsrisico's. De

Pour l'ensemble de la période, les chiffres sont également inférieurs à ceux des 27 États membres de l'UE. On notera toutefois qu'il est difficile de savoir si les dépenses des propriétaires qui remboursent un emprunt hypothécaire ont été calculées de la même manière dans tous les pays.

Il est important aussi de noter qu'il s'agit de moyennes. Derrière les moyennes, il y a des différences entre les groupes et selon les lieux:

— Vastmans & Dreesen (2021) ont signalé qu'en Région flamande, les prix augmentent relativement plus dans les grands centres-villes qui proposent également une offre d'enseignement supérieur. Ces villes sont attrayantes pour les jeunes qui sont hautement qualifiés. Dans ce cas-ci aussi, les revenus jouent un rôle: étant donné qu'ils ont des revenus plus élevés et qu'ils reçoivent généralement aussi une aide financière plus importante de la part de leurs parents ou grands-parents, la pression sur les prix est plus forte dans ces villes, et surtout dans les périphéries de ces villes.

— En outre, on constate des différences entre les types de ménages: les isolés (qui ne disposent que d'un seul revenu) sont en concurrence avec les ménages qui perçoivent deux revenus. Les risques d'inaccessibilité financière sont donc plus grands pour les isolés et ce groupe compte également moins de propriétaires.

Octroi d'un crédit et marché du logement

L'achat d'un logement représente généralement la dépense la plus importante des ménages. Une telle dépense n'est souvent possible que grâce à un crédit hypothécaire. Sans offre de crédits hypothécaires, le marché du logement serait à l'arrêt. Ce fut le cas dans un certain nombre de pays européens après la crise financière de 2007 et 2008, où il était alors très difficile d'obtenir un crédit hypothécaire (Lunde & Whitehead, 2016). Lorsque le marché du logement ne se porte plus bien, cela a également des conséquences sur l'emploi et l'économie dans son ensemble.

En revanche, un accès au crédit trop facile ou insuffisamment contrôlé comporte des risques, notamment un risque plus élevé de défaut de paiement. C'est surtout pendant les périodes de récession économique et de hausse du chômage que le risque augmente que les emprunteurs ne soient pas en mesure de rembourser leur dette, ce qui occasionne des pertes pour les banques. Si les prix des logements dégringolent, les emprunteurs risquent de se retrouver "étranglés", par le fait que la valeur de leur logement devient inférieure au montant de la dette. Cela entraîne des drames sociaux pour les ménages, mais également de graves conséquences pour

cijfers liggen voor de hele periode ook onder deze voor de 27 EU-lidstaten. Hierbij dient wel opgemerkt dat niet helemaal duidelijk is of de uitgaven voor eigenaars met hypotheek voor alle landen op dezelfde wijze zijn bepaald.

En andere belangrijke bemerking is dat dit gemiddelden zijn. Achter de gemiddelden zitten verschillen tussen groepen en naargelang de locatie:

— Vastmans & Dreesen (2021) wezen er op dat binnen het Vlaams Gewest de prijzen relatief sterker stijgen in de centraal gelegen steden waar er ook een aanbod is van hoger onderwijs. Deze steden zijn aantrekkelijk voor jonge hooggeschoolden. Opnieuw speelt het inkomen hier een rol: doordat zij hogere inkomens hebben, en doorgaans ook meer financiële hulp krijgen van ouders of grootouders, zit er meer druk op de prijzen in deze steden, en vooral in de rand rond deze steden.

— Daarnaast ziet men verschillen tussen huishoudtypes, waarbij bijvoorbeeld alleenstaanden (met slechts één inkomen) moeten concurreren met tweeverdieners; bijgevolg zijn de betaalbaarheidsrisico's voor alleenstaanden hoger, en vindt men bij deze groep ook minder eigenaars.

Kredietverlening en woningmarkt

De aankoop van een woning is doorgaans de grootste uitgave die huishoudens doen. Zulke uitgave is veelal enkel mogelijk dankzij hypotheek krediet. Zonder aanbod aan hypotheekleningen zou de woningmarkt stil vallen. Dat is ook gebleken in een aantal Europese landen na de financiële crisis van 2007 en 2008, waar het toen erg moeilijk was om een hypotheek krediet te krijgen (Lunde & Whitehead, 2016). Als de woningmarkt niet goed meer draait, heeft dit ook gevolgen voor de tewerkstelling en de economie in zijn geheel.

Daartegenover staat dat een te vlotte of onvoldoende gecontroleerde toegang tot krediet risico's inhoudt, met name een hogere kans op wanbetaling. Vooral in periodes van economische recessie en toenemende werkloosheid verhoogt de kans dat ontleners de schuld niet kunnen terugbetalen, waardoor banken verliezen moeten incasseren. Als woningprijzen dan zouden zakken, riskeren de ontleners "onder water te komen staan", waarmee bedoeld wordt dat de waarde van hun woning onder die van de uitstaande schuld zakt. Dit leidt tot sociale drama's voor de gezinnen, maar kan ook vergaande gevolgen hebben voor de gehele economie.

l'ensemble de l'économie. Ce phénomène a également été observé pendant la crise de 2007 et 2008, lorsque, par exemple, en Espagne, un million de familles se sont retrouvées dans la rue.

Afin d'éviter de telles crises à l'avenir, la Banque centrale européenne et les banques nationales surveillent désormais le marché hypothécaire beaucoup plus étroitement qu'avant et le cadre réglementaire a également été progressivement renforcé. Depuis 1992, il existe ce que l'on appelle les accords de Bâle, qui imposent des règles internationales aux banques, notamment en matière d'exigences minimales de fonds propres. Après la crise, ces règles ont été renforcées, également en Belgique.

L'accès à un logement propre

On a l'impression, depuis des années, qu'il devient de plus en plus difficile pour les jeunes et les jeunes ménages d'avoir accès à un logement propre. Toutefois, les chiffres disponibles ne semblent pas étayer cette thèse.

Si l'on considère la situation de l'ensemble du pays, la possession d'un logement propre n'a guère évolué au cours des dix dernières années. La tendance pour la Belgique est légèrement à la baisse, mais il s'agit d'une diminution de la part des propriétaires d'à peine 0,5 point de pourcentage depuis 2011. Notre pays suit en cela la tendance qui se dessine en Europe.

Comme il a déjà été précisé, rien n'indique qu'en Belgique, il y ait plus de problèmes d'accessibilité pour les propriétaires.

Le nombre de ménages belges qui rencontrent des problèmes pour rembourser leur prêt (enregistré par la Centrale des crédits aux particuliers) est en baisse depuis 2014. Même pendant la pandémie de COVID, aucune augmentation des problèmes de remboursement n'a été observée. Cela s'explique en partie par le fait que l'État a continué à soutenir les revenus et qu'un report de paiement était également possible.

En ce qui concerne spécifiquement la Région flamande, davantage d'informations sont disponibles, car une enquête approfondie sur le logement y est menée tous les cinq ans. Ces chiffres ne semblent pas non plus confirmer la perception que les problèmes d'accessibilité financière sont en hausse.

La part des personnes qui sont devenues propriétaires plus jeunes n'a pas diminué en Flandre entre 2005 et 2018 (Heylen & Vanderstraeten, 2019).

Ook dit werd vastgesteld tijdens de crisis van 2007 en 2008, toen bijvoorbeeld in Spanje 1 miljoen gezinnen op straat werden gezet.

Om dergelijke crisissen in de toekomst te voorkomen, volgen de Europese Centrale Bank en de nationale banken de hypotheekmarkt nu met veel meer aandacht dan voordien en is ook het regelgevend kader geleidelijk strenger geworden. Sinds 1992 al zijn er de zogenaamde Basel-akkoorden, die internationale regels opleggen aan de banken, onder meer op het vlak van minimale kapitaalsvereisten. Na de crisis werden deze regels verstrengd, ook in België.

De toegang tot een eigen woning

Al jaren leeft de perceptie dat de toegang van jongeren en jonge gezinnen tot een eigen woning alsmaar moeilijker wordt. De beschikbare cijfers lijken dit beeld echter niet te staven.

Wat de situatie voor het hele land betreft, is het eigen woningbezit de voorbije tien jaar nauwelijks veranderd. De trend voor België is lichtjes dalend, maar het gaat over een daling van het aandeel eigenaars met amper 0,5 procentpunt sinds 2011. Daarmee volgt ons land de trend in Europa.

Zoals gezegd zijn er in België geen indicaties van toenemende betaalbaarheidsproblemen bij eigenaars.

Het aantal Belgische huishoudens dat in de problemen komt met de terugbetaling van de lening (geregistreerd door de Centrale voor Kredieten aan Particulieren) vertoont een dalende trend sinds 2014. Zelfs tijdens de COVID-pandemie werd er geen toename in betalingsproblemen waargenomen. Dit is mede te verklaren door het feit dat de overheid de inkomens is blijven ondersteunen en omdat ook uitstel van betaling mogelijk was.

Specifiek voor het Vlaams Gewest is er meer informatie beschikbaar, omdat daar om de vijf jaar een uitgebreide bevraging over wonen plaatsvindt. Ook deze cijfers lijken de perceptie van toenemende betaalbaarheidsproblemen niet te bevestigen.

Het aandeel eigenaars op jongere leeftijd is in Vlaanderen niet gedaald tussen 2005 en 2018 (Heylen & Vanderstraeten, 2019).

La part des propriétaires flamands ayant reçu une aide de leurs parents ou grands-parents pour l'achat d'un logement semble avoir légèrement augmenté, pour atteindre environ un tiers en 2018. En même temps, seuls 7 % du coût total sont financés de cette manière (même source).

Une comparaison entre les primo-accédants durant la période 2011-2013 et les primo-accédants durant la période 2016-2018 en Région flamande amène aux constatations suivantes (Heylen, 2019):

- il n'y a aucune indication d'une augmentation des risques en matière d'accessibilité financière;
- il n'y a pas de changement dans le profil des primo-accédants (revenus, répartition des revenus, âge à l'achat, proportion d'isolés et de familles monoparentales);
- l'apport de l'épargne et de l'aide des parents ou des grands-parents n'a pas changé de manière significative.

Résumé

Pour résumer, Mme Winters conclut qu'un bon accès au crédit est important pour les ménages, le marché du logement, l'économie et la stabilité financière. Un accès trop aisé au crédit comporte aussi des risques. Ces risques doivent être surveillés de près afin d'éviter des drames sociaux et de préserver la stabilité financière.

En ce qui concerne l'accessibilité financière d'un logement propre pour les jeunes, aucune donnée ne confirme que l'accessibilité financière est devenue plus difficile pour les primo-accédants moyens. C'est peut-être le cas pour des groupes spécifiques, comme les personnes à faibles revenus et les isolés, ainsi que dans les régions qui connaissent une pression plus forte sur les prix.

Références

Damen, S., Vastmans, F. & Buyst, E. (2016), "The effect of mortgage interest deduction and mortgage characteristics on house prices," *Journal of Housing Economics*, Elsevier, vol. 34(C), p. 15-29.

Heylen, K. & Vanderstraeten, L. (2019), *Wonen in Vlaanderen anno 2018*. Leuven: Steunpunt Wonen.

Heylen, K. (2019), *Doelgroepen sociale huur en specifieke segmenten op de woningmarkt*. Leuven: Steunpunt Wonen.

Het aandeel Vlaamse eigenaars dat steun heeft gekregen van ouders of grootouders voor de aankoop van een woning blijkt licht gestegen, en bedroeg in 2018 ongeveer een derde. Tegelijkertijd wordt slechts 7 % van de totale kosten op die manier gefinancierd (zelfde bron).

Een vergelijking van startende eigenaars in de periode 2011-2013 met de startende eigenaars in 2016-2018 in het Vlaams Gewest levert het volgende beeld op (Heylen, 2019):

- er zijn geen indicaties van toenemende betaalbaarheidsrisico's;
- er is geen wijzigend profiel bij de starters (inkomens, inkomensverdeling, leeftijd bij aankoop, aandeel alleenstaanden en eenoudergezinnen);
- de inbreng van spaargeld en van steun van ouders of grootouders is niet significant gewijzigd.

Samenvatting

Resumerend stelt mevrouw Winters dat een goede toegang tot krediet belangrijk is voor gezinnen, de woningmarkt, de economie en de financiële stabiliteit. Een te vlotte toegang tot krediet houdt evenwel ook risico's in. Deze risico's moeten zorgvuldig worden gemonitord om sociale drama's te voorkomen en om de financiële stabiliteit te vrijwaren.

Wat de betaalbaarheid van een eigen woning voor jongeren betreft zijn er geen gegevens die bevestigen dat de betaalbaarheid voor de gemiddelde starters moeilijker geworden is. Dit is mogelijk wel zo voor specifieke groepen, zoals lage inkomens en alleenstaanden, en in gebieden die een hogere prijsdruk kennen.

Referenties

Damen, S., Vastmans, F. & Buyst, E. (2016), "The effect of mortgage interest deduction and mortgage characteristics on house prices," *Journal of Housing Economics*, Elsevier, vol. 34(C), p. 15-29.

Heylen, K. & Vanderstraeten, L. (2019), *Wonen in Vlaanderen anno 2018*. Leuven: Steunpunt Wonen.

Heylen, K. (2019), *Doelgroepen sociale huur en specifieke segmenten op de woningmarkt*. Leuven: Steunpunt Wonen.

Lunde J. & Whitehead C. (Eds) (2016), *Milestones in European Housing Finance*, London: Wiley-Blackwell.

BNB (2021), *Rapport 2020. Préambule. Développements économiques et financiers. Réglementation et contrôle prudentiels*. Bruxelles: BNB.

Vastmans, F., & Dreesen, S. (2021). *Woningprijzen: algemene trends en regionale verschillen. Vaststellingen in Vlaanderen en verklaringen uit de literatuur van urban economics*. Leuven: Steunpunt Wonen, 146 p.

Winters, S. (2021), *Vlaamse Woonmonitor 2021*. Leuven, Steunpunt Wonen.

3. Exposé introductif de M. Jean Cattaruzza, ombudsman, Service de médiation des services financiers

M. Jean Cattaruzza (Ombudsfina) dresse un état du nombre de plaintes par rapport aux crédits hypothécaires pour les années 2020 et 2021. Il souligne qu'elles s'élevaient à 200 en 2020, soit 12,76 % de l'ensemble des plaintes. En 2021, il y a eu 153 plaintes, soit moins de 8 % du total des plaintes. L'année 2020 a été particulière en raison de la crise du COVID-19: 47 plaintes étaient liées directement à cette situation. Ce fut marginal en 2021.

Dans l'ensemble, il constate que les plaintes par rapport aux crédits hypothécaires sont stables et même moins importantes en chiffres absolus par rapport à l'ensemble des plaintes soumises au Service de médiation des services financiers.

Deux sous-thèmes se détachent: l'exécution du contrat et la formation du contrat (180 plaintes sur 200 en 2020 et 129 sur 153 en 2021).

Sur l'octroi de crédits aux jeunes, M. Cattaruzza explique qu'aucune plainte n'a été actée au Service de médiation. Il s'agit, selon l'intervenant, d'un problème d'ordre économique plutôt que d'une potentielle discrimination.

Sur l'offre conjointe, ce type de plainte est marginal parmi celles reçues. Seule la question du taux d'intérêt qui n'est plus ristourné suite à un changement d'assurance en cours de crédit est soulevée.

Sur la différence entre le taux d'intérêt auquel le consommateur s'attend sur la base de la demande de crédit et celui qu'il voit quand il reçoit son offre finale, il souligne que certaines modifications de taux assez

Lunde J. & Whitehead C. (Eds) (2016), *Milestones in European Housing Finance*, London: Wiley-Blackwell.

NBB (2021), *Verslag 2020. Preambule. Economische en financiële ontwikkelingen. Prudentiële regelgeving en prudentieel toezicht*. Brussel: NBB.

Vastmans, F., & Dreesen, S. (2021). *Woningprijzen: algemene trends en regionale verschillen. Vaststellingen in Vlaanderen en verklaringen uit de literatuur van urban economics*. Leuven: Steunpunt Wonen, 146 p.

Winters, S. (2021), *Vlaamse Woonmonitor 2021*. Leuven, Steunpunt Wonen.

3. Inleidende uiteenzetting van de heer Jean Cattaruzza, ombudsman, Ombudsdienst voor financiële diensten

De heer Jean Cattaruzza (Ombudsfina) schetst een overzicht van het aantal klachten over hypothecaire kredieten voor de jaren 2020 en 2021. Voor 2022 waren er dat 200, dat wil zeggen 12,76 % van het totale aantal klachten. In 2021 ging het om 153 klachten, oftewel minder dan 8 % van alle klachten samen. Het jaar 2020 was bijzonder door de COVID-19-crisis: 47 klachten hadden rechtstreeks met die situatie te maken. Voor 2021 ging het om een verwaarloosbaar aandeel.

Over het algemeen stelt hij vast dat het aantal klachten over hypothecaire kredieten stabiel blijft en in absolute cijfers zelfs daalt ten opzichte van het totale aantal klachten die de Ombudsdienst voor financiële diensten ontvangt.

Twee achterliggende thema's springen in het oog: de uitvoering van de overeenkomst en de totstandkoming ervan (180 klachten op 200 in 2020, en 129 klachten op 153 in 2021).

Wat de toekenning van kredieten aan jongeren betreft, geeft de heer Cattaruzza aan dat de Ombudsdienst geen enkele klacht ontvangen heeft. Volgens de spreker gaat het veeleer om een probleem van economische aard dan om mogelijke discriminatie.

In verband met koppelverkoop zijn er wel klachten, doch zeer weinig. Er wordt alleen melding gemaakt van het feit dat de interestvoet niet langer gerestorneerd wordt bij verandering van verzekering tijdens de looptijd van het krediet.

In verband met het verschil tussen de interestvoet die de consument op basis van de kredietaanvraag verwacht en die welke in de definitieve offerte staat, benadrukt de spreker dat de verschillen in interestvoet soms vrij groot

importantes sont constatées, parfois jusqu'à 33 % de plus, sans volatilité sur les marchés ou un changement dans le chef de l'emprunteur qui puissent justifier ces modifications. Il est hélas souvent trop tard pour l'emprunteur pour se retourner vers une offre concurrente faute de temps et sous peine de devoir payer une pénalité au vendeur. La législation actuelle vise à favoriser la comparaison entre les commissions financières des différents établissements de crédit mais engendre aussi des frais supplémentaires comme des frais de dossier plafonnés à 500 euros, qui peuvent représenter un frein.

4. Exposé introductif de Mme Anne Fily, coordinatrice des recherches, Financité

Mme Anne Fily (*Financité*) explique que dans le cadre de ses activités d'éducation permanente, Financité est en contact avec des publics confrontés à des difficultés d'accès aux services financiers. Par ailleurs, Financité publie chaque année un rapport sur l'état de l'inclusion financière en Belgique qui comprend notamment un volet sur le crédit.

Le souhait d'être propriétaire de son logement se vérifie dans les chiffres: 71 % des Belges étaient en effet propriétaires de leur logement en 2020, soit plus que chez nos voisins immédiats: 70 % au Luxembourg, 69 % aux Pays-Bas, 64 % en France et 51 % en Allemagne, mais moins qu'au sud et à l'est de l'Europe.

Cependant, compte tenu du niveau de revenus et de l'augmentation constante des prix de l'immobilier ces dernières années (+ 58 % entre 2000 et 2020 en Belgique, selon l'OCDE), tous les ménages ne peuvent pas devenir propriétaires de leur logement et sont de fait exclus temporairement, voire définitivement du marché du crédit hypothécaire. C'est particulièrement vrai en Région de Bruxelles-Capitale où 61 % des ménages sont locataires contre 34 % en Wallonie et seulement 29 % en Flandre.

En regardant les particularités du marché du crédit hypothécaire en Belgique, Mme Fily constate que la dette des ménages belges s'est accrue de manière ininterrompue depuis le début des années 2000, essentiellement en raison de l'augmentation des montants des emprunts hypothécaires: + 24 % en cinq ans. De même, la Belgique est le sixième pays avec le montant de crédit hypothécaire par habitant le plus élevé de l'Union européenne, soit bien au-dessus de la moyenne de l'Union européenne.

L'intervenante s'interroge sur l'impérieuse nécessité qu'il y aurait à vouloir lourdement s'endetter quand on est jeune, souvent pour plus de 20 ans et sans beaucoup

zijn (tot wel 33 % méér), zonder dat marktvolatiliteit of een wijziging in de situatie van de kredietnemer zulks kan rechtvaardigen. Voor de kredietnemer is het dan helaas vaak te laat om nog naar een offerte van de concurrentie op zoek te gaan, ofwel omwille van tijdsgebrek, ofwel omdat hij een financiële sanctie dreigt te moeten betalen aan de verkoper. De vigerende wetgeving maakt het makkelijker om de financiële commissievergoedingen van de verschillende kredietinstellingen met elkaar te vergelijken, maar creëert ook bijkomende kosten (dossierkosten die tot 500 euro kunnen oplopen, bijvoorbeeld), die kunnen afschrikken.

4. Inleidende uiteenzetting van mevrouw Anne Fily, onderzoekskoördinatrice, Financité

Mevrouw Anne Fily (*Financité*) legt uit dat *Financité* in het raam van haar permanente voorlichtingsactiviteit in contact staat met doelgroepen die moeilijk toegang krijgen tot financiële diensten. Bovendien publiceert *Financité* elk jaar een rapport dat de financiële inclusie in België in kaart brengt, met onder meer een hoofdstuk over krediet.

Dat mensen het liefst eigenaar van hun woonst zijn, blijkt uit de cijfers: 71 % van de Belgen was in 2020 immers eigenaar van de woonst, wat meer is dan in de naaste buurlanden (70 % in Luxemburg, 69 % in Nederland, 64 % in Frankrijk en 51 % in Duitsland), maar minder dan in Zuid- en in Oost-Europa.

Niettemin kunnen niet alle huishoudens, door het inkomenspeil en door de aanhoudende stijging van de vastgoedprijzen de voorbije jaren (+58 % tussen 2000 en 2020 in België, aldus de OESO), eigenaar van hun woonst worden en zijn zij *de facto* tijdelijk (en soms zelfs definitief) van de woningkredietmarkt uitgesloten. Zulks geldt des te meer in het Brussels Hoofdstedelijk Gewest, waar 61 % van de huishoudens huurder is, tegenover 34 % in Wallonië en slechts 29 % in Vlaanderen.

Afgaande op de kenmerken van de woningkredietmarkt in België stelt mevrouw Fily vast dat de schuldgraad van de Belgische huishoudens sinds begin jaren 2000 onafgebroken gestegen is, hoofdzakelijk als gevolg van de almaar hogere aflossingsbedragen: +24 % in vijf jaar tijd. Zo staat België in de Europese Unie ook gerangschikt als het zesde land met het hoogste aflossingsbedrag per inwoner, ver boven het EU-gemiddelde.

De spreker heeft vragen bij de kennelijk dwingende noodzaak om zich als jongvolwassene zwaar in de schulden te steken, vaak voor langer dan twintig

d'épargne disponible. Autant cela a du sens d'être propriétaire de son logement à l'âge de la retraite, compte tenu du faible niveau des pensions, autant cela n'apparaît pas si évident quand on est jeune. Elle estime qu'être propriétaire peut aussi limiter la mobilité professionnelle. Par ailleurs, elle rappelle qu'un mariage sur deux finit par un divorce et que la durée moyenne d'un mariage est de 15 ans, soit moins que la durée moyenne d'un crédit hypothécaire.

Il est donc important à ses yeux que la dette de crédit reste soutenable pour les ménages, y compris les jeunes ménages. Même si le taux de défaillance des crédits hypothécaires reste faible depuis plusieurs années, les emprunteurs n'ont pas tous forcément la faculté d'absorber les conséquences d'événements qui leur sont personnels (séparation, maladie) ou extérieurs comme un retournement du marché immobilier ou une forte augmentation du chômage. D'où l'importance de limiter la durée des prêts, les quotités élevées et la charge de remboursement par rapport au revenu.

Depuis l'entrée en vigueur des mesures prudentielles imposées par la Banque nationale de Belgique aux prêteurs en 2020, certains se sont inquiétés de la capacité des jeunes ménages à emprunter dans la mesure où ils disposent en général de moins de fonds propres que les emprunteurs plus âgés et sont davantage susceptibles de contracter des prêts plus longs. L'intervenante observe à ce sujet que, selon certains courtiers comme Immotheke Finotheker, la part des primo-accédants de moins de 35 ans ayant souscrit un emprunt par son intermédiaire, serait passée de 61 % à 41 % en dix ans. L'âge moyen de l'emprunteur passant par ce courtier serait dorénavant de 42 ans.

Selon les données 2021 enregistrées à la Centrale des crédits aux particuliers, l'impact de ces mesures sur l'âge des emprunteurs aurait eu peu d'effet: 37,3 % des nouveaux emprunteurs avaient moins de 35 ans en 2021 contre 36 % en 2019.

Pour Mme Fily, la question se pose de savoir comment les jeunes ménages arrivent à constituer un apport suffisant pour pouvoir emprunter, sans oublier le financement des droits d'enregistrement et de tous les frais liés à une acquisition. Elle relève que, toujours selon Immotheke Finotheker, la moitié des jeunes propriétaires belges auraient reçu une aide de leurs parents ou d'autres membres de la famille: 37 % ont reçu une somme d'argent et 16 % ont emprunté auprès de leurs parents. Le montant moyen reçu des parents s'élèverait à 58 031 euros, 43 % d'entre eux auraient reçu moins de 10 000 euros et 57 % moins de 25 000 euros.

jaar en zonder veel spaargeld. Hoewel het tegen de pensioenleeftijd zinvol is eigenaar van de woonst te zijn (gelet op de lage pensioenen), is het nog maar de vraag of dit op jonge leeftijd ook zo is. Zij is van oordeel dat wie eigenaar is, professioneel minder mobiel dreigt te zijn. Voorts herinnert zij eraan dat één huwelijk op twee uitloopt op een scheiding en dat een huwelijk gemiddeld vijftien jaar lang standhoudt; dit is minder lang dan de gemiddelde looptijd van een hypotheek krediet.

Volgens haar is het dan ook belangrijk dat de kredietschuld leefbaar blijft voor de huishoudens, ook de jonge huishoudens. Hoewel het aantal wanbetalers bij hypothecaire kredieten sinds enkele jaren laag blijft, kunnen daarom niet alle kredietnemers de gevolgen opvangen van persoonlijke gebeurtenissen (scheiding, ziekte) of van externe factoren (kentering in de vastgoedmarkt, sterke toename van de werkloosheid). Daarom is het belangrijk de looptijd van de leningen, de hoge quotiteiten en het aflossingsbedrag in verhouding tot het inkomen in te perken.

Sinds de inwerkingtreding van de prudentiële maatregelen die de Nationale Bank van België in 2020 aan de kredietgevers heeft opgelegd, maken sommigen zich zorgen over het leenvermogen van de jonge gezinnen. Zij beschikken immers doorgaans over minder eigen middelen dan oudere kredietnemers en moeten vaker leningen voor een langere termijn aangaan. De spreker merkt in dat verband op dat bepaalde makelaars, zoals Immotheke Finotheker, erop wijzen dat het aandeel starters op de vastgoedmarkt jonger dan 35 jaar die via hen een lening zijn aangegaan, in tien jaar tijd gedaald is van 61 naar 41 %. Bij Immotheke Finotheker is de gemiddelde leeftijd van de kredietnemer nu 42 jaar.

Volgens de gegevens van 2021 die door de Centrale voor kredieten aan particulieren werden geregistreerd, zouden die maatregelen weinig effect hebben op de leeftijd van de kredietnemers: 37,7 % van de nieuwe kredietnemers was in 2021 jonger dan 35 jaar, tegenover 36 % in 2019.

Volgens mevrouw Fily rijst de vraag hoe die jonge huishoudens een voldoende grote eigen inbreng kunnen samenstellen om te kunnen lenen. Bovendien moeten ook de registratierechten en alle andere met een aankoop gepaard gaande kosten worden gefinancierd. Ze wijst erop dat volgens Immotheke Finotheker de helft van de jonge Belgische eigenaars hulp krijgt van hun ouders of andere familieleden: 37 % heeft een geldbedrag gekregen en 16 % is een lening bij de ouders aangegaan. Het gemiddelde bedrag dat ze van de ouders ontvangen zou 58 031 euro bedragen; 43 % zou minder dan 10 000 euro hebben gekregen, en 57 % minder dan 25 000 euro.

Elle rappelle que tous les parents ne sont pas en situation d'aider leurs enfants et que certains jeunes ménages empruntant à leurs parents ne font qu'augmenter leur dette de crédit.

L'intervenante explique ne pas remettre en cause les mesures imposées par la Banque nationale de Belgique. Bien qu'à visée prudentielle, elle estime qu'elles permettent aussi de limiter les risques pour les emprunteurs. Elle note toutefois que ces mesures prudentielles ne s'appliquent pas aux crédits hypothécaires sociaux accordés par les fonds régionaux du logement aux ménages à revenus modestes. Ces crédits sont très souvent de longue durée, avec des quotités élevées. En Région bruxelloise, la durée moyenne de remboursement des crédits destinés à l'acquisition est de 28 ans et trois mois. 65 % des crédits couvrent un montant supérieur à la valeur vénale de l'habitation. En Région wallonne, ce sont 79 % des prêts qui ont une quotité supérieure à 100 %.

L'intervenante fait part ensuite de quelques propositions:

— Développer et promouvoir des outils d'aide à la décision pour permettre aux jeunes ménages de calculer s'il est préférable de rester locataire encore un peu plus longtemps ou de devenir propriétaire, s'il n'est pas plus indiqué de commencer par acheter un logement plus petit ou dans un quartier moins cher qu'on peut se permettre de financer sans risques et que l'on revendra par la suite après s'être constitué un capital.

— Pour se constituer un apport suffisant, mettre en place des mécanismes encourageant l'épargne individuelle préalable au crédit hypothécaire, afin que les emprunteurs disposent d'un apport suffisant. Cela pourrait par exemple prendre la forme d'un compte épargne logement ou d'un plan épargne logement. Sans nécessairement recopier ce qui existe au Luxembourg ou en France, il pourrait par exemple s'agir d'un compte avec un taux d'intérêt attractif, des conditions de prêt hypothécaires plus intéressantes, voire un incitant fiscal.

— Pour les ménages à faibles revenus et/ou en situation de précarité, octroyer davantage de crédits hypothécaires sociaux proposés par les fonds régionaux du logement.

— Au niveau de la Région de Bruxelles-Capitale, développer une assurance perte de revenus dans le cadre de la souscription de crédits hypothécaires comme celle qui existe déjà en Wallonie et en Flandre.

De spreker wijst erop dat niet alle ouders bij machte zijn hun kinderen te helpen en dat sommige jonge gezinnen die bij de ouders lenen de kredietschuld van die laatste alleen maar doet toenemen.

De spreker geeft aan dat ze de door Nationale Bank van België opgelegde maatregelen niet ter discussie stelt. Hoewel ze als prudentiële maatregelen bedoeld zijn, kunnen ze volgens haar ook het risico voor de kredietnemers beperken. Ze merkt evenwel op dat die prudentiële maatregelen niet gelden voor sociale hypothecaire kredieten die door de gewestelijke woningfondsen worden toegekend aan gezinnen met een bescheiden inkomen. Het gaat heel vaak om langlopende kredieten met hoge quotiteiten. In het Brussels Hoofdstedelijk Gewest bedraagt de gemiddelde termijn voor de afbetaling van een aankoop 28 jaar en drie maanden. 65 % van de kredieten dekt een bedrag dat hoger is dan de verkoopwaarde van de woonst. In het Waals Gewest heeft 79 % van de leningen een quotiteit van meer dan 100 %.

De spreker formuleert vervolgens enkele voorstellen:

— beslissingstools ontwikkelen en promoten waarmee jonge huishoudens kunnen berekenen of ze beter nog wat langer blijven huren in plaats van eigenaar te worden, of om te berekenen of ze niet beter zouden beginnen met de aankoop van een kleinere woonst in een minder dure buurt die zonder meer kan worden gefinancierd en die men vervolgens kan doorverkopen zodra men het nodige kapitaal heeft vergaard;

— met het oog op het samenstellen van een voldoende grote eigen inbreng regelingen uitwerken om individueel sparen aan te moedigen alvorens een hypothecaire lening aan te gaan, opdat de kredietnemers voldoende eigen geld kunnen inbrengen. Dat zou bijvoorbeeld kunnen gebeuren in de vorm van een woonspaarrekening of een woonspaarplan. Zonder daarom de Luxemburgse of Franse voorbeelden te willen kopiëren, zou het bijvoorbeeld kunnen gaan om een rekening met een aantrekkelijke intrestvoet, interessantere voorwaarden voor een hypothecaire lening of zelfs een fiscale stimulans;

— ervoor zorgen dat de gewestelijke woningfondsen meer sociale hypothecaire kredieten kunnen toekennen aan huishoudens met een laag inkomen en/of in bestaansonzekerheid;

— in het Brussels Hoofdstedelijk Gewest werk maken van een verzekering tegen inkomensverlies in het kader van het aangaan van een hypothecaire lening, zoals die reeds bestaat in Wallonië en in Vlaanderen;

— Pour faire baisser le coût d'achat du logement, envisager de développer les *Community Land Trust*. Avec ce type de projet, il s'agit de séparer la propriété du sol (qui appartient au CLT) de celle du bâti (qui appartient à ses acquéreurs). Il y a eu plusieurs constructions de ce type à Bruxelles. Pour ce faire, le CLT à Bruxelles utilise des droits démembrés, essentiellement le droit de superficie. Le propriétaire de l'immeuble paie mensuellement un loyer ou une redevance au CLT pour l'utilisation du terrain.

5. Exposé introductif de MM. Yves Evenepoel, expert en crédit immobilier, et Simon November, porte-parole, Test Achats

M. Simon November (*Test Achats*) déclare que son collègue et lui-même commenteront successivement les trois thèmes fixés par la commission. Du point de vue de Test Achats, le premier thème est le plus important.

Tromperie des consommateurs lors d'une demande de crédit

M. Yves Evenepoel (*Test Achats*) confirme que Test Achats reçoit régulièrement des plaintes concernant la grande différence entre l'offre initiale du prêteur et l'offre de crédit définitive.

En 2017, Test Achats a constaté dans le cadre d'une enquête mystère que lors d'une première prise de contact avec le prêteur, des informations insuffisantes ou trompeuses sont souvent données sur le taux annuel effectif global (TAEG) et les produits accessoires, comme l'assurance solde restant dû et l'assurance incendie. Le TAEG comprend, outre le taux d'intérêt annuel du crédit hypothécaire, tous les frais liés à ce crédit (frais de dossier, frais pour l'assurance incendie et l'assurance solde restant dû et frais d'inscription hypothécaire). L'objectif de la directive sur les crédits au logement était précisément que le TAEG facilite la comparaison entre les établissements de crédit, du fait que tous les coûts liés au crédit sont exprimés en pourcentage.

En 2017 déjà, Test Achats écrivait dans Budget et Droits: "Nous avons informé le ministre Peeters que la loi doit être modifiée. Lors d'un premier contact avec un consommateur, les prêteurs sont aujourd'hui trop libres de faire ce qu'ils veulent". En ce qui concerne le taux d'intérêt et le TAEG, Test Achats écrivait: "Si le TAEG communiqué lors de la première visite est un pourcentage qui prend en compte la prime d'assurance calculée pour une personne d'un tout autre âge et pour un tout autre logement, vous êtes induit en erreur. [...] Le TAEG communiqué lors du premier contact doit être le TAEG exact, ou s'en approcher le plus possible, avec

— om de aankoopprijs van de woonst te doen dalen, overwegen om *Community Land Trusts* te ontwikkelen. Bij dergelijke projecten wordt de eigendom van de grond (die de CLT toebehoort) gescheiden van die van het gebouw (dat de kopers ervan toebehoort). In Brussel staan meerdere dergelijke gebouwen. Daartoe maakt de CLT in Brussel gebruik van gesplitste rechten, hoofdzakelijk het opstalrecht. De eigenaar van het gebouw betaalt een maandelijkse huur of vergoeding aan de CLT voor het gebruik van de grond.

5. Inleidende uiteenzetting van de heren Yves Evenepoel, expert onroerend krediet, en Simon November, woordvoerder, Test Aankoop

De heer Simon November (*Test Aankoop*) geeft aan dat zijn collega en hijzelf achtereenvolgens de drie door de commissie vooropgestelde deelthema's zullen belichten. Vanuit het perspectief van Test Aankoop is het eerste deelthema het belangrijkste.

Consumentenmisleiding bij kredietaanvragen

De heer Yves Evenepoel (*Test Aankoop*) bevestigt dat Test Aankoop regelmatig klachten krijgt over het grote verschil tussen het oorspronkelijk voorstel van de kredietgever en het definitieve kredietaanbod.

Via *mystery shopping* stelde Test Aankoop in 2017 vast dat bij de eerste contactopname met de kredietgever er vaak onvoldoende of misleidende informatie over het jaarlijks kostenpercentage (JKP) en nevenproducten zoals de schuldsaldoverzekering en de brandverzekering, wordt meegegeven. Het JKP omvat naast de jaarrentevoet van het hypotheckrediet ook alle kosten verbonden aan dit krediet (dossierkosten, kosten voor de brandverzekering en de schuldsaldoverzekering en de kosten van de hypotheckrediet inschrijving). De ambitie van de richtlijn Woningkredieten was net om met het JKP de vergelijking tussen kredietinstellingen te vergemakkelijken doordat alle kosten verbonden aan het krediet worden uitgedrukt in een percentage.

Reeds in 2017 schreef Test Aankoop in Budget & Recht: "Wij lieten minister Peeters weten dat de wet moet worden aangepast. De kredietgevers kunnen nu bij het eerste contact met een consument te veel doen wat ze willen." Met betrekking tot de intrestvoet en het JKP schreef Test Aankoop: "Als het JKP dat men bij het eerste bezoek opgeeft, een percentage is waarin de verzekeringspremie werd verrekend voor iemand met een totaal andere leeftijd en voor een heel andere woning, word je op het verkeerde been gezet. [...] Het JKP dat bij het eerste contact wordt gegeven, moet het exacte JKP zijn. Of het zo dicht mogelijk benaderen, met de

les mises en garde nécessaires expliquant les raisons pour lesquelles le taux final pourrait être différent.”

Fin 2021, Test Achats a de nouveau envoyé deux clients mystères dans cinq grandes banques. Et encore une fois, ils ont constaté que les informations fournies par les banques lors d’une première prise de contact étaient souvent trompeuses et inexactes. Test Achats a constaté par exemple que certains établissements de crédit avaient omis de prendre en compte une prime d’assurance incendie, alors que celle-ci était exigée par cette même banque pour pouvoir obtenir un taux d’intérêt avantageux. En outre, les clients mystères de Test Achats ont pu constater que, dans une demande de simulation, le prêteur avait proposé une prime d’assurance solde restant dû pour non-fumeur, alors que le demandeur était fumeur. Ils ont également vu des simulations de primes d’assurance incendie calculées pour un logement autre que celui en question. Dans certains cas, une prime moyenne était mentionnée à titre indicatif, alors qu’il était assez facile de faire une simulation précise pour le logement en question, en se servant des modules de calcul utilisés par la banque.

En ce qui concerne le TAEG, Test Achats estime qu’il est parfaitement possible de communiquer les primes d’assurance lors de la première prise de contact et d’en tenir compte dans le calcul du TAEG. Pour une assurance solde restant dû, il suffit souvent de connaître l’âge, le montant et la durée du prêt et de savoir si l’intéressé fume ou pas. Ce sont des données que n’importe quelle personne participant au test n’aurait eu aucune difficulté à fournir si elle y avait été invitée. Test Achats a toutefois constaté, dans le cadre de ces enquêtes mystères, que le TAEG communiqué lors de la première visite était trop faible, ou parfois même non communiqué. Test Achats souligne qu’en principe, le TAEG correct peut être communiqué au candidat emprunteur lors du premier contact.

Une exception peut être prévue pour les candidats emprunteurs qui, par exemple, doivent payer une surprime pour une assurance solde restant dû (dont la prime n’est parfois connue qu’après un examen médical plus approfondi). Cela ne concerne toutefois qu’un groupe relativement restreint: parmi les personnes qui ont souscrit une assurance solde restant dû (pour couvrir un prêt hypothécaire pour l’unique logement propre), environ 5 % doivent payer une surprime pour des raisons de santé.

En principe, le TAEG correct devrait donc pouvoir être communiqué au candidat emprunteur lors de sa première prise de contact.

nodige waarschuwingen erbij waarom het uiteindelijke percentage ervan kan afwijken.”

Eind 2021 stuurde Test Aankoop opnieuw twee *mystery shoppers* naar vijf grote banken. Opnieuw kwamen zij tot de vaststelling dat de informatie, die de banken bij een eerste contactopname gaven, vaak misleidend en onnauwkeurig was. Zo constateerde Test Aankoop dat sommige kredietinstellingen het nalieten om een premie voor de brandverzekering mee te delen, terwijl die bij diezelfde bank wel vereist is om überhaupt een voordelige rentevoet te kunnen krijgen. Bijkomend konden de *mystery shoppers* van Test Aankoop ook vaststellen dat er bij een simulatie-aanvraag een schuldsaldoverzekeringspremie werd voorgesteld voor een niet-roker, terwijl de aanvrager wel degelijk rookte. Verder zagen zij premiesimulaties voor brandverzekeringen op basis van een andere woning dan degene waarover het ging. In sommige gevallen werd een gemiddelde premie als indicatie gebruikt, terwijl het via de rekenmodules die de bank gebruikt vrij eenvoudig is een accurate simulatie te maken voor de woning in kwestie.

Wat het JKP betreft, is het volgens Test Aankoop zeker een haalbare kaart om bij de eerste contactopname de premies voor de verzekeringen te geven én er rekening mee te houden voor de berekening van het JKP. Voor een schuldsaldoverzekering volstaat het vaak om de leeftijd, leenbedrag en leenduur te kennen alsook te weten of de betrokkene al of niet rookt. Dit zijn stuk voor stuk gegevens die alle proefpersonen zonder probleem hadden kunnen voorleggen als men ernaar had gevraagd. Test Aankoop moest bij de mysteryshopping echter vaststellen dat bij het eerste bezoek het meegedeelde JKP te laag was of soms zelfs helemaal niet werd meegedeeld. Test Aankoop wijst erop dat in principe het correcte JKP bij de eerste contactopname kan worden meegedeeld aan de kandidaat-kredietnemer.

Een uitzondering kan toegestaan worden voor kandidaat-kredietnemers die bijvoorbeeld een bijpremie moeten betalen voor de schuldsaldoverzekering (waarbij de premie soms pas gekend is na verder medisch onderzoek). Dit betreft evenwel een relatief beperkte groep: van de personen die een schuldsaldoverzekering zijn aangegaan (ter dekking van een hypotheckrediet voor de enige en eigen woning), dient ongeveer 5 % een bijpremie te betalen om gezondheidsredenen.

In principe zou het correcte JKP dus direct bij de eerste contactopname kunnen worden medegedeeld aan de kandidaat-kredietnemer.

Les difficultés rencontrées par les jeunes et les jeunes ménages pour contracter un crédit hypothécaire

D'après M. Simon November (*Test Achats*), d'aucuns disent qu'"autrefois", il était plus facile pour les jeunes d'acheter une maison. Mais cela ne s'avère pas être le cas. Dans son "Rapport macroprudentiel" et son "*Financial Stability Report 2021*", la Banque nationale de Belgique ne voit pas la preuve que le durcissement des conditions d'octroi des crédits aurait un impact négatif sur l'accès des jeunes au marché hypothécaire⁴.

Test Achats estime que les banques doivent être prudentes en ce qui concerne l'octroi de crédits. L'association de défense des consommateurs constate régulièrement que le crédit est accordé avec trop de légèreté. L'orateur fait référence à la crise du logement de 2008 aux États-Unis, qui a eu des répercussions mondiales, pour illustrer le risque d'une telle situation. Le taux d'endettement des ménages a augmenté ces dernières années, surtout en raison des prêts contractés pour acheter ou construire des logements. En 2020, la dette des ménages belges s'élevait à 300 milliards d'euros, dont 245 milliards d'euros pour des crédits immobiliers. C'est plus que la moyenne de la zone euro et cela rend notre pays plus vulnérable en temps de crise. Ces dernières années, la Banque nationale a mis en garde à plusieurs reprises contre le fait que les banques accordent trop facilement des crédits et que les faibles taux d'intérêt poussent les ménages à s'endetter trop rapidement. Dès lors que les taux d'intérêt risquent aujourd'hui d'augmenter en raison de l'inflation, il est possible que les emprunteurs qui ont payé beaucoup trop pour leur logement ces dernières années soient obligés de le vendre à perte sur le marché, avec toutes les conséquences que cela implique.

Les offres combinées

M. November souligne tout d'abord qu'un crédit hypothécaire est généralement conclu pour une longue durée.

Beaucoup de gens souscrivent une assurance habitation et/ou une assurance solde restant dû par l'intermédiaire de leur prêteur hypothécaire. Test Achats constate que les prêteurs font parfois miroiter un taux d'intérêt très attractif aux consommateurs, les produits d'assurance devant alors compenser le faible taux d'intérêt pour l'institution financière. Les consommateurs sont en quelque sorte éblouis par le taux d'intérêt offert et omettent de comparer avec ce qu'il y a sur le marché. Par conséquent, ils paient trop cher. Et en même temps, les courtiers et les agents indépendants ratent une belle opportunité.

⁴ "Des règles plus strictes ne rendent pas l'achat d'une maison plus difficile pour les jeunes", *De Tijd*, 31 mai 2021.

De moeilijkheden die jongeren en jonge gezinnen ondervinden om een hypotheckair krediet aan te gaan

Volgens de heer Simon November (*Test Aankoop*) wordt vaak gesteld dat het "vroeger" voor jongeren makkelijker was om een huis te kopen. Dit blijkt evenwel niet te kloppen. In haar "Macroprudentieel Verslag en *Financial Stability Report 2021*" ziet de Nationale Bank van België geen bewijs dat de aangescherpte kredietstandaarden een negatieve impact zouden hebben op de toegang tot de hypotheckaire markt voor jongeren⁴.

Test Aankoop is de mening toegedaan dat banken voorzichtig moeten omspringen met kredietverlening. De consumentenorganisatie stelt regelmatig vast dat op een te lichtzinnige manier krediet wordt toegekend. De spreker verwijst naar de huizen crisis van 2008 in de Verenigde Staten, die wereldwijd gevolgen had, om te duiden hoe risicovol een dergelijke situatie kan zijn. De schuldgraad van de gezinnen is de voorbije jaren gestegen, vooral met leningen om woningen te kunnen kopen of bouwen. In 2020 torsten de gezinnen in België voor 300 miljard euro aan schulden, waarvan 245 miljard euro vastgoedkredieten. Dat is meer dan het gemiddelde in de eurozone en dat maakt ons land kwetsbaarder in tijden van crisis. De Nationale Bank heeft de voorbije jaren herhaaldelijk gewaarschuwd dat de banken te gemakkelijk kredieten verstrekken en dat de gezinnen zich met lage rentes al te vlot in de schulden staken. Nu de rentes dreigen te gaan stijgen ingevolge de inflatie, bestaat de kans dat mensen die de voorbije jaren veel te veel betaalden voor hun woning, met verlies zullen moeten verkopen op de markt met alle gevolgen van dien.

De gecombineerde aanbiedingen

De heer November wijst er vooreerst op dat een hypotheckair krediet meestal voor een lange periode wordt afgesloten.

Tal van mensen onderschrijven een woningverzekering en/of schuldsaldoverzekering via hun hypotheckaire kredietgever. Test Aankoop stelt vast dat consumenten soms een zeer aantrekkelijke intrestvoet worden voorgespiegeld, waarbij de verzekeringsproducten voor de financiële instelling de lage interestvoet moeten compenseren. Consumenten zijn als het ware verblind door de aangeboden intrestvoet en verzuimen aan marktvergelijking te doen. Daardoor betalen ze te veel. Tevens wordt makelaars en zelfstandige agenten een eerlijke kans ontnomen.

⁴ "Striktere regels maken het niet moeilijker voor jongeren om huis te kopen", *De Tijd*, 31 mei 2021.

Les banques ne se limitent d'ailleurs pas à l'assurance habitation et à l'assurance solde restant dû. Test Achats constate qu'elles essaient également d'inclure d'autres assurances, comme l'assurance familiale et des assurances automobiles, dans l'offre combinée.

L'assurance habitation est périodiquement indexée suivant l'indice ABEX. Cela pourrait donner l'occasion au consommateur de changer de fournisseur. Mais lorsque le client change d'assureur habitation en cours de contrat, pour quelque raison que ce soit (qualité des conditions générales, hauteur de la prime, etc.), il est généralement pénalisé par une augmentation du taux d'intérêt hypothécaire final. Test Achats constate que cette augmentation peut être très importante. Si le taux d'intérêt initial d'un prêt hypothécaire est relevé de 1 % 1,75 % lors du changement d'assureur, cela équivaut à une augmentation de 75 % du taux. En euros, cela peut représenter plus de 10 000 euros.

Il s'agit en l'occurrence d'une vente groupée, et non d'une vente couplée (illégal). Selon M. November, cette pratique devrait toutefois être mieux encadrée sur le plan réglementaire. Pour Test Achats, un prêteur hypothécaire ne devrait pas pouvoir pénaliser le consommateur en cas de changement d'assureur solde restant dû ou d'assureur habitation, d'autant que pendant la phase précontractuelle, le candidat emprunteur a souvent été insuffisamment informé du coût et des conditions générales des produits accessoires. Si cette proposition n'était pas retenue, on pourrait également envisager une sorte de proposition de compromis dans le cadre duquel le lien entre le prêt et les produits accessoires serait limité dans le temps (par exemple pendant cinq ans) ou la pénalité serait plafonnée. Actuellement, force est de constater que les consommateurs sont "prisonniers" des polices d'assurance souscrites par le biais du prêteur pendant plusieurs décennies. Test Achats demande également qu'il soit clairement indiqué dans la loi que la réduction du taux d'intérêt ne puisse pas être annulée en cas de changement de produit accessoire à la suite d'une augmentation du coût ou d'une modification du contrat pour le produit accessoire.

B. Questions et observations des membres

Mme Anneleen Van Bossuyt (N-VA) pose d'abord quelques questions au professeur Steennot. Il a parlé du TAEG et a souligné l'importance de fournir des informations correctes au consommateur. La membre aimerait savoir dans quelle mesure il est possible d'informer correctement le consommateur, à la lumière des offres combinées. De tels contrats sont conclus pour de très longues durées. Les assurances habitation sont indexées

Banken beperken zich trouwens niet tot woning- en schuldsaldoverzekeringen; Test Aankoop stelt vast dat zij ook trachten om andere verzekeringen, zoals familiale en autoverzekeringen, te incorporeren in de gecombineerde aanbieding.

Woningverzekeringen worden periodiek geïndexeerd aan de hand van de ABEX-index. Dit zou voor de consument een gelegenheid kunnen vormen om van aanbieder te veranderen. Wanneer de klant tijdens de looptijd van het contract evenwel verandert van woningverzekeraar, om welke reden dan ook (kwaliteit van de algemene voorwaarden, hoogte van de premie enzovoort), wordt hij hiervoor meestal bestraft door een verhoging van de uiteindelijke hypothecaire intrestvoet. Die verhoging kan sterk oplopen, stelt Test Aankoop vast. Als een hypotheeklening met een aanvankelijke intrestvoet van 1 % wordt opgetrokken naar 1,75 % bij het switchen van verzekeraar, dan komt dat neer op een tariefverhoging van 75 %. In euro's uitgedrukt kan dit neerkomen op meer dan 10 000 euro.

Het betreft hier gebundelde verkoop, en niet (onwettelijke) koppelverkoop. Toch is het volgens de heer November aangewezen deze praktijk reglementair beter te omkaderen. Voor Test Aankoop zou een hypothecaire kredietgever de consument niet mogen straffen bij een verandering van schuldsaldo- of woningverzekeraar, temeer daar de kandidaat-kredietnemer in de precontractuele fase vaak onvoldoende werd geïnformeerd over de kostprijs en de algemene voorwaarden van de nevenproducten. Indien dit voorstel niet in aanmerking zou worden genomen, is ook een soort compromisvoorstel denkbaar waarbij de koppeling tussen de lening en de nevenproducten wordt beperkt in de tijd (bijvoorbeeld vijf jaar) of dat er een plafond op de sanctie zou worden gezet. Thans moet men vaststellen dat consumenten gedurende meerdere decennia "gevangen" zitten in verzekeringen afgesloten via de kredietgever. Test Aankoop vraagt tevens wettelijk duidelijk te bepalen dat de korting op de intrestvoet niet kan wegvallen in geval van verandering van nevenproduct na een kostenverhoging of contractwijziging van het nevenproduct.

B. Vragen en opmerkingen van de leden

Mevrouw Anneleen Van Bossuyt (N-VA) richt vooreerst enkele vragen aan prof. Steennot. Hij had het over het JKP en benadrukte het belang van een goede informatieverstrekking aan de consument. Het lid zou graag vernemen in hoeverre het mogelijk is de consument hierover goed te informeren, in het licht van de gecombineerde aanbiedingen. Zulke contracten worden afgesloten voor zeer lange periodes. Woningverzekeringen

chaque année. Tous ces éléments devraient, selon elle, être pris en compte lors d'une simulation faite avant la conclusion du contrat. Qu'en pense le professeur?

Dans son exposé introductif, le professeur Steennot n'a pas fait référence à *Biddit*, une plateforme en ligne pour la vente publique de biens immobiliers. Y a-t-il à cet égard des points d'attention juridiques spécifiques qui sont importants pour les travaux de la présente commission?

Mme Van Bossuyt souhaite que Mme Winters précise si les prix des biens immobiliers en Belgique restent encore relativement raisonnables par rapport aux pays voisins et si la règle d'un tiers du salaire à consacrer pour payer son emprunt vaut toujours. De même, elle aimerait savoir si cette proportion est la même et quelle est la hauteur de la hausse des prix dans les autres pays européens.

Suite à l'inflation, elle observe que la vie devient plus chère que mais cette hausse des prix est partiellement compensée par l'indexation automatique des salaires. Elle se demande si ces éléments ont une influence sur les prix de l'immobilier résidentiel.

Sur le nombre de plaintes reçues par l'ombudsman relatives à la différence entre l'offre initiale et l'offre définitive, avec parfois une différence de 33 %, Mme Van Bossuyt souhaite savoir ce qu'il en est de la plateforme en ligne *Biddit*, et plus particulièrement sur les aspects juridiques.

Sur les ventes conjointes, elle constate que certaines polices d'assurance comme une assurance automobile ou en responsabilité civile sont parfois jointes aux prêts immobiliers, ce qui pose question. Elle observe que pour certains produits, les durées ne sont pas les mêmes, ce qui risque d'amener des changements et une augmentation du taux d'intérêt de l'emprunt du bien immobilier. Elle se demande si des plaintes ont été portées à la connaissance de Test Achats à ce sujet.

Par ailleurs, la membre se demande si ces assurances contractées lors de ventes conjointes ne peuvent pas être revues à l'occasion de moments clés en modifiant certaines aspects (par ex. lors de l'installation d'une piscine ou le placement de panneaux photovoltaïques). L'assurance incendie évolue et il ne faut pas à ses yeux pénaliser l'assuré.

M. Dieter Vanbesien (*Ecolo-Groen*) déclare qu'avec les offres combinées, les consommateurs sont souvent

worden jaarlijks geïndexeerd. Al deze elementen zouden volgens het lid in rekening moeten worden gebracht bij een simulatie voor het sluiten van het contract. Wat is de mening van de professor hieromtrent?

Prof. Steennot heeft in zijn inleidende uiteenzetting niet verwezen naar *Biddit*, een online platform voor de openbare verkoop van onroerende goederen. Zijn er hieromtrent specifieke juridische aandachtspunten die relevant zijn voor de onderhavige commissiewerkzaamheden?

Mevrouw Van Bossuyt verzoekt mevrouw Winters te verduidelijken of de vastgoedprijzen in België nog vrij redelijk blijven in vergelijking met de buurlanden, en of de vuistregel dat niet meer dan een derde van het inkomen aan de afbetaling van het hypotheckair krediet mag worden besteed, nog steeds geldt. Voorts wil ze weten of die verhouding dezelfde is gebleven en in welke mate de prijzen in de andere Europese landen zijn gestegen.

Ze wijst erop dat de inflatie het leven duurder maakt, maar dat die prijsstijging deels wordt gecompenseerd door de automatische loonindexering. De spreekster vraagt zich af of die elementen een invloed hebben op de prijzen van de residentiële vastgoedmarkt.

Inzake het aantal door de ombudsman ontvangen klachten over het verschil tussen de initiële offerte en de definitieve offerte, waartussen soms een verschil van 33 % gaapt, wil mevrouw Van Bossuyt weten hoe het staat met het onlineplatform *Biddit*, inzonderheid wat de juridische aspecten betreft.

Wat de koppelverkoop betreft, stelt de spreekster vast dat het aangaan van een hypotheckair krediet soms wordt gekoppeld aan het aangaan van bepaalde verzekeringen, zoals een autoverzekering of een verzekering burgerlijke aansprakelijkheid. Zulks roept vragen op. Ze wijst erop dat de looptijd van die producten niet altijd dezelfde is, hetgeen tot wijzigingen kan leiden en tot een hogere rentevoet voor het hypotheckair krediet. Ze vraagt of bij Test klachten dienaangaande werden ingediend.

Voorts vraagt het lid zich af of die via koppelverkoop aangegane verzekeringen niet kunnen worden herzien op cruciale momenten, waarbij bepaalde aspecten worden gewijzigd (bijvoorbeeld bij het plaatsen van een zwembad of van zonnepanelen). De werkelijke waarde stemt dan immers niet meer overeen met de door de brandverzekering gewaarborgde waarde, maar de spreekster is van oordeel dat de verzekerde daarvan niet de dupe mag worden.

De heer Dieter Vanbesien (*Ecolo-Groen*) geeft aan dat door de gecombineerde aanbiedingen, consumenten

liés pendant plusieurs décennies à un même assureur pour leur assurance habitation. Toute concurrence est neutralisée pendant la durée du contrat. Les consommateurs qui, après quelques années, voudraient contracter avec un autre assureur offrant un produit plus intéressant en sont empêchés. Le professeur Steennot pense-t-il qu'il faudrait mettre un frein à cette pratique?

M. Albert Vicaire (Ecolo-Groen) s'adresse d'abord au professeur Steennot pour savoir si, pour l'institution financière, l'ESIS est contraignante à l'égard du consommateur. Il a compris qu'il existe un risque que ce formulaire standard lie le consommateur à la banque.

En outre, il souhaiterait savoir si le taux d'intérêt qui y est mentionné inclut ou non les primes d'assurance (et les conditions commerciales qui y sont liées).

En outre, le membre souhaite savoir comment faire pour favoriser l'accès au logement, comment viser spécifiquement les primo-acquéreurs, comment contrecarrer les demandes de la Banque nationale de Belgique sur les mesures prudentielles pour ces primo-acquéreurs, quelles sont les pratiques déloyales les plus usuelles et celles qui ont le plus d'impact.

L'intervenant est surpris que la plateforme *Biddit* n'ait pas été évoquée: les plaintes reçues par les citoyens concernent principalement cette plateforme. Il aimerait également savoir s'il y a un impact particulier par rapport aux autres plateformes, au vu des délais beaucoup plus courts.

Il relève dans la présentation de Mme Winters que c'est le pouvoir d'achat qui détermine le prix de l'immobilier et pas l'inverse. Il se demande dès lors, dans l'hypothèse où les taux d'intérêts devaient augmenter, si les prix de l'immobilier prendront le chemin inverse. Quand on compare les chiffres pour la Belgique et l'Union européenne, il s'inquiète d'une éventuelle surestimation du risque de la part des banques en Belgique, qui s'alignent sur les consignes européennes.

Sur l'accessibilité des jeunes au crédit, l'intervenant aimerait savoir quels sont les éléments qui manquent pour pouvoir chiffrer ce problème.

Sur la difficulté d'accès au crédit hypothécaire, il se demande comment expliquer les différences entre régions.

Sur la possibilité d'interdire la pénalité en cas de non prise d'assurance, M. Vicaire aimerait savoir comment faire concrètement. Il suggère que le questionnaire de

veelal gedurende meerdere decennia vastzitten aan een bepaalde verzekeraar voor hun woningverzekering. Gedurende de looptijd van het contract wordt de concurrentie uitgeschakeld; consumenten die na enkele jaren zouden willen overstappen naar een andere verzekeraar met een aantrekkelijker product, worden verhinderd dat te doen. Is prof. Steennot van mening dat aan deze praktijk paal en perk moet worden gesteld?

De heer Albert Vicaire (Ecolo-Groen) richt zich eerst tot prof. Steennot met de vraag of het ESIS in hoofde van de financiële instelling bindend is ten opzichte van de consument. Hij begreep dat er een risico bestaat dat dit standaardformulier de consument zou verbinden tegenover de bank.

Voorts zou hij graag weten of in de daarin vermelde intrestvoet al dan niet de verzekeringspremies (en daaraan verbonden commerciële voorwaarden) begrepen zijn.

Daarnaast vraagt het lid hoe de toegang tot huisvesting kan worden bevorderd, hoe specifiek de starters kunnen worden bereikt, hoe men zich kan wapenen tegen de prudentiële maatregelen van de Nationale Bank van België inzake die starters, wat de meest voorkomende oneerlijke praktijken zijn en welke praktijken de meeste impact hebben.

Het verbaast de spreker dat het onlineplatform *Biddit* niet aan bod is gekomen, aangezien de klachten van burgers vooral dat platform betreffen. De spreker vraagt tevens of het gebruik van dat platform specifieke gevolgen heeft voor de andere platformen, gelet op de veel kortere termijnen.

Uit de uiteenzetting van mevrouw Winters heeft de spreker onthouden dat de vastgoedprijs wordt bepaald door de koopkracht, en niet andersom. Hij vraagt zich dan ook af of een stijging van de rentevoeten de vastgoedprijzen zou doen dalen. Na vergelijking van de cijfers voor België en voor de EU maakt de spreker zich zorgen over een mogelijke risico-overschatting door de banken in België, die de Europese richtlijnen volgen.

Wat de toegang van jongeren tot een lening betreft, vraagt de spreker welke elementen ontbreken om het probleem te kunnen becijferen.

Inzake de moeilijke toegang tot een hypothecair krediet wil hij weten hoe de verschillen tussen de gewesten kunnen worden verklaard.

De heer Vicaire vraagt tevens hoe het verbod op een boete bij het niet-aangaan van een verzekering concreet moet worden uitgewerkt. Hij stelt voor de vragenlijst

demande d'offre de prêt hypothécaire soit plus standardisé pour avoir des informations complètes dès la première visite.

M. Christophe Lacroix (PS) signale que le point de vue du professeur Steennot rejoint celui du PS. Lors des travaux parlementaires consacrés à la transposition de la directive sur les crédits au logement au cours de la législature précédente, le groupe PS avait souligné que le gouvernement de l'époque laissait une très grande marge de manœuvre aux banques et ne faisait pas ce qu'il fallait pour protéger le consommateur (DOC 54 1685/003). Le PS considère que l'ESIS devrait être remise lors de la première visite du candidat emprunteur et en tout cas avant la présentation de l'offre de crédit. M. Lacroix estime que le législateur devrait intervenir à cet égard.

À propos toujours de la transposition de la directive sur les crédits au logement, le professeur Steennot a-t-il connaissance de bonnes pratiques (en faveur du consommateur) dans d'autres États membres?

L'article VII.133 du CDE oblige le prêteur à évaluer la solvabilité de l'emprunteur et sa capacité de remboursement avant la conclusion du contrat de crédit. Le professeur Steennot pense-t-il que les banques qui refusent un prêt hypothécaire à un jeune couple dont les revenus du travail cumulés s'élèvent à 4 000 euros respectent l'esprit de cet article? Selon M. Lacroix, les banques devraient raisonnablement en déduire que ces jeunes de la classe moyenne seront en mesure de rembourser un crédit sur 30 ans.

Selon M. Lacroix, la problématique du crédit hypothécaire est liée intrinsèquement à la politique du logement, qui est une compétence régionale. Il existe des initiatives régionales pour favoriser la primo-acquisition, pour des logements publics et moyens. Il souligne également une contradiction entre la volonté de rendre plus attractif les centres-villes et les prix qui y sont souvent excessifs par rapport aux revenus moyens.

Le membre se demande dès lors si une acquisition ou une rénovation dans un centre urbain ne pourrait pas bénéficier de taux plus intéressants pour l'acquéreur, sachant qu'il participe plus activement au développement durable (moins d'espace, moins de pollution, moins de moyen de locomotion).

M. Lacroix relève que la commission dispose de chiffres donnés par Mmes Winters et Fily, qui mériteraient d'être creusés. Il se demande s'il existe des données qui concernent les jeunes qui se voient refuser l'accès à la

bij de aanvraag van een offerte voor een hypothecair krediet eenvormiger te maken, om van bij het eerste bezoek over alle informatie te beschikken.

De heer Christophe Lacroix (PS) merkt op dat het standpunt van prof. Steennot aansluit bij dat van de PS. Ten tijde van de parlementaire bespreking van de omzetting van de richtlijn Woningkredieten, gedurende de vorige legislatuur, heeft de PS-fractie erop gewezen dat de toenmalige regering de banken zeer veel speelruimte gaf en zich onvoldoende inspande om de consument te beschermen (DOC 54 1685/003). De PS is van mening dat het ESIS dient afgeleverd bij het eerste bezoek van de kandidaat-ontlener en in ieder geval vóór de voorlegging van het kredietaanbod. Een wetgevend ingrijpen is hier noodzakelijk, aldus de heer Lacroix.

Nog wat de omzetting van de richtlijn Woningkredieten betreft, heeft prof. Steennot weet van goede praktijken (in het voordeel van de consument) in andere lidstaten?

Artikel VII.133 WER verplicht de kredietgever om voorafgaandelijk aan het sluiten van de kredietovereenkomst de kredietwaardigheid en de terugbetalingscapaciteit van de kredietnemer in te schatten. Meent prof. Steennot dat banken die een hypothecair krediet weigeren aan een jong koppel met een gezamenlijk inkomen uit arbeid van 4 000 euro, de geest van dat artikel respecteren? Volgens de heer Lacroix moeten banken er redelijkerwijze van uitgaan dat deze jonge mensen uit de middenklasse in staat zullen zijn een krediet op 30 jaar terug te betalen.

Volgens de heer Lacroix is het vraagstuk van de hypothecaire kredieten onlosmakelijk verbonden is met het huisvestingsbeleid, dat een gewestbevoegdheid is. Er bestaan gewestinitiatieven om starters te bevoordelen, voor openbare en middelgrote woningen. De spreker wijst ook op een tegenstelling: men wil de stadscentra aantrekkelijker maken, maar de prijzen daar liggen vaak buitensporig hoog in verhouding tot het gemiddelde inkomen.

Derhalve vraagt het lid zich af of wie een pand in een stadscentrum koopt of renoveert, geen aantrekkelijker tarieven zouden kunnen krijgen, aangezien de betrokkene actiever deelneemt aan de duurzame ontwikkeling (minder ruimte, minder vervuiling, minder vervoermiddelen).

De heer Lacroix wijst erop dat de dames Winters en Fily de commissie cijfers hebben verstrekt, die grondiger zouden moeten worden geanalyseerd. Hij vraagt of er data beschikbaar zijn over het aantal jongeren voor wie

propriété, quel est leur profil socio-économique et quel fut son évolution sur les 20 dernières années.

Il se demande s'il existe des solutions à travers les aides régionales. Il souligne aussi que certains se trouvent au milieu, sans possibilité d'aides familiales ou en dehors des critères pour bénéficier des aides publiques. Il aimerait connaître les propositions pour leur garantir un accès au prêt hypothécaire, sans remettre en cause leur solvabilité.

Sur la question de l'étude de la solvabilité du demandeur par les banques, ces dernières pourraient se faire condamner par un tribunal. Il aimerait savoir s'il existe des cas avérés.

Par rapport à la marge de manœuvre octroyée par la circulaire de la Banque nationale de Belgique pour les jeunes, l'intervenant souhaiterait savoir si des critères existent pour segmenter la clientèle. Depuis son entrée en vigueur, il se demande si cette circulaire n'induit en pratique pas des discriminations entre catégories de population sur base des critères protégés par la loi ou encore du patrimoine familial.

M. Lacroix s'interroge par ailleurs sur la question de savoir si le consommateur peut être pénalisé quand l'assureur résilie unilatéralement le contrat (comme par exemple après un sinistre) ou quand le consommateur résilie après une plainte jugée fondée par le Service de médiation contre son assureur.

Sur les recommandations pour l'offre groupée, il se demande s'il existe d'autres pratiques similaires au niveau européen.

M. Reccino Van Lommel (VB) rappelle qu'il y a de nombreux propriétaires en Belgique par rapport aux autres pays. Le nombre de locataires est donc plus bas, surtout en Flandre.

Sur la question de la fixation du taux du crédit hypothécaire auprès des jeunes ménages, il relève qu'il existe de trop nombreuses imprécisions quand on veut contracter un emprunt. Il constate que les jeunes ménages ne sont pas suffisamment informés sur les différentes formules et possibilités. Il se demande si les échanges d'information, qui se passent de plus en plus en ligne, sont dès lors une bonne évolution.

M. Van Lommel observe qu'après le passage de l'acte devant le notaire, les emprunteurs sont liés à la banque

het verwerven van vastgoed onmogelijk is, wat hun sociaaleconomisch profiel is en hoe die cijfers de jongste 20 jaar zijn geëvolueerd.

Hij vraagt of er via geweststeun oplossingen kunnen worden aangereikt. De spreker benadrukt ook dat sommigen tussen wal en schip vallen: zij kunnen niet rekenen op financiële steun van hun familie, maar komen evenmin in aanmerking voor overheidssteun. De spreker vraagt in welke voorstellen wordt voorzien om hun toegang te bieden tot een hypotheckair krediet, zonder daarbij hun solvabiliteit in het gedrang te brengen.

Wat het door de banken uitgevoerde onderzoek naar de solvabiliteit van de aanvrager betreft, zouden de banken door een rechtbank kunnen worden veroordeeld. De spreker vraagt of zulks reeds daadwerkelijk is gebeurd.

Wat de in de rondzendbrief van de Nationale Bank van België aan de banken geboden armslag inzake de kredietverstrekking aan jongeren betreft, vraagt de spreker of er criteria bestaan om het cliënteel te segmenteren. Hij vraagt of die rondzendbrief sinds de inwerkingtreding ervan in de praktijk niet tot discriminatie tussen bevolkingsgroepen heeft geleid, op grond van de wettelijk beschermde criteria of zelfs op grond van het familiaal vermogen.

De heer Lacroix vraagt zich voorts af of de consument kan worden beboet wanneer de verzekeraar de overeenkomst eenzijdig beëindigt (bijvoorbeeld na een schadegeval) of wanneer de consument de overeenkomst beëindigt nadat hij tegen zijn verzekeraar een klacht heeft ingediend die door de Ombudsdienst gegrond werd bevonden.

Wat de aanbevelingen inzake de gecombineerde aanbiedingen betreft, wil de spreker weten of er op Europees niveau soortgelijke praktijken bestaan.

De heer Reccino Van Lommel (VB) wijst erop dat België vergeleken met andere landen veel vastgoedeigenaars telt. Er zijn dus minder huurders, vooral in Vlaanderen.

Wat de bepaling van de rentevoet van het hypotheckair krediet voor jonge gezinnen betreft, merkt hij op dat er te veel onduidelijkheid is wanneer men een lening wil aangaan. Hij stelt vast dat de jonge gezinnen onvoldoende geïnformeerd zijn over de diverse formules en mogelijkheden. Hij vraagt zich dan ook af of het een goede zaak is dat de informatie-uitwisseling almaar meer online plaatsvindt.

De heer Van Lommel merkt op dat de kredietnemers na het verlijden van de akte ten overstaan van de notaris

sur les garanties. Souvent, en cas de nouveau prêt pour une rénovation future, alors qu'une série de mensualités ont été remboursées, le nouveau taux d'intérêt proposé l'est sans ristourne par rapport à l'emprunt initial.

Sur la charge globale d'emprunt, il rappelle que dans près d'un tiers des cas, la famille apporte un soutien, ce qui permet d'augmenter les quotités avec un meilleur tarif. Il se demande si ce système de quotité (de l'ordre de 30 % du salaire) peut rester en l'état ou s'il faut l'adapter.

Sur l'opération de sondage mystère réalisée par Test Achats, il trouve que c'est une démarche intéressante car cela montre que les choses ne sont pas claires, certainement sur la question des primes d'assurances qui peuvent évoluer lorsque la demande est plus précise. Il estime que le choix du tarif le moins cher est parfois trompeur. Il se demande dès lors s'il ne serait pas utile de prévoir une pénalisation ou un pourcentage du taux d'intérêt, et pourquoi pas, un mécanisme contraignant pour éviter les mauvaises surprises. Il plaide dès lors pour une offre avec deux tarifs.

Sur les offres conjointes, il estime que c'est une pondération à faire qui appartient au consommateur. Parfois, il s'agit d'assurances qui n'ont rien à voir avec le logement. Il se demande s'il ne faut pas limiter ces offres conjointes uniquement à celles ayant un lien direct avec l'offre de base.

Il note par ailleurs que sur le marché de la construction et de la rénovation, il y a parallèlement une série de solutions de financement proposées, en dehors du crédit hypothécaire, comme pour des systèmes de pompes à chaleur. Il se demande si cela n'augmente pas *de facto* l'endettement des acquéreurs.

Mme Leen Dierick (CD&V) prend acte que l'accès à la propriété n'est pas en recul, même pour les jeunes, malgré la perception qui peut être différente. Elle relève également que le nombre d'emprunteurs défaillants n'a pas augmenté, malgré la période de la crise du COVID-19. Enfin, elle observe qu'il existe un problème de communication de la bonne information au bon moment quand les candidats emprunteurs débutent leurs démarches.

Mme Dierick souhaite encore avoir les précisions suivantes:

— sur la surévaluation du marché immobilier de l'ordre de 20 %, elle note que cela peut induire un risque, surtout si les taux d'intérêt partent à la hausse. Elle aimerait savoir de quels risques il s'agit précisément;

aan de bank gebonden zijn via de waarborgen. Wanneer na een aantal maandelijkse aflossingen een nieuwe lening wordt gevraagd voor een toekomstige renovatie, wordt vaak een interestvoet zonder korting aangeboden, in tegenstelling tot de aanvankelijke lening.

Wat de volledige lening betreft, herinnert het lid eraan dat in bijna een derde van de gevallen de familie een bijdrage levert, waardoor de quotiteit met een beter tarief groter wordt. De spreker vraagt zich af of dat systeem met quotiteiten (ten belope van 30 % van het loon) kan worden aangehouden, dan wel moet worden bijgestuurd.

Het lid vindt de *mystery shopping* van Test Aankoop een interessant initiatief, omdat het aantoonde dat onduidelijkheid troef is, zeker op het vlak van de verzekeringspremies, want die kunnen worden aangepast wanneer de aanvraag wordt verfijnd. Volgens de spreker komt wie het goedkoopste tarief kiest, soms bedrogen uit. Hij vraagt zich dan ook af of het niet nuttig zou zijn te voorzien in een boeteregeling of in een percentage van de interestvoet, dan wel misschien zelfs in een dwingende regeling, teneinde nare verrassingen te voorkomen. Hij pleit dan ook voor een offerte met twee tarieven.

Wat de koppelverkoop betreft, meent het lid dat het aan de consument is een afweging te maken. Soms gaat het om verzekeringen die niets met huisvesting te maken hebben. De heer Van Lommel vraagt zich af of die koppelverkoop niet moeten worden beperkt tot louter de zaken die direct verband houden met de basisofferte.

Hij merkt voorts op dat op de bouw- en renovatiemarkt een aantal gelijklopende financieringsoplossingen worden aangeboden, dus buiten het hypothecair krediet om, bijvoorbeeld voor warmtepompen. Hij vraagt zich af of zulks *de facto* niet bijdraagt tot de verhoging van de schuldgraad van de kopers.

Mevrouw Leen Dierick (CD&V) neemt nota van het feit dat de toegang tot eigendom zelfs voor de jongeren niet afneemt, ook al kan de perceptie anders zijn. Zij wijst er tevens op dat het aantal wanbetalende kredietnemers niet is gestegen, ondanks de door COVID-19 veroorzaakte crisisperiode. Tot slot merkt zij op dat de communicatie stroef verloopt, aangezien de juiste informatie niet altijd op het goede moment terecht komt bij de kandidaten die een leningstraject opstarten.

Mevrouw Dierick wil nog de volgende punten verduidelijkt zien:

— zij neemt akte van het feit dat de overwaardering van de immobiliënmarkt met 20 % een risico zou kunnen inhouden, vooral wanneer de interestvoeten zouden stijgen. Zij vraagt die risico's te benoemen;

— sur la perception de la difficulté pour les jeunes d'acquérir un bien, elle souligne qu'aucun chiffre ne corrobore cet avis. Elle se demande pourquoi cette perception continue à circuler;

— sur la question des emprunteurs défaillants, elle souligne que les différents gouvernements ont pris une série de mesures de soutien qui ont permis d'éviter une aggravation de la situation de certains emprunteurs. Aujourd'hui se pose la question de l'inflation des prix de l'énergie. Elle se demande si cela peut avoir une influence sur une recrudescence des défauts de paiement;

— même si on dispose pas de chiffres sur les difficultés d'accès au crédit hypothécaire des jeunes en général, elle se demande si cela ne concerne pas des catégories plus ciblées, comme les célibataires ou les familles monoparentales. Elle aimerait savoir s'il existe des recommandations pour ces groupes plus spécifiques afin d'adapter éventuellement les orientations politiques;

— concernant les crédits hypothécaires, elle prend note qu'il y a une augmentation, de même pour la charge globale de la dette empruntée par les Belges: la Belgique figure en sixième position dans l'Union européenne. Elle souligne qu'il est important que la charge d'emprunt soit proportionnelle au salaire et se demande si ces derniers augmentent aussi de la même manière. Elle souhaiterait disposer de chiffres et pouvoir évaluer ce point;

— elle relève que le montant moyen avancé ou prêté par les parents serait de 58 000 euros. Elle se demande si ces chiffres de ce circuit informel d'emprunt ou de mise à disposition de fonds figurent dans les montants globalement empruntés;

— elle souligne que, selon Test Achats, le taux annuel effectif global (TAEG) n'est pas toujours communiqué de manière optimale et au bon moment. Elle se demande comment ce problème peut être évité. Elle souhaite savoir si des recommandations peuvent être émises;

— elle pointe enfin la difficulté de comparer des assurances pour une couverture identique, tant la transparence et la lisibilité font parfois défaut. Elle souhaite savoir ce qui se fait dans les autres pays.

Mme Melissa Depraetere (Vooruit) revient sur le problème de la différence de taux entre l'offre initiale et l'offre définitive. Elle pointe aussi la note d'orientation de l'Autorité bancaire européenne (ABE) sur l'octroi et le

— het lid beklemtoont dat geen enkel cijfer de perceptie onderbouwt dat de jongeren het moeilijk hebben om een woning te verwerven. Zij vraagt zich dan ook af waarom die perceptie blijft bestaan;

— wat de wanbetalende kredietnemers betreft, beklemtoont de spreker dat de diverse regeringen een aantal steunmaatregelen hebben genomen, waardoor kon worden voorkomen dat sommige kredietnemers het nog harder te verduren kregen. Thans rijst het probleem inzake de inflatie van de energieprijzen. Het lid vraagt zich af of zulks kan leiden tot een nieuwe toename van het aantal wanbetalingen;

— hoewel geen cijfers beschikbaar zijn over de problemen van jongeren in het algemeen om een hypotheek krediet te krijgen, vraagt mevrouw Dierick zich af of die problematiek niet veeleer welbepaalde categorieën betreft, zoals de alleenstaanden of de eenoudergezinnen. Zij wil weten of er aanbevelingen bestaan voor die specifiekere groepen, teneinde eventueel de beleidslijnen te kunnen aanpassen;

— de spreker stelt vast dat het aantal hypothecaire leningen toeneemt, alsook de totale schuldenlast van de Belgen; binnen de Europese Unie is ons land ter zake op de zesde plaats gerangschikt. Zij benadrukt dat het geleende bedrag in verhouding moet staan tot het loon en vraagt zich af of de lonen in dezelfde mate stijgen. Zij zou cijfers willen krijgen om dat aspect te kunnen inschatten;

— het lid wijst erop dat de ouders gemiddeld 58 000 euro zouden bijpassen of voorschieten. Zij vraagt zich af of die cijfers betreffende dat informele circuit van geleende dan wel ter beschikking gestelde middelen zijn opgenomen in de cijfers aangaande de totale ontleende bedragen;

— zij beklemtoont dat het jaarlijkse kostenpercentage (JKP) volgens Test Aankoop niet altijd op de best mogelijke wijze en op het juiste tijdstip wordt meegedeeld. Zij vraagt zich af hoe dat probleem kan worden verholpen en of aanbevelingen kunnen worden geformuleerd;

— tot slot wijst de spreker erop dat het moeilijk is verzekeringen met eenzelfde dekking onderling te vergelijken, omdat de transparantie en de bevattelijkheid soms ver te zoeken zijn. Zij zou willen weten wat op dat vlak in andere landen gebeurt.

Mevrouw Melissa Depraetere (Vooruit) komt terug op de verschillende interestvoeten in de initiële en in de definitieve offerte. Tevens wijst zij op de door de Europese Bankautoriteit (EBA) uitgebrachte richtsnoeren inzake

suivi des prêts, particulièrement sur la valeur objective de l'habitation (EBA/GL/2020/06).

Mme Depraetere souhaite avoir les éclaircissements suivants:

— elle constate que certains candidats acquéreurs se voient infliger par le vendeur une pénalité (allant parfois jusqu'à 10 % de dédommagement) quand ils ne peuvent emprunter le montant qu'ils avaient escomptés parce que l'estimation de capacité d'emprunt est plus basse que prévue, rendant *de facto* la vente impossible. Elle aimerait savoir ce que cela signifie pour le marché et comment cela peut être contré. Elle suggère de rendre obligatoire les conditions suspensives à l'obtention du crédit pour réaliser la vente et éviter ainsi ce type de pénalités. Elle ajoute qu'une protection doit aussi pouvoir être accordée au vendeur;

— elle note que les coûts supplémentaires sont parfois importants: elle s'interroge sur le montant de 500 euros demandé comme frais de dossier, surtout dans le cas d'une révision du prêt;

— elle relève que la Banque nationale de Belgique impose à présent aux banques de mettre en réserve un certain montant pour pouvoir garantir les pertes imprévues. Elle se demande si cette nouvelle règle peut avoir un effet négatif sur les décisions d'octroi de crédits à long terme;

— sur les ventes conjointes, elle observe qu'en France les institutions de crédit ne peuvent pas adapter les taux d'intérêt si l'emprunteur peut faire valoir une offre concurrente plus intéressante. Elle souligne que la concurrence joue son jeu et se demande si ce système pourrait être instauré en Belgique.

M. Roberto D'Amico (PVDA-PTB) remercie les intervenants pour leurs contributions au débat.

C. Réponses des orateurs invités

Le professeur Reinhard Steennot (UGent) répond d'abord aux questions relatives à l'information des consommateurs sur les contrats annexés. Il indique qu'il est difficile pour les consommateurs de s'y retrouver. Il arrive que ces contrats soient déjà inclus dans le TAEG. Cela suppose que la banque dispose d'informations suffisantes. Certes, au cours de la première phase de contacts informels, la banque ne dispose souvent pas de toutes les données nécessaires pour fixer une prime définitive. Si le TAEG tient alors compte des contrats annexés, cela se fera sur la base d'hypothèses. C'est pour cette raison qu'il serait judicieux, au cours de cette

de initiëring en monitoring van leningen, inzonderheid met betrekking tot de objectieve waarde van de woonst (EBA/GL/2020/06).

Mevrouw Depraetere wil graag meer duidelijkheid over de volgende punten:

— zij stelt vast dat sommige kandidaat-kopers aan de verkoper een boete moeten betalen (een schadevergoeding die soms oploopt tot 10 %) wanneer zij minder kunnen lenen dan gehoopt, omdat hun geraamde leningvermogen lager uitvalt dan verwacht; daardoor kan de verkoop *de facto* niet doorgaan. Zij wil weten wat zulks betekent voor de markt en wat daartegen kan worden ondernomen. Zij stelt voor dergelijke boetes te voorkomen door de verkopen verplicht te onderwerpen aan de opschortende voorwaarde dat een hypotheckair krediet wordt verkregen. Zij voegt eraan toe dat ook de verkoper moet worden beschermd;

— het lid stelt vast dat de bijkomende kosten soms hoog zijn en plaatst vraagtekens bij dossierkosten ten belope van 500 euro, vooral bij een herziening van de lening;

— de spreekster wijst erop dat de Nationale Bank van België momenteel de banken ertoe verplicht een bepaald bedrag als reserve aan te houden, als buffer voor onverwachte verliezen. Zij vraagt zich af of die nieuwe regel een negatieve weerslag kan hebben op de beslissingen tot toekenning van krediet op lange termijn;

— wat de koppelverkoop betreft, merkt zij op dat de kredietinstellingen in Frankrijk de interestvoeten niet mogen aanpassen wanneer de lener een interessantere offerte van een concurrent kan voorleggen. Zij benadrukt dat de concurrentie speelt en vraagt zich af of die regeling in ons land zou kunnen worden ingesteld.

De heer Roberto D'Amico (PVDA-PTB) dankt de sprekers voor hun bijdragen aan het debat.

C. Antwoorden van de uitgenodigde sprekers

Prof. Reinhard Steennot (UGent) gaat eerst in op de vragen betreffende de informatie van de consument over de aangehechte contracten. Hij geeft aan dat het moeilijk is voor consumenten om daarin wegwijs te worden. Er zijn situaties waarin dat reeds vervat zit in het JKP. Dit veronderstelt wel dat de bank over voldoende gegevens beschikt. Zeker in de eerste fase van informele contacten heeft de bank veelal nog niet alle data die ze nodig heeft om een definitieve premie te bepalen. Als het JKP dan rekening houdt met de aangehechte contracten, zal dat gebeuren op basis van veronderstellingen. Om die reden is het wellicht een goed idee om de informatie

première phase, de ne pas inclure dans le TAEG les informations relatives aux contrats annexés, mais de mentionner la prime à payer à la compagnie d'assurances indiquée par le prêteur, afin que le consommateur puisse la comparer avec les primes réclamées par d'autres compagnies. Ainsi, le consommateur pourra vérifier si l'éventuelle réduction du taux d'intérêt contrebalance bien les meilleures conditions offertes par ces autres compagnies.

En tout cas, le fait qu'il s'agisse d'une offre combinée, d'un crédit d'une part, et d'assurances d'autre part, rend l'exercice plus complexe. Au moment où les primes d'assurance définitives peuvent être intégrées dans le TAEG, le consommateur aura souvent déjà opté pour une banque en particulier. La plupart des consommateurs choisissent en fonction des contacts informels qu'ils ont eus avec un certain nombre de banques. Il est rare qu'ils reçoivent une offre de crédit émanant de plusieurs banques.

Les informations à reprendre dans l'ESIS ont fait l'objet d'une harmonisation maximale dans la directive sur les crédits au logement. Le professeur Steennot estime que l'on ne peut pas y changer grand-chose.

Quant à la deuxième question de Mme Van Bossuyt, l'orateur déclare qu'il ne connaît pas suffisamment *Biddit*. Sous cette réserve, il ne voit pas dans l'immédiat des problèmes juridiques spécifiques concernant la problématique qui nous occupe, puisque cette plateforme en ligne intervient lors de l'achat d'un logement, qui est antérieur à l'éventuel octroi d'un crédit hypothécaire.

En réponse à la question de M. Vicaire, l'orateur précise qu'un consommateur n'est en aucun cas déjà lié par l'ESIS. Le consommateur n'est lié qu'après avoir accepté l'offre de crédit. Ce que l'orateur considère comme particulièrement problématique, c'est le fait que la période qui s'écoule entre la remise de l'ESIS et la remise et la signature de l'offre de crédit est, dans certains cas, très courte. Dans son exposé introductif, le professeur Steennot a formulé quelques suggestions sur la manière de mieux protéger le consommateur à cet égard et de permettre à l'ESIS de jouer le rôle qui lui est dévolu.

M. Lacroix a proposé que l'ESIS soit déjà remise lors de la première visite. Ce n'est pas évident. La directive et la loi exigent en effet que des informations personnalisées soient reprises dans l'ESIS, ce qui n'est possible qu'après avoir obtenu du consommateur les informations nécessaires, notamment en ce qui concerne la finalité de son crédit, ses engagements financiers et ses revenus.

met betrekking tot de aangehechte contracten in die eerste fase niet op te nemen in het JKP, maar wel de te betalen premie bij de door de kredietgever aangegeven verzekeringsmaatschappij te vermelden, zodat de consument die kan vergelijken met premies bij andere maatschappijen. Op die manier kan hij nagaan of de eventuele korting op de rentevoet wel opweegt tegen betere voorwaarden bij die andere maatschappijen.

Sowieso zal het feit dat het een gecombineerde aanbidding betreft, van enerzijds een krediet en anderzijds verzekeringen, de oefening complexer maken. Op het ogenblik dat de definitieve verzekeringspremies kunnen worden verwerkt in het JKP, zal de consument vaak al hebben gekozen voor een welbepaalde bank. De meeste consumenten gaan een keuze maken op basis van informele contacten met een aantal banken; het is zeldzaam dat ze zich een kredietaanbod van meerdere banken laten voorleggen.

De in het ESIS op te nemen informatie maakt het voorwerp uit van maximale harmonisatie door de richtlijn Woningkredieten. Prof. Steennot meent dat daaraan niet veel kan worden veranderd.

Wat de tweede vraag van mevrouw Van Bossuyt betreft, geeft de spreker aan onvoldoende vertrouwd te zijn met *Biddit*. Onder dit voorbehoud ziet hij niet meteen specifieke juridische problemen opduiken wat de onderhavige problematiek betreft, vermits dit onlineplatform tussenkomt bij de aankoop van een woning, wat anterieur is aan de eventuele hypothecaire kredietverlening.

In antwoord op de vraag van de heer Vicaire stelt de spreker dat een consument in geen geval reeds gebonden is door het ESIS. De consument is pas gebonden nadat hij het kredietaanbod heeft aanvaard. Wat de spreker vooral problematisch acht, is het feit dat de periode die verstrijkt tussen de overhandiging van het ESIS en de overhandiging en ondertekening van het kredietaanbod, in sommige gevallen zeer kort is. In zijn inleidende uiteenzetting formuleerde prof. Steennot enkele suggesties om de consument op dit punt beter te beschermen en het ESIS meer zijn beoogde rol te laten spelen.

De heer Lacroix opperde dat het ESIS reeds zou moeten verstrekt worden tijdens het eerste bezoek. Dit is niet evident. De richtlijn en de wet vereisen immers dat in dat ESIS gepersonaliseerde informatie wordt opgenomen. Dit is pas mogelijk nadat men bij de consument de nodige inlichtingen heeft ingewonnen, met name inzake de bestemming van het krediet, de financiële verbintenissen van de consument en zijn inkomsten.

M. Lacroix a fait part d'une préoccupation légitime en évoquant l'évaluation de la solvabilité visée à l'article VII.133 du CDE et les difficultés que, selon lui, certaines personnes ayant des revenus moyens rencontrent pour obtenir un crédit. Le professeur Steennot attire toutefois l'attention sur l'exercice d'équilibre auquel la banque est confrontée. En effet, la banque tiendra compte du fait que, par la suite, un juge peut engager la responsabilité de l'institution financière en vertu du droit privé si elle a octroyé un crédit alors qu'elle savait ou aurait dû savoir que l'emprunteur aurait des difficultés pour le rembourser. Cette incertitude quant à un éventuel contrôle juridictionnel ultérieur de l'évaluation de la solvabilité complique la tâche des banques. Cela ne les autorise pas pour autant à refuser trop rapidement la demande de crédit, d'autant que les banques - contrairement à ce qui est le cas pour un crédit à la consommation - disposent d'une solide garantie sous la forme d'une hypothèque sur un bien immobilier. Il convient cependant d'ajouter d'emblée que les banques ne peuvent pas fonder leur évaluation de la solvabilité principalement sur le fait que la valeur du bien immobilier à usage résidentiel est supérieure au montant du crédit, ou que le bien immobilier à usage résidentiel verra sa valeur augmenter (article VII.133, § 2, alinéa 2, du CDE). Une option pourrait consister à ajouter à l'article VII.133, dans le respect de la directive sur les crédits au logement, un certain nombre d'éléments qui rassureraient les prêteurs. À cet égard, l'orateur fait également observer qu'un prêteur évalue la solvabilité au moment où il accorde le crédit.

Plusieurs membres ont souligné, à juste titre, la longueur de la période pendant laquelle les consommateurs restent liés dans le cadre des contrats annexés. Si le consommateur y met fin, il revient au taux d'intérêt standard. Il doit donc bien étudier si les coûts ne dépassent pas les bénéfices. Par le biais d'un contrat de crédit hypothécaire, les banques tentent de lier les clients pour une période plus longue, y compris pour d'autres services financiers achetés dans le cadre d'une relation commerciale normale. Il s'agit en effet d'une grave restriction de la liberté pour le consommateur de changer d'assureur. En même temps, cette longue relation de clientèle peut permettre à la banque de pratiquer des taux plus bas.

Ce que le professeur Steennot considère comme plus problématique dans la pratique, c'est le fait que pour calculer le TAEG, les banques se basent sur des scénarios standard qui ne correspondent pas à la réalité. Si la banque dispose d'informations dont elle sait qu'elles donneront lieu à un TAEG plus élevé pour le

De heer Lacroix haalde een terechte bekommernis aan wanneer hij verwees naar de kredietwaardigheidsbeoordeling bedoeld in artikel VII.133 WER en de moeilijkheden die sommige mensen met een gemiddeld inkomen volgens het lid ondervinden om een krediet toegekend te krijgen. Wel vestigt prof. Steennot de aandacht op de evenwichtsoefening waarmee de bank wordt geconfronteerd. De bank zal immers rekening houden met het feit dat achteraf een rechter de financiële instelling privaatrechtelijk aansprakelijk kan stellen wanneer die een krediet verleende terwijl ze wist of moest weten dat de kredietnemer moeilijkheden zou ondervinden bij de terugbetaling ervan. Die onzekerheid omtrent een eventuele latere rechterlijke toetsing van de kredietwaardigheidsbeoordeling speelt de banken parten. Dit mag voor hen echter geen vrijgeleide zijn om te snel over te gaan tot weigering van de kredietaanvraag, temeer omdat de banken – anders dan bij consumentenkrediet – over een sterke zekerheid beschikken, in de vorm van een hypotheek op een onroerend goed. Daaraan moet evenwel meteen worden toegevoegd dat banken zich bij de kredietwaardigheidsbeoordeling niet hoofdzakelijk mogen baseren op het feit dat de waarde van het voor bewoning bestemde onroerende goed hoger is dan het kredietbedrag, of dat het voor bewoning bestemde onroerende goed in waarde zal stijgen (artikel VII.133, § 2, tweede lid, WER). Het zou een optie kunnen zijn om, op een wijze die verenigbaar is met de richtlijn Woningkredieten, een aantal elementen toe te voegen aan de bepaling van artikel VII.133 waardoor kredietgevers geruster kunnen zijn. De spreker merkt daarbij nog op dat een kredietgever zich bij de kredietwaardigheidsbeoordeling plaatst op het ogenblik dat hij het krediet toekent.

Verschillende leden wezen terecht op de lange duurtijd waarvoor consumenten gebonden blijven aan de aangehechte contracten. Wanneer de consument die beëindigt, zal hij terugvallen op de standaardrentevoet. Hij dient dus goed te bekijken of de kosten de baten niet overtreffen. Via een hypotheekaire kredietovereenkomst trachten de banken klanten voor een langere periode aan zich te binden, inclusief voor andere financiële diensten die in het kader van een normale klantenrelatie worden afgenomen. Dit betekent inderdaad een serieuze inperking van de vrijheid van de consument om van verzekeraar te veranderen. Tegelijk stelt die lange klantenbinding de bank wellicht in staat lagere tarieven te hanteren.

Wat in de praktijk een groter probleem vormt, aldus prof. Steennot, is dat banken zich bij het berekenen van het JKP baseren op standaardscenario's die niet met de realiteit overeenstemmen. Als de bank over informatie beschikt waarvan men weet dat die zich voor de kredietaanvrager zal vertalen in een hoger JKP (bijvoorbeeld

demandeur du crédit (en raison, par exemple, de son âge, d'une maladie) et qu'elle n'en tient pas compte, elle se rend coupable, selon lui, d'une pratique commerciale déloyale. Par ailleurs, il ne peut être reproché à la banque de ne pas traiter des informations qu'elle ne possède pas.

Une autre pratique inacceptable consiste à proposer au demandeur du crédit un TAEG qui n'inclut que la prime d'assurance due pour la première année, pendant laquelle une réduction est accordée. À partir de la deuxième année, la prime sera nettement plus élevée, ce qui se traduira par un TAEG plus important. Si le consommateur n'en est pas informé lors de la conclusion du contrat, il peut s'agir d'une pratique commerciale trompeuse ou déloyale. Reste à savoir si le consommateur ou l'autorité chargée du contrôle pourra s'opposer à cette pratique. En effet, il y a une différence entre "la loi dans les livres" et "la loi dans la pratique".

Mme Sien Winters (HIVA KU Leuven) répond d'abord à la question de Mme Van Bossuyt sur le développement du taux de surcharge des coûts du logement (HCO). Mme Winters a surtout voulu indiquer les tendances générales qui se dessinent en Europe et en Belgique, les deux allant dans le même sens. Il est très difficile de connaître la complexité sous-jacente. De nombreux facteurs jouent un rôle dans ce domaine.

S'il est vrai que l'indexation des salaires compense en partie l'inflation, elle est en fait incluse dans le HCO. Tant les frais liés au prêt que ceux liés à la location y sont repris. Ces dépenses sont ensuite déduites des revenus. Les dépenses locatives et les revenus sont tous deux indexés. Ce n'est généralement pas le cas pour les dépenses liées à un prêt dont le schéma de remboursement est fixe, de sorte que le HCO diminue à mesure que le prêt avance. Cela explique en partie la tendance observée.

À la question de savoir si une éventuelle hausse des taux d'intérêt entraîne une baisse des prix, l'oratrice répond par l'affirmative. Dans le passé, il s'est avéré très difficile de prédire les prix des logements. Les facteurs pertinents sont connus, mais souvent d'autres éléments entrent en jeu. Si l'on prend en compte les modèles actuels, on peut en effet s'attendre à une baisse des prix, ou du moins une stabilisation des prix. Les économistes estiment qu'actuellement, une stabilisation est plus plausible qu'une baisse, compte tenu notamment de la croissance démographique et de la hausse des prix de la construction. De toute façon, un effondrement des prix des logements est peu probable, notamment parce que la hausse des taux d'intérêt ne devrait pas être très importante, du moins pour l'instant. En tout cas, l'évolution des prix doit être surveillée de près.

leef tijd, ziekte), en deze informatie toch niet in rekening brengt, dan bezondigt ze zich volgens de spreker aan een oneerlijke handelspraktijk. Anderzijds kan men de bank niet verwijten dat ze informatie die ze niet heeft, niet verwerkt.

Een andere praktijk die niet door de beugel kan is dat men de kredietaanvrager een JKP voorschotelt waarin enkel de verzekeringspremie voor het eerste jaar is verwerkt – gedurende hetwelk een korting wordt toegekend. Vanaf het tweede jaar ligt de premie aanmerkelijk hoger, wat resulteert in een hoger JKP. Als men de consument daar niet op wijst tijdens de sluiting van het contract, kan dat een misleidende of oneerlijke handelspraktijk uitmaken. Toch is het maar de vraag of de consument of de toezichthouder daartegen zullen kunnen optreden. Er is immers een verschil tussen "the law in the books" en "the law in action".

Mevrouw Sien Winters (HIVA KU Leuven) gaat eerst in op de vraag van mevrouw Van Bossuyt over de ontwikkeling van de *Housing Cost Overburden*-ratio (HCO). Mevrouw Winters heeft vooral de globale trends in Europa en in België willen geven; beide zijn gelijklopend. Het is erg moeilijk om de achterliggende complexiteit bloot te leggen. Vele factoren spelen hier een rol.

De loonindexering compenseert weliswaar deels de inflatie, maar zit eigenlijk vervat in de HCO. Zowel de uitgaven voor de lening als die voor de huur zitten daarin. Die uitgaven worden vervolgens afgezet ten opzichte van de inkomsten. Huuruitgaven en inkomsten worden beide geïndexeerd. Dat is doorgaans niet zo voor de uitgaven voor een lening met een vast aflossingsschema, waardoor de HCO zakt naarmate de lening vordert. Dit verklaart voor een stuk de vastgestelde trend.

Op de vraag of een mogelijke rentestijging een risico inhoudt op een prijsdaling antwoordt de spreker bevestigend. Het is in het verleden zeer moeilijk gebleken om woningprijzen te voorspellen. De relevante factoren zijn gekend, maar vaak spelen nog andere elementen. Een doorrekening van de huidige modellen doet inderdaad een prijsdaling of minstens een prijsstabilisering verwachten. Economisten vinden een stabilisering op dit moment aannemelijker dan een daling, gelet op onder meer de demografische groei en de stijgende bouwrijzen. Een crash van de woningprijzen is alleszins weinig waarschijnlijk, ook al omdat de rentestijging naar verwachting – en voorlopig althans – niet enorm zal zijn. In ieder geval moet de evolutie van de prijzen zorgvuldig worden gemonitord.

En ce qui concerne les données disponibles, Mme Winters déclare que pour ce type d'investigation, les banques de données administratives fournissent peu de données. La plupart des données doivent provenir d'enquêtes réalisées auprès des ménages. Il s'agit d'exercices complexes et coûteux pour lesquels les enquêteurs sont limités par le nombre de ménages qui peuvent être interrogés. Au niveau flamand, un groupe raisonnablement grand de ménages est interrogé tous les cinq ans, mais même dans ce cas, la portée de l'étude incite à une grande prudence quant aux déclarations concernant les groupes cibles. Lors de l'enquête réalisée en 2018, 3 000 ménages ont été interrogés. Dans ce groupe, le nombre de primo-accédants de moins de 35 ans qui achetaient leur logement propre n'était que de 80. Il est difficile d'obtenir des informations très pointues à partir d'un échantillon.

Les enquêteurs aimeraient approfondir certains points, comme l'âge auquel les gens deviennent propriétaires pour la première fois et l'importance de la contribution financière des (grands-)parents. En ce qui concerne le premier point, l'âge de 42 ans circule, mais sa fiabilité est douteuse. Pour le second, le chiffre de 59 000 euros est cité, mais la dernière enquête HIVA fait état d'un chiffre nettement inférieur (29 000 euros).

Il serait bienvenu de disposer de données supplémentaires sur les jeunes qui n'ont pas accès au crédit hypothécaire ou qui se voient refuser un tel crédit. Mme Winters aimerait également mieux connaître l'impact des revenus sur les taux d'intérêt. Il est possible qu'il existe une forme de discrimination au détriment des personnes à faibles revenus, même si l'oratrice est consciente que ce groupe représente un risque plus élevé pour les institutions financières. Une enquête supplémentaire serait souhaitable.

Le crédit social est certainement un instrument politique important. L'oratrice ne connaît pas les plafonds de revenus dans les autres régions, mais en Région flamande, un grand groupe de personnes est en tout cas éligible.

Mme Dierick s'est interrogée sur les risques liés à la surévaluation des biens immobiliers. Selon elle, le principal risque, c'est qu'en cas de baisse des prix, les ménages ne soient plus en mesure de rembourser leurs dettes s'ils sont contraints de vendre (par exemple à la suite d'un divorce).

Mme Winters ne comprend pas très bien d'où vient cette idée qu'il est de plus en plus difficile pour les jeunes d'acquérir un bien immobilier. Ce n'est pas un phénomène nouveau: cette idée existait déjà il y a un

Wat de beschikbare gegevens betreft, geeft mevrouw Winters aan dat er voor dit type onderzoek weinig data kunnen worden geput uit administratieve databanken. Het gros van de gegevens moet van bevragingen (*surveys*) bij gezinnen komen. Dat zijn omslachtige, dure oefeningen, waarbij de onderzoekers beperkt zijn in het aantal gezinnen dat kan worden bevraagd. Op Vlaams niveau wordt om de vijf jaar een redelijk grote groep gezinnen bevraagd, maar zelfs dan noopt de omvang van de studie tot grote voorzichtigheid met uitspraken over deelgroepen. Bij de bevraging in 2018 werden 3 000 huishoudens ondervraagd. Van die groep bedroeg het aantal starters onder de 35 jaar dat een eigen woning koopt welgeteld 80. Het is moeilijk om met steekproefgegevens zeer verfijnde informatie te verkrijgen.

Op een aantal zaken zouden de onderzoekers graag meer zicht krijgen, zoals de leeftijd waarop mensen voor de eerste keer eigenaar worden en de hoegrootheid van de financiële bijdrage van (groot)ouders. Wat het eerste aspect betreft circuleert de leeftijd van 42 jaar, doch de betrouwbaarheid daarvan is twijfelachtig. Voor het tweede doet het bedrag van 59 000 euro de ronde; de laatste HIVA-survey laat een aanzienlijk lager bedrag zien (29 000 euro).

Meer gegevens omtrent jongeren zonder toegang tot hypotheekair krediet of aan wie dat krediet wordt geweigerd, zouden welkom zijn. Tevens zou mevrouw Winters meer inzicht willen krijgen in de impact van het inkomen op de intrestvoeten; mogelijk speelt hier een vorm van discriminatie ten nadele van mensen met lagere inkomens, ook al beseft de sprekerster dat die groep voor de financiële instellingen een hoger risico vormt. Bijkomend onderzoek is wenselijk.

Het sociaal krediet is zeker een belangrijk beleidsinstrument. De sprekerster kent de inkomensgrenzen voor de overige gewesten niet, maar in het Vlaams Gewest komt alleszins een grote groep mensen daarvoor in aanmerking.

Mevrouw Dierick vroeg naar de risico's verbonden aan de overwaardering van vastgoed. Volgens de sprekerster is het voornaamste risico dat bij een prijsdaling gezinnen niet meer in staat zullen zijn, wanneer zij gedwongen worden te verkopen (bijvoorbeeld na echtscheiding), hun schulden terug te betalen.

Het is mevrouw Winters niet meteen duidelijk vanwaar de perceptie komt dat het hoe langer hoe moeilijker wordt voor jongeren om een onroerend goed te verwerven. Dit is geen nieuw fenomeen; een kwarteeuw geleden

quart de siècle. Une explication possible serait qu'elle découle de la hausse des prix de l'immobilier et des nombreuses informations qui circulent à ce sujet, combinées au manque de clarté concernant les mécanismes sous-jacents (des revenus plus élevés, un taux d'intérêt plus faible).

Comme Mme Dierick, l'oratrice est préoccupée par l'impact des prix élevés de l'énergie. Elle s'attend à voir se multiplier les problèmes d'accessibilité financière, d'autant que ce sont surtout les personnes à faibles revenus qui vivent dans des logements mal isolés.

M. Jean Cattaruzza (Ombudsfín) apporte les réponses suivantes:

— sur les différences importantes entre le taux indiqué dans la demande et l'offre, les établissements de crédit répondent qu'il est bien mentionné dans la demande de crédit que le taux n'est pas liant et que seul celui de l'offre le sera. Il existe cependant dans leur chef un devoir d'agir de bonne foi;

— sur la perte de la ristourne en cas de changement d'assurance si c'est l'assureur lui-même qui a dénoncé le contrat d'assurance ou s'il y a un surcoût manifeste de l'assureur qui devient hors marché, l'orateur estime qu'une pénalisation et un retour au taux de base ne peut pas être accepté si ce n'est pas la volonté libre du consommateur d'avoir pris cette décision;

— sur la proposition de proposer deux TAEG (un avec ristourne, un sans ristourne), il trouve que c'est une idée intéressante car cela donne une image claire au consommateur des conséquences d'une adaptation ou d'une modification de l'assurance.

Il observe qu'un élément est à relever dans le marché immobilier récent qui rend les choses beaucoup plus compliquées pour ceux qui demandent un crédit hypothécaire, spécialement pour les jeunes désirant habiter en ville, c'est que le prix de vente indiqué est de plus en plus souvent un prix minimum, ce qui fausse leurs calculs pour l'obtention du crédit puisque bien souvent ce prix minimum est dépassé.

Mme Anne Fily (Financité) apporte les réponses suivantes:

— sur la question des législations applicables dans d'autres pays sur les offres groupées, elle rappelle qu'en France, un emprunteur peut changer d'assureur à la date

leefde die perceptie ook al. Een mogelijke verklaring is dat zij gedreven wordt door de stijgende vastgoedprijzen en de uitgebreide berichtgeving daaromtrent, gecombineerd met het gebrek aan duiding over de mechanismen daarachter (hogere inkomens, lagere rente).

Net zoals mevrouw Dierick maakt de spreekster zich zorgen over de impact van de hoge energieprijzen. Zij verwacht toenemende betaalbaarheidsproblemen te zullen zien, temeer daar het vooral mensen met lage inkomens zijn die slecht geïsoleerde woningen betrekken.

De heer Jean Cattaruzza (Ombudsfín) formuleert de volgende antwoorden:

— wat de soms grote verschillen in rentevoet tussen de kredietaanvraag en de kredietofferte betreft, geven de kredietinstellingen aan dat in de kredietaanvraag wel degelijk wordt vermeld dat de daarin opgegeven rentevoet niet bindend is, maar die in de offerte wél. De kredietinstellingen zijn er echter wel toe gehouden te goeder trouw te handelen;

— inzake het verlies van de korting wanneer de verzekeringnemer het initiatief neemt om de het verzekeringscontract te beëindigen en van verzekeraar te wisselen, dan wel wanneer de verzekeraar hoge meerkosten aanrekenen en aldus zichzelf uit de markt prijst, meent de spreker dat de verzekerde niet mag worden beboet noch opnieuw de basisrentevoet mag worden aangerekend wanneer de consument die beslissing niet uit vrije wil heeft genomen;

— het voorstel om twee jaarlijkse kostenpercentages (JKP) aan te bieden (één met korting en één zonder) vindt de spreker interessant, aangezien de consument aldus duidelijk zicht krijgt op de gevolgen van een aanpassing of een wijziging van de verzekering.

De spreker wijst op de tendens in de huidige vastgoedmarkt, waarbij de aangegeven verkoopprijs steeds vaker de minimumprijs is. Die werkwijze maakt het voor aanvragers van een hypothecair krediet en vooral voor jongeren die in de stad willen gaan wonen, veel moeilijker: zulks doorkruist de berekening die zij maken om een krediet aan te vragen, aangezien die minimumprijs heel vaak wordt overboden.

Mevrouw Anne Fily (Financité) antwoordt het volgende:

— inzake de wetgeving op de gecombineerde aanbiedingen die in andere landen van toepassing is, wijst de spreekster erop dat kredietnemers in Frankrijk van

anniversaire de son prêt. La loi pourrait encore évoluer plus favorablement au consommateur car il est même question de pouvoir changer à tout moment;

— sur la question de l'accès au crédit pour les jeunes ménages et la part d'apport propre, elle note une différence entre ce qui est enregistré à la Centrale des crédits aux particuliers et les remontées des sociétés de courtage en crédit. C'est particulièrement vrai en ce qui concerne l'étude réalisée par *Immotheke Finotheker*;

— dans l'évolution à la hausse de la dette du crédit hypothécaire des ménages en Belgique, elle suggère qu'il y aurait lieu de la comparer avec la baisse du taux d'épargne des Belges ces dernières années, avant la crise sanitaire. Une explication se trouve peut-être dans le fait que les ménages consacraient une part plus importante à rembourser leurs crédits;

— sur la question de savoir pourquoi la Belgique est le sixième pays où la dette hypothécaire est la plus importante au sein de l'Union européenne et le lien avec les revenus, Mme Fily ne dispose pas de l'information et la communiquera ultérieurement au secrétariat de la commission.

En réponse à la question de Mme Depraetere, *M. Simon November (Test Achats)* précise que pour un crédit hypothécaire, les frais de dossier sont limités à 500 euros. Cette limite a été introduite en 2017 à l'initiative du ministre compétent de l'époque, M. Kris Peeters, après la dénonciation par Test Achats des frais administratifs élevés facturés par les banques pour la conclusion ou le refinancement d'un crédit hypothécaire. Cette mesure n'a pas vraiment été une réussite: 500 euros représentent malgré tout un montant élevé et, dans la pratique, les banques qui facturaient précédemment des frais moins élevés les ont relevés jusqu'au plafond.

En ce qui concerne la question de M. Van Lommel sur les prêts contractés pour l'installation d'une pompe à chaleur, l'orateur indique que cette technologie est particulièrement coûteuse, mais qu'il s'agit d'une manière intelligente d'économiser des coûts énergétiques et qu'à ce titre, elle peut constituer un excellent investissement.

En ce qui concerne la liaison — évoquée par Mme Van Bossuyt — du taux d'intérêt à d'autres produits que l'assurance habitation et l'assurance solde restant dû, *M. Yves Evenepoel (Test Achats)* constate que les banques incluent de plus en plus d'autres éléments dans l'offre combinée, comme des assurances automobiles

verzekeraar kunnen wisselen op de verjaardag van hun leningovereenkomst. Die wetgeving zou nog meer in het voordeel van de consument kunnen worden bijgestuurd, aangezien zelfs wordt overwogen die wissel eerder wanneer mogelijk te maken;

— wat de toegang van jonge gezinnen tot kredietopeningen en de eigen kapitaalbreng betreft, stelt ze vast dat er een verschil is tussen de data van de Centrale voor kredieten aan particulieren en de informatie die de kredietmakelaarsmaatschappijen verstrekken. Dat blijkt des te meer uit het onderzoek dat *Immotheke Finotheker* heeft gevoerd;

— aangaande de opwaartse evolutie van de hypothecaire schulden van de gezinnen in België meent de spreker dat die zou moeten worden afgezet tegen de dalende trend van de spaarquote van de Belgen die de jongste jaren, vóór de aanvang van de gezondheidscrisis, werd opgetekend. Zulks kan mogelijk worden verklaard door het feit dat de gezinnen meer besteden aan de terugbetaling van hun leningen;

— mevrouw Fily kan niet verklaren hoe het komt dat België binnen de Europese Unie als zesde gerangschikt is op de lijst van de landen met de hoogste hypothecaire schuld en wat ter zake het verband met de inkomens is. Ze zal hierover informatie inwinnen en die vervolgens aan het commissiesecretariaat bezorgen.

De heer Simon November (Test Aankoop) geeft aan, in antwoord op de vraag van mevrouw Depraetere, dat de dossierkosten bij hypothecair krediet begrensd zijn op 500 euro. Die begrenzing werd in 2017 ingevoerd op initiatief van de toenmalige bevoegde minister, de heer Kris Peeters, nadat Test Aankoop de hoge dossierkosten die banken in rekening brachten voor het afsluiten of herfinancieren van een hypothecair krediet had aangeklaagd. Die maatregel is geen onverdeelde succes gebleken; 500 euro is al bij al een hoog bedrag, en in de praktijk hebben banken die voordien lagere kosten aanrekenden, die opgetrokken tot het plafond.

Wat de vraag van de heer Van Lommel omtrent leningen voor de installatie van warmtepompen betreft, geeft de spreker aan dat die technologie bijzonder duur is maar wel een intelligente manier vormt om energiekosten te besparen, en als dusdanig wellicht een uitstekende investering uitmaakt.

Inzake de koppeling van de intrestvoet aan andere producten dan woning- en schuldsaldoverzekeringen, waarnaar verwezen werd door mevrouw Van Bossuyt, stelt *de heer Yves Evenepoel (Test Aankoop)* vast dat banken in toenemende mate ook andere zaken opnemen in de gecombineerde aanbieding, zoals autoverzekeringen

et également une épargne-pension. Concernant ce dernier point, une telle liaison pourrait être préjudiciable pour le consommateur puisqu'à partir d'un certain âge, il est recommandé d'échanger les fonds dynamiques (qui offrent le rendement le plus élevé à long terme) contre des produits plus stables, comme une assurance vie avec un taux d'intérêt garanti. Un tel échange impliquerait toutefois un taux d'intérêt plus élevé pour le consommateur.

M. Evenepoel se réfère à cet égard aux propositions faites par M. November dans son exposé introductif, ainsi qu'au système qui existe apparemment en France, dans lequel la banque n'est pas autorisée à adapter le taux d'intérêt si le client peut présenter une offre plus intéressante d'un concurrent. Il fait également remarquer que certaines banques, comme *Keytrade*, permettent déjà de passer à d'autres produits sans modifier le taux d'intérêt réduit.

Test Achats a effectivement pu constater que les prêteurs travaillent de plus en plus à distance. En raison des mesures contre le coronavirus en place en 2021, les rendez-vous physiques étaient limités, de sorte que le processus de demande de crédit se déroulait souvent à distance. Les clients souhaitant contacter l'agence locale aboutissaient dans un centre d'appels ou dans un "bureau groupé" connexe. Souvent, la disponibilité de l'agent de crédit local était beaucoup plus limitée que par le passé, ce qui entraînait de longs délais d'attente.

Le prêteur actuel est avantagé en cas de réutilisation d'un crédit hypothécaire existant. Il peut demander un taux d'intérêt plus élevé puisque le consommateur, s'il reste dans la même banque, peut économiser les frais de notaire. Selon Test Achats, ce système fausse la concurrence. À l'instar des Pays-Bas, une solution pourrait consister à inscrire dans la loi l'obligation pour les banques de traiter les nouveaux clients et les clients existants sur pied d'égalité. Une autre solution consisterait à utiliser des tableaux de taux obligatoires, les prêteurs n'étant autorisés à appliquer que les taux qui y sont mentionnés. Cela rendrait la situation beaucoup plus transparente et stimulerait la concurrence. Actuellement, en matière de crédits hypothécaires, les taux les plus bas ne sont octroyés qu'aux personnes qui ont des facilités pour s'exprimer et qui osent négocier âprement.

En ce qui concerne les frais d'estimation, Test Achats est d'avis que si un expert doit estimer la valeur d'un bien, les frais liés à cette estimation doivent être supportés par la banque. En effet, cette expertise sert principalement à la banque. Certaines banques procèdent déjà ainsi.

en pensioensparen. Wat dit laatste punt betreft, kan zo'n koppeling nadelig zijn voor de consument, vermits het aangewezen is om, vanaf een bepaalde leeftijd, dynamische fondsen (die het hoogste rendement bieden op lange termijn) in te ruilen voor stabielere producten, zoals een levensverzekering met een gewaarborgde intrestvoet. Een dergelijke switch zou de consument echter op een hogere intrestvoet komen te staan.

De heer Evenepoel verwijst ter zake naar de voorstellen die de heer November in zijn inleidende presentatie heeft uiteengezet, alsook naar het systeem dat blijkbaar in Frankrijk bestaat, waarbij de bank de intrestvoet niet mag aanpassen als de klant een interessanter aanbod van een concurrent kan voorleggen. Hij wijst er ook op dat sommige banken, zoals *Keytrade*, nu reeds omschakelingen naar andere producten toelaten zonder te tornen aan de verminderde intrestvoet.

Test Aankoop heeft inderdaad kunnen vaststellen dat kredietgevers meer en meer op afstand werken. De in 2021 geldende coronamaatregelen zorgden voor het beperken van fysieke afspraken waardoor de kredietaanvraagprocedure vaak op afstand verliep. Klanten die het lokale agentschap wensten te contacteren kwamen bij een callcenter terecht, of in een aanverwant "clusterkantoor". Vaak bleek de beschikbaarheid van de lokale verantwoordelijke voor kredieten veel beperkter dan in het verleden, met lange wachttijden tot gevolg.

De huidige kredietgever wordt bij een wederopname van een bestaand hypothecair krediet bevoordeligd. Hij kan een hogere intrestvoet aanrekenen aangezien de consument, als hij bij dezelfde bank blijft, de notariskosten uitspaart. Volgens Test Aankoop werkt dit systeem concurrentievervalsend. Een oplossing zou erin kunnen bestaan om, naar het voorbeeld van Nederland, in de wetgeving in te schrijven dat banken nieuwe en bestaande klanten op dezelfde manier moeten behandelen. Een andere oplossing kan zijn om te werken met verplichte tarievenbladen, waarbij kredietgevers enkel de daarop vermelde tarieven kunnen toepassen. Dit zou de situatie veel transparanter maken en de concurrentie aanzwengelen. Thans is het bij hypothecaire kredieten zo dat de laagste tarieven enkel toegekend worden aan mensen die mondig zijn en het lef hebben om hard te onderhandelen.

Wat de schattingskosten betreft, is Test Aankoop van mening dat, als een expert de waarde van een woning moet schatten, de daaraan verbonden kosten ten laste dienen te vallen van de bank. Die expertise is immers vooral in het voordeel van de bank. Sommige banken passen dat nu reeds toe.

Enfin, Test Achats estime qu'en cas de vente immobilière, une condition suspensive devrait obligatoirement être incluse dans le compromis de vente sous seing privé. Ainsi, la vente ne se réaliserait que si l'acheteur peut obtenir un crédit au logement. En l'absence de condition suspensive, il n'est en effet pas certain que l'acheteur puisse obtenir facilement un crédit au logement si le prix d'achat est largement supérieur à la valeur estimée.

Test Aankoop meent ten slotte dat bij onroerende verkoop verplicht een opschortende voorwaarde zou moeten worden opgenomen in de onderhandse verkoop-overeenkomst. Daardoor zal de verkoop pas tot stand komen als de koper een woningkrediet kan verkrijgen. Bij afwezigheid van een opschortende voorwaarde is het immers niet zeker dat de koper makkelijk aan een woningkrediet zal geraken indien de aankoopprijs ver boven de geschatte waarde ligt.

II. — AUDITION DU 23 FÉVRIER 2022

A. Exposés introductifs des orateurs invités

1. Exposé introductif de M. Jo Swyngedouw, directeur du service Stabilité financière, contrôle AML et politique prudentielle des banques, Banque nationale de Belgique

M. Jo Swyngedouw (BNB) remercie la commission de donner à la Banque nationale de Belgique (BNB) l'occasion d'expliquer sa politique en matière de crédits hypothécaires.

L'orateur présente d'abord le contexte qui a incité la BNB à prendre des mesures concernant le marché immobilier. Il cite trois facteurs importants à cet égard.

Le premier concerne le taux d'endettement des ménages. Il a progressivement augmenté depuis le début des années 2000, passant d'un peu moins de 40 % du PIB à 63 % en 2021. La volatilité observée à partir de 2020 s'explique par l'évolution du PIB, mais la tendance à la hausse est indéniable. Cette augmentation est presque entièrement due à l'endettement hypothécaire. Depuis plusieurs années en effet (depuis 2016), le taux d'endettement des ménages belges est supérieur au taux d'endettement moyen de la zone euro. Ce niveau d'endettement élevé suscite quelques inquiétudes quant à la viabilité de la dette des ménages belges, par exemple en cas de choc en matière d'emploi ou de revenus. Force est de constater, par ailleurs, que cette augmentation de l'endettement s'est accompagnée, surtout de 2014 à 2019, d'une détérioration des conditions de crédit. Cette évolution peut avoir induit l'émergence de concentrations relativement importantes de prêts plus risqués dans les portefeuilles des banques.

L'évolution des prix de l'immobilier est un deuxième facteur. La Belgique n'a pas connu de crise immobilière ni de correction des prix de l'immobilier depuis très longtemps. Depuis 2000, les prix nominaux de l'immobilier résidentiel ont presque triplé. Cela ne signifie toutefois pas qu'il n'y aura jamais de correction. L'orateur cite l'exemple de l'Espagne et de l'Irlande où, pendant la grande crise financière de 2008, la combinaison de la chute des prix et de l'augmentation des défauts de paiement a fortement détérioré le secteur financier, la société et l'économie en général. Le message de la BNB n'est pas qu'une crise immobilière est imminente à court ou moyen terme, mais plutôt que des corrections ne sont jamais exclues, par exemple en cas de choc sur les revenus des ménages ou de forte hausse des taux d'intérêt sans risque.

II. — HOORZITTING VAN 23 FEBRUARI 2022

A. Inleidende uiteenzettingen van de uitgenodigde sprekers

1. Inleidende uiteenzetting van de heer Jo Swyngedouw, hoofd van de dienst financiële stabiliteit, AML toezicht en prudentieel beleid van banken, Nationale Bank van België

De heer Jo Swyngedouw (NBB) dankt de commissie om de Nationale Bank van België (NBB) de kans te geven haar beleid inzake hypothecaire kredieten toe te lichten.

De spreker schetst eerst de context die de NBB ertoe heeft aangezet maatregelen te nemen inzake de vastgoedmarkt. Drie factoren zijn daarbij van belang.

Een eerste factor is de schuldgraad van de huishoudens. Die is sinds het begin van de jaren 2000 geleidelijk toegenomen van iets minder dan 40 % van het bbp tot 63 % in 2021. De volatiliteit vanaf 2020 wordt verklaard door de ontwikkelingen van het bbp, maar de opwaartse trend is overduidelijk. Deze stijging wordt bijna volledig gedreven door de hypotheekschuld. De schuldratio van de Belgische gezinnen ligt zelfs al enkele jaren (sinds 2016) hoger dan de gemiddelde schuldratio van de eurozone. Dit hoge schuldniveau geeft aanleiding tot enige bezorgdheid over de houdbaarheid van de schuldenlast van de Belgische huishoudens, bijvoorbeeld in geval van een schok op het gebied van werkgelegenheid en inkomen. Bovendien stelt men vast dat deze toename van de schuld gepaard ging, vooral in de periode van 2014 tot 2019, met een verslechtering van de kredietvoorwaarden. Deze ontwikkeling kan hebben geleid tot het ontstaan van vrij grote concentraties van risicovollere leningen in de portefeuilles van de banken.

De evolutie van de vastgoedprijzen is een tweede factor. In België is er sinds zeer lange tijd geen vastgoedcrisis of zelfs maar een correctie van de vastgoedprijzen geweest. Sinds 2000 zijn de nominale prijzen van residentieel vastgoed bijna verdrievoudigd. Dit betekent echter niet dat er nooit een correctie zal komen. De spreker verwijst daarbij naar de voorbeelden van Spanje en Ierland tijdens de grote financiële crisis van 2008, waar de combinatie van dalende prijzen en toenemende wanbetalingen grote schade aanrichtte aan de financiële sector en aan de samenleving en de economie in het algemeen. De boodschap van de NBB is niet dat er op korte of middellange termijn een vastgoedcrisis op komst is, maar wel dat correcties nooit kunnen worden uitgesloten, bijvoorbeeld in geval van een schok op de inkomens van huishoudens of een forse stijging van de risicovrije rentevoeten.

L'évolution récente des prix a été soutenue par une forte demande. La crise du COVID a incité un grand nombre de ménages à ajuster leurs attentes et à revoir leurs priorités. De plus, les taux d'intérêt sont restés très bas. Par ailleurs, l'offre de logements augmente également. Le rapport entre le nombre de logements et le nombre de ménages a fortement augmenté ces dernières années. Cette augmentation du nombre de logements devrait logiquement contribuer à modérer la hausse des prix de l'immobilier. Cependant, dans le climat actuel de taux d'intérêt bas, les facteurs de demande sont tels qu'une augmentation assez forte des prix de l'immobilier peut être observée. Les prix ont augmenté de 5,8 % en termes réels en 2020 par rapport à 2019 et de 8,5 % au cours des neuf premiers mois de 2021 par rapport aux neuf premiers mois de 2020. Ce phénomène n'est pas limité à la Belgique et peut être observé dans de nombreux autres pays européens, bien que la hausse ait été, en moyenne, moins prononcée dans la zone euro. Par ailleurs, certains pays voisins ont enregistré des hausses de prix encore plus importantes qu'en Belgique.

Le troisième et dernier facteur est l'exposition des banques. On constate une augmentation de l'exposition du secteur financier aux prêts hypothécaires belges. Après la grande crise financière, les banques belges ont initié un mouvement appelé "*back to basics and back to Belgium*", qui fut un mouvement de réorientation vers des activités bancaires plus traditionnelles exercées sur le territoire national. Les prêts hypothécaires aux ménages belges en sont un parfait exemple. Entre 2014 et 2021, l'encours total des prêts hypothécaires accordés par les banques belges aux ménages belges est passé d'environ 170 milliards d'euros à environ 245 milliards d'euros. En pourcentage du total des actifs bancaires, cela signifie que leur part est passée de 15 % à près de 21 %.

Selon M. Swyngedouw, ces trois facteurs expliquent pourquoi la BNB a pris des mesures pour remédier aux vulnérabilités du marché des crédits hypothécaires.

Avant de détailler les différentes actions prises par la BNB, l'intervenant rappelle tout d'abord en quoi consiste son mandat macroprudentiel. La mission de la BNB est de mettre en œuvre tout ce qui est en son pouvoir pour assurer la stabilité financière en Belgique. La stabilité financière, c'est notamment avoir un secteur financier sain et solide qui joue son rôle d'intermédiation financière, c'est-à-dire notamment collecter des dépôts et octroyer des crédits aux entreprises et aux ménages. Et ce secteur doit jouer ce rôle pas uniquement quand tout va bien mais aussi - et surtout - quand les choses vont un peu moins bien. C'est pourquoi la politique

De recente prijsontwikkelingen werden ondersteund door een sterke vraag. De COVID-crisis heeft ertoe geleid dat een aanzienlijk aantal huishoudens hun verwachtingen en voorkeuren hebben bijgesteld. Bovendien zijn de rentevoeten zeer laag gebleven. Aan de andere kant neemt ook het aanbod van woningen toe. De verhouding tussen het aantal woningen en het aantal huishoudens is de laatste jaren sterk gestegen. Deze toename van het aantal woningen zou normaliter moeten bijdragen tot een matiging van de stijging van de vastgoedprijzen. In het huidige klimaat van lage rentevoeten zijn de vraagfactoren echter van dien aard dat een vrij sterke stijging van de vastgoedprijzen kan worden vastgesteld. De prijzen zijn in 2020 reëel met 5,8 % gestegen ten opzichte van 2019 en in de eerste negen maanden van 2021 met 8,5 % ten opzichte van de eerste negen maanden van 2020. Dit is niet specifiek voor België en kan in vele andere Europese landen worden waargenomen, hoewel de stijging in de eurozone gemiddeld minder uitgesproken was. Anderzijds werden in sommige buurlanden prijsstijgingen vastgesteld die nog hoger waren dan die in België.

De derde en laatste factor is de blootstelling van de banken. Men ziet een toename in blootstelling aan Belgische hypothecaire leningen van de financiële sector. Na de grote financiële crisis hebben de Belgische banken een beweging op gang gebracht die "*back to basics and back to Belgium*" werd genoemd, een heroriëntering op meer traditionele bankactiviteiten die op het nationale grondgebied worden uitgevoerd. Hypothecaire leningen aan Belgische gezinnen zijn daarvan een perfect voorbeeld. In de periode van 2014 tot 2021 is het totaal aan uitstaande hypothecaire leningen dat door Belgische banken aan Belgische huishoudens is verstrekt, gestegen van ongeveer 170 miljard euro tot ongeveer 245 miljard euro. Uitgedrukt in percentage van de totale bankactiva komt dit neer op een stijging van 15 % tot ongeveer 21 %.

Deze drie factoren verklaren volgens de heer Swyngedouw waarom de NBB maatregelen heeft getroffen om tegemoet te komen aan de kwetsbaarheden in de markt van de hypothecaire kredieten.

Alvorens nader in te gaan op de diverse acties die de NBB ondernomen heeft, schetst de spreker eerst kort diens macroprudentiële opdracht. Het is de taak van de NBB alles wat binnen haar mogelijkheden ligt, in het werk te stellen om de financiële stabiliteit in België te waarborgen. Financiële stabiliteit komt onder meer met een gezonde en solide financiële sector die zijn rol van financiële schakel kan spelen; zulks houdt onder meer in dat hij spaartegoeden verzamelt en kredieten verstrekt aan bedrijven en huishoudens. Bovendien moet de sector die rol niet alleen spelen wanneer alles goed gaat, maar ook (en vooral) wanneer het iets

macroprudentielle est par nature contracyclique. Via certaines mesures macroprudentielles, on accroit la résistance, la solidité des institutions financières quand tout va bien pour pouvoir relâcher certaines de ces exigences dans des temps un peu plus difficiles et donner l'oxygène nécessaire au secteur financier pour absorber le choc et continuer de soutenir l'économie réelle. Via d'autres mesures, on va s'assurer que le niveau de risque ne prenne pas des proportions trop élevées pour qu'en cas de choc, l'impact soit moins important. Dans le cas du marché hypothécaire, on veut – via de telles mesures – tout simplement s'assurer que le marché du crédit hypothécaire reste sain et stable sur le long terme. Pour le marché immobilier en Belgique, la BNB a pris ces deux types de mesures, à savoir celles visant à accroître la résistance du secteur financier et à limiter les risques.

Dans le cadre de son mandat macroprudentiel, la BNB accorde déjà depuis 2010 une attention importante aux évolutions sur le marché immobilier belge. C'est alors que l'on a commencé à observer des vulnérabilités sur le marché immobilier résidentiel.

Depuis 2012, la BNB a notamment recours à des enquêtes détaillées et régulières des portefeuilles hypothécaires des banques et des entreprises d'assurance. Au niveau européen, la BNB a été une des premières autorités macroprudentielles à se doter d'un tel outil. Ce monitoring lui permet de mener des analyses détaillées et de prendre, sur cette base, les mesures nécessaires de manière ciblée.

En 2013, la BNB a introduit une première mesure, en imposant aux banques une exigence de fonds propres additionnelle spécifiquement liée aux risques immobiliers. Elle a estimé que les exigences de fonds propres calculées sur base des modèles internes des banques n'étaient pas en adéquation avec les risques observés dans les portefeuilles hypothécaires. Cette mesure a été prolongée au cours du temps et a même été complétée en 2018. Elle est toujours d'application aujourd'hui.

La politique macroprudentielle étant contracyclique par nature, la BNB se tient prête à libérer cette exigence de fonds propres au cas où par exemple, on observerait une augmentation importante des difficultés de paiement pour les emprunteurs hypothécaires. Elle libérerait alors 2 milliards d'euros pour l'ensemble du secteur bancaire. Ces 2 milliards devraient alors non seulement servir à absorber les pertes liées aux défauts de paiement qui seraient jugés inévitables, mais également permettre de proposer de manière proactive des solutions durables pour les clients en difficultés. La BNB pourrait de la

minder goed gaat. Om die reden is het macroprudentieel beleid onvermijdelijk anticyclisch. Via welbepaalde macroprudentiële maatregelen worden de veerkracht en de soliditeit van de financiële instellingen in goede tijden verhoogd om vervolgens, in kwadere tijden, bepaalde vereisten te kunnen lossen, zodat de financiële sector de nodige ademruimte krijgt om de schok op te vangen en de reële economie te blijven steunen. Andere maatregelen moeten er dan weer voor zorgen dat het risicopeil niet al te hoog wordt, zodat de impact van een eventuele schok binnen de perken blijft. Met betrekking tot de hypotheekmarkt wordt met dergelijke maatregelen eenvoudigweg beoogd te waarborgen dat de woonkredietmarkt op lange termijn gezond en stabiel blijft. Voor de Belgische vastgoedmarkt heeft de NBB beide soorten maatregelen genomen, namelijk maatregelen om de financiële sector veerkrachtiger te maken, alsook maatregelen om de risico's te beperken.

In het kader van haar macroprudentiële opdracht besteedt de NBB al sinds 2010 bijzondere aandacht aan de ontwikkelingen op de Belgische vastgoedmarkt. Vanaf dan werden ook kwetsbaarheden op de residentiële vastgoedmarkt vastgesteld.

Sinds 2012 onderwerpt de NBB de hypotheekportefeuilles van de banken en de verzekeringsondernemingen met name aan regelmatige diepgaande analyses. Op Europees niveau was de NBB een van de eerste macroprudentiële instanties die zich met een dergelijk instrument toegerust hebben. Dankzij die monitoring kan de NBB detailanalyses maken en op basis daarvan de nodige doelgerichte maatregelen nemen.

In 2013 heeft de NBB een eerste maatregel ingevoerd, door de banken een bijkomende vereiste inzake eigen vermogen op te leggen die specifiek verband houdt met vastgoedrisico's. Zij was van oordeel dat de vereisten inzake eigen vermogen, berekend op basis van de eigen modellen van de banken, niet afgestemd waren op de risico's die in de hypotheekportefeuilles waargenomen werden. Die maatregel werd mettertijd verlengd en kreeg in 2018 zelfs een aanvulling. Ook vandaag is die nog van toepassing.

Aangezien het macroprudentiële beleid anticyclisch is, bekijkt de NBB voortdurend of die vereiste inzake eigen vermogen niet moet worden gelost ingeval bijvoorbeeld de betalingsmoeilijkheden voor kredietnemers sterk zouden toenemen. In dat geval zou zij voor de hele banksector 2 miljard euro vrijmaken. Die 2 miljard euro zou dan niet alleen moeten dienen ter compensatie van het verlies als gevolg van onvermijdelijk bevonden wanbetalingen, maar ook een proactieve aanzet moeten geven voor duurzame oplossingen voor klanten met betalingsmoeilijkheden. Aldus zou de NBB meer bepaald kunnen voorkomen

sorte notamment éviter un grand nombre d'évictions et un impact négatif sur les prix de l'immobilier en limitant le nombre de biens qui se retrouveraient à la vente sur le marché. En effet, en cas de défaut de paiement, la banque prend possession du bien qu'elle avait pris en garantie. Elle le mettra en vente sur le marché pour récupérer le capital non remboursé. Si les défauts de paiements sont importants, il y a un risque qu'un nombre important de biens soient mis en vente au même moment sur le marché, ce qui pousserait les prix à la baisse. Les banques auraient donc tout intérêt, lorsque cela se justifie, à aider les emprunteurs en difficulté plutôt que de simplement acter un défaut de paiement et de vendre le bien pris en garantie. On n'en est pas là, les défauts restent très bas à l'heure actuelle, mais si les difficultés de paiement devaient venir à augmenter, les fonds propres libérés devront être utilisés à bon escient.

À la fin de 2019, les autorités belges ont reçu une recommandation du Comité européen du risque systémique (*European Systemic Risk Board – ESRB*) les incitant à prendre des mesures visant à apporter une solution aux risques observés dans le stock de crédits hypothécaires existants (ce qui était déjà fait) et, élément nouveau, aux risques observés dans la nouvelle production de crédits. La BNB a dès lors pris une nouvelle mesure. Il est important de bien préciser le contexte dans lequel cette mesure a été prise: à la fin de 2019, la BNB observe depuis quatre à cinq années déjà une augmentation de la part des prêts plus risqués dans la nouvelle production de crédits, notamment des prêts qui présentent un ratio *loan-to-value* (LTV) ou une quotité élevée. De tels prêts sont synonymes de pertes plus élevées pour la banque en cas de défaut de paiement. Dans un scénario où les défauts de paiement se multiplieraient, cela pourrait donc menacer la stabilité du système financier. On en revient à la mission d'autorité macroprudentielle de la BNB. L'intervenant ne dit pas qu'une augmentation significative des défauts de paiement est le scénario de base. Mais d'un autre côté, on ne peut pas exclure que cela arrive à un moment.

M. Swyngedouw précise ensuite les mesures prises par la BNB.

Fin 2019, la BNB a donc décidé qu'il fallait agir pour limiter la part de ces prêts à risque dans la nouvelle production. C'est pourquoi elle a formulé des "attentes prudentielles" visant à encourager les prêteurs - banques et assureurs - à être plus prudents. Il leur a notamment été demandé de réduire la part des prêts à risque dans

dat veel klanten uit de markt zouden worden geduwd, alsook een ongunstige impact op de vastgoedprijzen kunnen tegengaan door het aantal opnieuw te koop gestelde panden op de markt te beperken. Bij wanbetaling eigent de bank zich immers het pand toe waarop zij een zekerheid genomen had. Zij zal het pand op de markt te koop stellen om het niet-afgeloste kapitaal te recupereren. Ingeval er zeer veel wanbetalingen zijn, bestaat het risico dat veel panden tegelijkertijd op de markt zullen komen, wat een prijsdaling in de hand zou werken. De banken zouden er dan ook alle belang bij hebben, wanneer zulks gerechtvaardigd is, de kredietnemers met betalingsmoeilijkheden te helpen, in plaats van de wanbetaling gewoon te registreren en het in zekerheid genomen pand te koop te stellen. Zo ver is het nog niet, vermits het aantal wanbetalingen vooralsnog minimaal is. Mocht het er evenwel op uitdraaien dat de betalingsmoeilijkheden toenemen, dan zullen de vrijgemaakte eigen vermogens weldoordacht moeten worden gebruikt.

Eind 2019 hebben de Belgische autoriteiten een aanbeveling van het Europees Comité voor systeemrisico's (*European Systemic Risk Board – ESRB*) ontvangen, met het dringende verzoek maatregelen te nemen met het oog op een oplossing voor de waargenomen risico's in de bestaande hypotheekkredietvoorraden (wat inmiddels was gebeurd) en – voortaan ook – voor de vastgestelde risico's in de nieuw verleende kredieten. Daarop heeft de NBB een nieuwe maatregel genomen. Het is belangrijk nauwgezet de achtergrond te schetsen waartegen deze maatregel werd genomen: eind 2019 stelt de NBB al sinds vier tot vijf jaar vast dat bij de nieuwe kredietproductie het aantal leningen met een verhoogd risicoprofiel toeneemt, waarbij het met name gaat om leningen met een hoge *loan-to-value*-ratio (LTV), ook de "quotiteit" genoemd. In geval van wanbetaling zijn dergelijke leningen voor de banken synoniem met hogere verliezen. In een scenario waarbij de wanbetalingen crescendo gaan, dreigt dus de stabiliteit van het financieel stelsel te worden ondermijnd. Hier komt de rol van de NBB als macroprudentiële toezichthouder opnieuw op de propen. De spreker beweert niet dat een significante stijging van het aantal wanbetalingen het uitgangsscenario is. Aan de andere kant valt het volgens hem echter niet uit te sluiten dat het ooit zover komt.

De heer Swyngedouw gaat vervolgens nader in op de door de NBB genomen maatregelen.

Eind 2019 besloot de NBB dus dat er iets moest gebeuren om het aandeel van deze risicovolle leningen in de nieuwe productie te beperken. Daarom heeft zij de zogeheten prudentiële verwachtingen uitgevaardigd. Deze strekken ertoe de kredietverstrekkers – banken en verzekeraars – aan te moedigen om voorzichtiger te zijn.

leur nouvelle production. L'orateur souligne que cette mesure était toutefois conçue de manière à ce que les emprunteurs solvables ne soient pas privés d'accès au crédit. Concrètement, des seuils ont été fixés pour l'octroi de prêts hypothécaires pour une série d'indicateurs et pour les différents segments des portefeuilles. Les recommandations de la BNB accordent une marge de tolérance – parfois considérable – aux institutions financières. Par exemple, le niveau de référence LTV de 90 % peut être dépassé pour 35 % des prêts accordés aux primo-acquéreurs, qui ont généralement un apport en fonds propres plus faible. La presse a rapporté que la BNB imposait à tous les emprunteurs un ratio LTV maximum de 90 %. Cela ne correspond pas à la réalité. Pour les acquéreurs qui contractent un premier emprunt, plus d'un prêt sur trois peut dépasser cette limite.

Les attentes sont beaucoup plus fortes à l'égard des emprunteurs *buy to let* (investisseurs) qui empruntent pour financer l'achat d'un bien locatif. C'est assez logique car ce segment du crédit est plus risqué. Pour ces prêts, le seuil de référence est non seulement plus bas, mais la marge de tolérance est aussi plus étroite. Seuls 10 % des nouveaux prêts *buy to let* peuvent présenter un ratio LTV supérieur à 80 %.

Les mesures prises offrent intrinsèquement une flexibilité suffisante aux primo-acquéreurs (c'est-à-dire aux jeunes). L'objectif était toujours de limiter les crédits risqués tout en prévoyant des marges de tolérance larges pour certaines catégories d'emprunteurs.

On peut répondre par l'affirmative à la question de savoir si ces mesures ont effectivement porté leurs fruits.

Les exigences de fonds propres additionnelles imposées aux banques permettent de réserver une partie de leur excès en capital pour couvrir spécifiquement certains risques potentiels sur le marché de l'immobilier. De ce point de vue, la mesure se révèle immédiatement efficace. On constate en outre que les mesures de cette nature n'ont aucune incidence négative sur l'octroi de crédits par les banques.

En ce qui concerne la deuxième mesure, à savoir les attentes prudentielles, l'orateur rappelle que son objectif est double: la réduction de la part des prêts les plus risqués, d'une part, et la préservation de l'accès au crédit pour les emprunteurs solvables, d'autre part.

Ce premier objectif a été atteint. En effet, on observe clairement l'effet de l'instauration des attentes

Met name werd hen gevraagd het aandeel van risicovolle leningen in hun nieuwe productie te verminderen. De spreker benadrukt evenwel dat de maatregel zo werd uitgetekend dat solvabele kredietnemers de toegang tot krediet niet werd afgesneden. Concreet werden voor een reeks indicatoren en voor de verschillende segmenten van de portefeuilles drempels bepaald voor de toekenning van hypothecaire leningen. De aanbevelingen van de NBB laten de financiële instellingen een - soms aanzienlijke - manoeuvreerruimte. Zo kan bijvoorbeeld voor 35 % van de leningen verstrekt aan startende kopers, die over het algemeen een kleinere inbreng van eigen vermogen hebben, het LTV-referentieniveau van 90 % worden overschreden. In de pers werd gemeld dat de NBB voor alle kredietnemers een maximale LTV-ratio van 90 % oplegt. Dit stemt niet overeen met de werkelijkheid. Voor kopers die voor het eerst een lening aangaan, kan meer dan één op de drie leningen deze limiet overschrijden.

De verwachtingen zijn veel strikter voor zogenaamde *buy-to-let*-kredietnemers (dit wil zeggen investeerders) die lenen om een huurpand te financieren. Dit is vrij logisch aangezien dit segment van het krediet risicovoller is. Voor deze leningen is niet alleen de referentiedrempel lager, maar is ook de tolerantie marge geringer. Slechts 10 % van de nieuwe *buy-to-let*-leningen mag een LTV-ratio van 80 % overschrijden.

Intrinsiek bieden de genomen maatregelen voldoende flexibiliteit voor startende kopers (wat in dezen een proxy is voor jongeren). Het doel ervan was steeds om risicovolle kredieten te beperken, doch met ruime tolerantie marges voor bepaalde categorieën.

De vraag of de maatregelen succesvol zijn gebleken kan bevestigend worden beantwoord.

Met de bijkomende kapitaalvereisten voor banken wordt een deel van het excesskapitaal van de banken gereserveerd om potentiële risico's op de vastgoedmarkt specifiek af te dekken. In dit opzicht is de maatregel rechtstreeks doeltreffend. Bovendien is vastgesteld dat dit soort maatregelen geen negatief effect heeft op de kredietverlening door de banken.

Wat de tweede maatregel betreft, namelijk de prudentiële verwachtingen, herinnert de spreker eraan dat die een dubbel doel nastreeft: enerzijds het aandeel van de meest risicovolle leningen verminderen en anderzijds de toegang tot krediet voor kredietwaardige kredietnemers behouden.

Die eerste doelstelling is bereikt. Vanaf 2020 ziet men duidelijk een effect van de introductie van de prudentiële

prudentielles depuis 2020. La part des prêts présentant un ratio LTV de plus de 90 % est passée de près de 35 % en 2018 et 2019 à 19 % en 2020 et à 14 % durant le premier semestre de 2021. Cette tendance entraînera progressivement une diminution des risques dans les portefeuilles de crédit. Il est donc positif que le secteur ait suivi la plupart des recommandations de la BNB. Cela démontre que chacun a compris l'utilité de la sauvegarde d'un marché hypothécaire sain en Belgique.

Si l'on regarde l'évolution des quotités par segment, on peut voir que la part des quotités les plus élevées s'est réduite dans chaque segment. Si on se concentre sur les primo-acquéreurs, on voit que la part des prêts avec une quotité supérieure à 90 % est revenue de 45 % en 2019 à 25 % au cours du premier semestre de 2021. Dans le même temps, on observe aussi que les prêts avec des quotités élevées (> 90 %) ont été réservés dans une très large mesure aux plus jeunes emprunteurs. C'est que la BNB souhaitait voir: que les marges prévues dans sa mesure soient utilisées en premier lieu pour les jeunes emprunteurs qui, certes, n'ont pas encore pu constituer un énorme apport propre mais disposent bien souvent d'une bonne capacité de remboursement. Il convient aussi de mentionner que les banques ont encore une marge importante pour accorder proportionnellement plus de crédits avec des quotités élevées aux jeunes emprunteurs. En effet, la BNB avait déterminé que 35 % des prêts aux primo-acquéreurs pouvaient dépasser le seuil de quotité de 90 % et les banques n'ont utilisé qu'une partie de cette marge de manœuvre (à savoir 25 % en 2021).

En ce qui concerne les crédits aux investisseurs (prêts *buy-to-let*), la BNB a été beaucoup plus sévère. Pour ces emprunteurs, la part des crédits avec une quotité supérieure à 80 % a été ramenée à 12 %.

Le second objectif (préservation de l'accès au crédit) a, comme le premier, également pu être atteint. Depuis l'adoption des premières mesures, il n'a aucunement été question d'une diminution des crédits octroyés, mais plutôt d'une augmentation progressive et constante de leur nombre. En Belgique, le taux de croissance des crédits hypothécaires a aussi toujours été supérieur à la moyenne de la zone euro. En 2019, 2020 et 2021, les nombres de crédits hypothécaires octroyés ont atteint des records. La production de nouveaux crédits sans refinancement a atteint 48 milliards d'euros en 2019, 42 milliards d'euros en 2020 (qui a marqué le début de la pandémie de coronavirus et qui fut l'année qui a suivi la suppression du bonus logement en Flandre) et 50 milliards en 2021. Ces trois années furent celles où la production de crédits a été la plus forte depuis le début de l'enregistrement des données. On ne peut dès

verwachtingen. Het aandeel leningen met een LTV-ratio van meer dan 90 % daalde van ongeveer 35 % in 2018 en 2019 tot 19 % in 2020 en tot 14 % in de eerste helft van 2021. Geleidelijk zal dit leiden tot een vermindering van de risico's in de kredietportefeuilles. Het is dus een goede zaak dat de sector de aanbevelingen van de NBB grotendeels heeft opgevolgd. Hieruit blijkt dat iedereen het nut inziet van het behoud van een gezonde hypotheekmarkt in België.

Als wordt gekeken naar de evolutie van de quotiteiten per segment, kan worden vastgesteld dat het aandeel van de hoogste quotiteiten afneemt in elk segment. Afgaande op de kredietnemers die voor het eerst aankopen, blijkt dat het aandeel leningen met een quotiteit van meer dan 90 % gedaald is van 45 % in 2019 naar 25 % tijdens het eerste semester van 2021. Tegelijk kan worden vastgesteld dat de leningen met de hoogste quotiteiten (> 90 %) in zeer grote mate voorbehouden zijn aan de jongste kredietnemers. Dat is wat de NBB wou zien, namelijk dat de in haar maatregel vervatte marges in de eerste plaats benut zouden worden voor de jonge kredietnemers, die misschien niet altijd een heel grote eigen inbreng hebben, maar wel vaak over een goede aflossingscapaciteit beschikken. Ook dient te worden vermeld dat de banken nog een belangrijke marge hebben om verhoudingsgewijs meer kredieten met hogere quotiteiten toe te kennen aan de jonge kredietnemers. De NBB had immers bepaald dat 35 % van de leningen voor eerste vastgoedaankopen de quotiteitsgrens van 90 % mocht overschrijden, maar de banken hebben van die bewegingsruimte slechts deels gebruikgemaakt (namelijk 25 % in 2021).

Wat de kredieten voor investeerders betreft (*buy-to-let*-leningen), is de NBB veel strenger geweest. Voor die kredietnemers werd het toegestane aandeel kredieten met een quotiteit van meer dan 80 % verlaagd tot 12 %.

Net als het eerste doel kon ook de tweede doelstelling (behoud van toegang tot krediet) verwezenlijkt worden. Sinds de invoering van de eerste maatregelen is er hoegenaamd geen sprake geweest van een vermindering van de kredietverlening, maar veeleer van een geleidelijke en gestage toename ervan. Het groeipercentage van de hypothecaire kredietverlening is in België ook steeds hoger geweest dan het gemiddelde in de eurozone. In 2019, 2020 en 2021 bereikte de hypothecaire kredietverstrekking recordniveaus. De productie van nieuwe kredieten zonder herfinancieringen bedroeg in 2019 48 miljard euro, in 2020 (het begin van de coronapandemie én het jaar na het afschaffen van de Vlaamse woonbonus) 42 miljard euro en in 2021 50 miljard euro. Deze drie jaren vormen de top drie van de hoogste productie sinds de registratie van de gegevens. Men kan dus niet beweren dat de maatregelen van de NBB de

lors pas soutenir que les mesures de la BNB ont freiné l'octroi de crédits, au contraire. L'amélioration du profil de risque des nouveaux crédits s'est accompagnée d'une augmentation du volume des crédits octroyés.

Enfin, l'orateur aborde spécifiquement la question de l'accès des jeunes aux crédits hypothécaires. Il souligne que la BNB est très attentive à cette question, qui est prise en compte lors de l'élaboration des mesures prises. S'il est vrai que des efforts doivent être consentis dans tous les segments du crédit, les primo-acquéreurs font cependant l'objet de recommandations et d'attentes plus souples que les investisseurs.

La part des jeunes emprunteurs dans le total des crédits hypothécaires avoisine les 35 % depuis déjà six ans. Ce nombre n'a que légèrement diminué en 2020, passant de 36 % à 35 %, puis il s'est stabilisé en 2021. Cela indique que les attentes prudentielles de la BNB ne freinent pas, de manière générale, l'octroi de crédits aux jeunes. Le nombre stable de jeunes dans la production de nouveaux crédits conjugué au nombre record de crédits hypothécaires octroyés signifie que l'on n'a encore jamais octroyé autant de crédits hypothécaires à de jeunes emprunteurs.

L'orateur conclut son exposé en soulignant ce qui suit:

— la nécessité constante que la BNB prenne des mesures en sa qualité d'autorité macroprudentielle. À cet égard, la BNB ne nie pas que des mutations affectant les jeunes sont à l'œuvre sur le marché de l'immobilier;

— au cours de l'élaboration de ses mesures, la BNB a toujours été attentive aux préoccupations sociales et sociétales, notamment à l'accès des jeunes aux crédits hypothécaires;

— on n'a jamais octroyé autant de crédits hypothécaires à des jeunes que ces dernières années; en outre, les banques disposent encore de marges pour accorder des prêts aux primo-acquéreurs et ce dans les limites du cadre formulé par la BNB.

2. Exposé introductif de M. Karel Baert, CEO, Febelfin

M. Karel Baert (Febelfin) apporte les explications suivantes aux membres de la commission:

kredietverlening hebben afgeremd, wel integendeel; de verbetering van het risicoprofiel van nieuwe leningen is gepaard gegaan met een toename van het volume van de verstrekte leningen.

Ten slotte gaat de spreker specifiek in op de kwestie van de toegang tot hypothecaire kredietverlening voor jongeren. Hij benadrukt dat dit een belangrijk aandachtspunt is voor de NBB, dat ingebakken zit in het design van de genomen maatregelen. Het is waar dat in alle kredietsegmenten een inspanning moet worden geleverd, doch er gelden soepeler aanbevelingen en verwachtingen voor kredieten aan startende kopers dan aan investeerders.

Het aandeel van jonge kredietnemers in het totaal aan hypothecaire kredieten ligt reeds een zestal jaar rond de 35 %. In 2020 is het slechts licht gedaald van 36 % tot 35 %, en in 2021 heeft het zich gestabiliseerd. Dit toont aan dat de prudentiële verwachtingen van de NBB over het algemeen geen belemmering vormden voor het verstrekken van leningen aan jongeren. De combinatie van het stabiele aandeel van jongeren in de nieuwe productie met recordniveaus van hypothecaire kredietverstrekking betekent dat nooit eerder zoveel hypothecaire kredieten verstrekt werden aan jonge kredietnemers dan nu het geval is.

Tot besluit van zijn betoog wijst de spreker op het volgende:

— de vaststaande noodzaak voor de NBB om als macroprudentiële autoriteit maatregelen te nemen, waarbij niet wordt ontkend dat inzake vastgoed ontwikkelingen gaande zijn die jongeren impacteren;

— de NBB heeft bij het uitwerken van de maatregelen steeds aandacht gehad voor maatschappelijke en sociale bekommernissen, in het bijzonder de toegang voor jongeren tot hypothecair krediet;

— er werd nooit eerder zoveel hypothecair krediet toegekend aan jongeren als de jongste jaren; daarenboven beschikken de banken nog over marges om leningen toe te kennen aan startende kopers en dat binnen het kader dat door de NBB werd geformuleerd.

2. Inleidende uiteenzetting van de heer Karel Baert, CEO, Febelfin

De heer Karel Baert (Febelfin) verstrekt de commissieleden de volgende toelichtingen.

1) *Crédit hypothécaire et protection des consommateurs*

— Comment se compose un prêt hypothécaire?

En ce qui concerne les crédits hypothécaires et la protection des consommateurs, il lui semble utile d'examiner d'abord les différentes étapes qui interviennent généralement dans la création d'un crédit hypothécaire. Il y a la simulation, la proposition de crédit, l'offre de crédit et le contrat de crédit.

— Cadre juridique actuel

Tout d'abord, il rappelle que le mode de fonctionnement du processus de crédit est fixé par la loi. Contrairement à un crédit à la consommation, un prêt hypothécaire n'est pas un service financier homogène et se négocie quant au montant, à la durée, aux garanties, à l'apport personnel, aux contrats attachés et/ou aux services annexes. Le cadre juridique est défini dans le livre VII du Code de droit économique (art. VII.123 à VII.147/38), qui est la transposition de la directive 2014/17/UE. L'accent est mis sur la protection des consommateurs. Appliqué au processus de conclusion d'un contrat de crédit, il cite la manière dont la publicité peut être effectuée, l'obligation pour le prêteur de mettre gratuitement à disposition un prospectus et l'obligation d'information nécessaire. Le prospectus contiendra des informations générales (c'est-à-dire non personnalisées) sur le crédit hypothécaire proposé par le créancier en question. Il mentionnera, entre autres, la gamme de produits et les tarifs applicables. L'obligation d'information n'incombe pas seulement au prêteur, qui doit notamment examiner la capacité de remboursement de l'emprunteur, mais aussi à l'emprunteur, qui doit fournir au prêteur les informations les plus précises et complètes possibles.

— La phase précontractuelle

Dans le processus de montage d'un prêt hypothécaire, M. Baert explique qu'il faut distinguer la phase précontractuelle et la phase contractuelle. Dans la phase précontractuelle, la première étape est le prospectus qui est disponible (gratuitement) dans l'agence ou en ligne. En général, un candidat emprunteur commence par faire (effectuer) une simulation. Cela peut se faire en ligne ou non. Grâce à la simulation, le consommateur obtient une première indication du taux d'intérêt et de la capacité d'emprunt maximale sur la base de données très générales. Cela ne tient pas encore compte des données concrètes du projet spécifique de construction ou d'achat. Une simulation est généralement suivie d'une

1) *Hypotheckair krediet en consumentenbescherming*

— Hoe komt een hypotheckair krediet tot stand?

Inzake hypotheckaire kredieten en consumentenbescherming lijkt het de spreker nuttig eerst de verschillende stadia te belichten die doorgaans bij de verlening van een hypotheckair krediet worden doorlopen, namelijk de simulatie, het kredietvoorstel, het kredietaanbod en de kredietovereenkomst.

— Huidig wettelijk kader

Allereerst herinnert de spreker eraan dat het verloop van het proces verloopt wettelijk bepaald is. In tegenstelling tot een consumentenkrediet is een hypotheckair krediet geen homogene financiële dienst, en komt het tot stand na onderhandelingen over het bedrag, de looptijd, de waarborgen, de eigen inbreng, de aangehechte contracten en/of de bijbehorende diensten. Het wettelijk kader is bepaald bij Boek VII van het Wetboek van economisch recht (artikel VII. 123 tot VII. 147/38), dat de omzetting vormt van richtlijn 2014/17/EU van 4 februari 2014. De klemtoon ligt op de bescherming van de consument. Toegepast op het totstandkomingsproces van een kredietovereenkomst verwijst de heer Baert naar de wijze waarop reclame mag worden gevoerd, de verplichting voor de kredietgever om kosteloos een prospectus beschikbaar te stellen en de informatieplicht. De prospectus bevat algemene (dat wil zeggen niet-gepersonaliseerde) informatie over het hypotheckair krediet dat door de desbetreffende kredietgever wordt aangeboden. Voorts vermeldt de prospectus onder meer het productgamma en de toepasselijke tarieven. De informatieplicht geldt niet alleen voor de kredietgever, die onder meer de terugbetalingscapaciteit van de kredietnemer moet nagaan, maar ook voor de kredietnemer, die de kredietgever zo nauwkeurig en zo volledig mogelijke informatie moet verstrekken.

— De precontractuele fase

De heer Baert legt uit dat bij de voorbereiding van een hypotheckaire lening een onderscheid moet worden gemaakt tussen de precontractuele en de contractuele fase. In de precontractuele fase bestaat de eerste fase uit de prospectus, die (kosteloos) in het agentschap of online ter beschikking is. Doorgaans zal een kandidaat-kredietnemer eerst een simulatie (laten) maken. Dat kan al dan niet online gebeuren. Dankzij de simulatie krijgt de consument een eerste indicatie van de rentevoet en van de maximale ontleeningscapaciteit, op grond van zeer algemene gegevens. Daarbij wordt nog geen rekening gehouden met de concrete gegevens over het specifieke bouw- of koopproject. Een simulatie wordt

proposition de crédit un peu plus concrète et informelle: sur la base d'informations sommaires (prix d'achat prévu, revenus, apport personnel), une proposition non contraignante est formulée et explicitement mentionnée comme telle. Le consommateur demandera souvent des propositions de crédit à plusieurs banques qui lui permettront de comparer. Après une simulation, un ESIS personnalisé peut également être établi si le consommateur demande une offre de crédit sur la base d'un formulaire formel de demande de crédit. Pour la création de l'ESIS personnalisé, le créancier mènera une enquête plus approfondie. Entre autres, il effectuera une enquête légale sur la solvabilité (qui se fait par consultation de la Centrale des crédits aux particuliers), sur la capacité de remboursement (en demandant les fiches de paie), sur la présence d'un permis de construire, éventuellement l'estimation de la valeur du logement. Un taux annuel en pourcentage est également indiqué. M. Baert relève qu'il est important de noter que dans la phase précontractuelle, aucun frais n'est dû par le consommateur, à l'exception des éventuels frais d'estimation. Pour des raisons de clarté, aucun frais de dossier n'est facturé non plus pendant cette phase.

— La phase contractuelle

Après la phase précontractuelle vient la phase contractuelle. Sur la base des informations détaillées qu'il a obtenues, le prêteur fait une offre de crédit (devis) qui l'engage. Cette offre est valable pour une période déterminée. Selon la loi, la période de validité doit être d'au moins quatorze jours. Dans la pratique, il s'agit généralement d'un à deux mois. Cette offre finale de crédit contient toutes les informations détaillées, notamment le taux d'intérêt spécifique proposé, le TAEG applicable, le plan de remboursement, les garanties à fournir. Le taux d'intérêt spécifique proposé peut différer de ceux de la simulation et de l'offre de crédit. Si les informations diffèrent de celles fournies dans une ESIS antérieure, une nouvelle ESIS sera fournie. En conséquence, il peut y avoir une différence par rapport aux informations fournies précédemment (dans la proposition de crédit ou l'ESIS). Cette différence peut être négative ou positive. Plusieurs raisons peuvent expliquer cet écart: par exemple, la concrétisation des éléments du projet d'achat ou de construction, un résultat plus correct après une enquête plus approfondie sur la capacité de remboursement (par exemple, au moyen de fiches de paie plus récentes), la valeur estimée récente de la maison, le pourcentage du prêt par rapport à la valeur (c'est-à-dire le rapport entre le montant du prêt et la valeur de l'immeuble), la prise en compte éventuelle d'une vente groupée (qui n'était pas incluse dans une première ESIS, par exemple). L'intervenant souligne que l'offre

doorgaans gevolgd door een iets concreter, informeel kredietvoorstel; daarbij wordt aan de hand van summier informatie (vermoedelijke koopprijs, inkomen, eigen inbreng) een niet-bindend voorstel geformuleerd dat ook uitdrukkelijk als dusdanig wordt aangemerkt. Vaak vraagt de consument bij meerdere banken kredietvoorstellen op om te kunnen vergelijken. Na een simulatie kan tevens een gepersonaliseerd ESIS worden opgesteld indien de consument op basis van een formeel kredietaanvraagformulier om een kredietaanbod verzoekt. Voor de aanmaak van het gepersonaliseerde ESIS voert de kredietgever een grondiger onderzoek uit, met onder meer een wettelijk verplicht onderzoek naar de kredietwaardigheid (daartoe wordt de Centrale voor Kredieten van Particulieren geraadpleegd), alsook naar de terugbetalingscapaciteit (door de loonfiches op te vragen); voorts wordt geverifieerd of een bouwvergunning voorhanden is, en eventueel wordt de waarde van het pand geschat. Daarnaast wordt ook een jaarlijks kostenpercentage (JKP) opgegeven. Volgens de heer Baert is het belangrijk op te merken dat de consument in de precontractuele fase geen kosten verschuldigd is, met uitzondering van de eventuele schattingskosten. Voor alle duidelijkheid zij erop gewezen dat in deze fase evenmin dossierkosten worden aangerekend.

— De contractuele fase

Na de precontractuele fase volgt de contractuele fase. Op grond van de nadere informatie die de kredietgever heeft verkregen, doet hij een bindend kredietaanbod (offerte). Dat aanbod is geldig voor een welbepaalde en wettelijk bepaalde termijn van ten minste 14 dagen. In de praktijk geldt de termijn doorgaans één à twee maanden. Dat finale kredietaanbod bevat alle gedetailleerde informatie, zoals de concreet voorgestelde rentevoet, het toepasselijke JKP, het aflossingsplan en te verstrekken zekerheden. De concreet voorgestelde rentevoet kan afwijken van die van de simulatie en die van het kredietvoorstel. Indien de informatie afwijkt van de in een eerdere ESIS meegedeelde gegevens, wordt een nieuwe ESIS bezorgd. Daardoor kan er een verschil zijn ten aanzien van de eerder meegedeelde informatie (in het kredietvoorstel of in het ESIS). Dat verschil kan zowel in min als in plus zijn. Voor die afwijking kunnen diverse redenen worden aangevoerd: de concretisering van de elementen uit het koop- of bouwproject, een correcter resultaat na een grondiger onderzoek naar de aflossingscapaciteit (bijvoorbeeld aan de hand van recentere loonfiches); de recente geschatte waarde van het pand, het *loan to value*-percentage (de verhouding tussen het kredietbedrag en de waarde van het gebouw), de eventuele inaanmerkingneming van een gebundelde verkoop (die bijvoorbeeld niet in een eerste ESIS was opgenomen). De spreker beklemtoont dat het aanbod pas na aanvaarding en ondertekening bindend is voor de

ne lie l'emprunteur qu'une fois qu'elle a été acceptée et signée. Lorsque le consommateur signe l'offre de crédit, le contrat de crédit définitif est conclu et ce n'est qu'à ce moment-là que les frais de dossier éventuels sont dus. La loi ne prévoit pas de droit de rétractation. Il s'agit du droit de se retirer d'un contrat contraignant. Ce droit de rétractation ne doit pas être confondu avec le délai de réflexion pour la signature d'offres de crédit. Ce délai de réflexion (de quatorze jours au minimum, mais généralement un à deux mois) s'applique. La dernière étape du processus de réalisation et de la phase contractuelle est généralement l'exécution de l'acte authentique (via un notaire) par lequel une hypothèque et/ou un mandat hypothécaire est accordé.

Le taux annuel effectif global (TAEG), ainsi que l'ESIS, ont été harmonisés au maximum par la directive européenne. En d'autres termes, cela signifie que le régulateur belge n'a pas la liberté de modifier ce qui est prévu par la directive européenne à cet égard. Le TAEG couvre tous les frais relatifs au contrat de crédit (à l'exception des frais de notaire) que le consommateur (c'est-à-dire pas un tiers) doit payer (c'est-à-dire uniquement les coûts qui sont une conséquence directe d'une obligation contractuelle découlant du contrat de crédit) et qui sont connus du prêteur (le prêteur est réputé avoir connaissance des coûts des services auxiliaires qu'il offre au consommateur lui-même, ou pour le compte d'un tiers) à moins que son prix ne dépende de caractéristiques ou d'une situation spécifiques du consommateur (par exemple, prime supplémentaire pour un risque accru inclus dans une assurance incendie ou rachat).

L'intervenant estime que dès lors la conséquence en est qu'il est impossible de fournir un TAEG correct dès le premier contact du consommateur, en tenant compte de sa situation personnelle. Par exemple, le montant des coûts spécifiques tels que les frais d'administration, les frais d'évaluation, les frais de notaire et la prime d'assurance obligatoire n'est pas toujours connu précisément au stade précontractuel. Pour ces cas, la directive européenne prévoit l'application d'hypothèses.

2) Le crédit hypothécaire et les jeunes/jeunes familles

— Le point de départ du prêteur est la capacité de remboursement de l'emprunteur. Ceci est également (à juste titre) imposé par la loi: "Avant la conclusion du contrat de crédit, le prêteur procède à une évaluation approfondie de la solvabilité du consommateur et vérifie s'il sera en mesure de faire face à ses obligations de paiement". (article VII.133 du CDE)

kredietnemer. Bij ondertekening van het kredietaanbod door de consument komt de definitieve kredietovereenkomst tot stand en zijn pas dan dossierkosten verschuldigd. De wet voorziet niet in een herroepingsrecht (het recht om alsnog van een bindende overeenkomst af te zien). Dat herroepingsrecht mag niet worden verward met de bedenktijd inzake de ondertekening van kredietaanbiedingen. Die bedenktijd (van ten minste veertien dagen, maar doorgaans van één à twee maanden) is wel van toepassing. De laatste fase van het totstandkomingsproces en van de contractuele fase bestaat doorgaans in het verlijden van de authentieke akte (via een notaris) waarbij een hypotheek en/of een hypotheekair mandaat wordt verleend.

Krachtens de Europese richtlijn is een maximale harmonisatie doorgevoerd van het jaarlijkse kostenpercentage (JKP) en van het ESIS. Dat betekent dat het de Belgische regulator niet vrij staat te wijzigen wat de Europese richtlijn dienaangaande bepaalt. Het JKP behelst alle kosten in verband met de kredietovereenkomst (met uitzondering van de notariskosten) die de consument (dus niet een derde) moet betalen (met name uitsluitend de kosten die rechtstreeks voortvloeien uit een contractuele verplichting die bij de kredietovereenkomst is bepaald) en die de kredietgever bekend zijn (de kredietgever wordt geacht op de hoogte te zijn van de kosten van de nevendiensten die hij zelf of namens een derde aan de consument aanbiedt), tenzij de prijs daarvan afhangt van de specifieke kenmerken of van de situatie van de consument (bijvoorbeeld van een bijpremie voor een verhoogd risico die in een brand- of schuldsaldoverzekering is opgenomen).

Volgens de spreker heeft zulks tot gevolg dat onmogelijk van bij het eerste contact met de consument een correct JKP kan worden meegedeeld, rekening houdend met diens persoonlijke situatie. Zo is in de precontractuele fase onder meer het bedrag van specifieke kosten zoals dossierkosten, schattingskosten, notariskosten en de premie van een verplichte verzekering niet altijd precies bekend. Voor dergelijke gevallen voorziet de Europese richtlijn in het hanteren van hypothèses.

2) Het hypotheekair krediet voor jongeren of jonge gezinnen

— Het uitgangspunt van de kredietgever is de terugbetalingscapaciteit van de kredietnemer. Zulks is trouwens (terecht) een wettelijke verplichting: "Vooraleer de kredietovereenkomst te sluiten, gaat de kredietgever over tot de grondige beoordeling van de kredietwaardigheid van de consument en gaat na of hij in staat zal zijn om zijn betalingsverplichtingen na te komen." (art. VII.133 van het Wetboek van economisch recht).

En ce qui concerne l'“évaluation de la solvabilité”, l'article I.9, 84° du CDE le définit comme suit: “l'évaluation des perspectives d'exécution des obligations de remboursement de la dette découlant de la convention de crédit”.

— Situation du marché hypothécaire et du marché du logement:

Il est important de noter que le marché du crédit hypothécaire est en parfaite santé: le marché continue de croître chaque année. Aujourd'hui, il y a 258 milliards d'euros en circulation pour les prêts hypothécaires en Belgique (sur la base des chiffres des membres de l'Union professionnelle du crédit, représentant environ 92 % du marché). 2021 a été la deuxième meilleure année de tous les temps, avec une production de 41,5 milliards d'euros et près de 270 000 contrats de crédit hypothécaire (les refinancements externes ne sont pas inclus).

Le marché du crédit hypothécaire est un marché sain avec un taux de défaillance en constante diminution (à la fin de 2021, seulement 0,71 % de tous les prêts hypothécaires étaient en défaut, une diminution constante depuis 2014).

Outre la capacité de remboursement, le montant du prêt hypothécaire est déterminé sur la base du rapport avec la valeur de la maison: le ratio *loan-to-value* (LTV) ou ratio prêt/valeur. Avec un LTV élevé (par exemple 90 %), la contribution propre à l'achat sera limitée (dans ce cas, 10 %). En outre, une contribution propre peut être prévue pour les frais liés à l'acquisition du bien (par exemple, les frais de notaire et les frais d'enregistrement). Si ces coûts doivent également être empruntés, on parle d'un ratio prêt/valeur (LTV) de 110 % ou plus.

Toutefois, l'intervenant constate qu'un certain nombre de phénomènes récents ont un impact sur le marché hypothécaire:

— Les prix des maisons et des appartements ont fortement augmenté ces dernières années (rien que l'année dernière, de +7,5 % pour une maison d'habitation et de +5,2 % pour un appartement – chiffres Baromètre des notaires), ce qui a réduit le budget d'emprunt par rapport à un achat/construction (les salaires ont augmenté beaucoup moins rapidement). Cela a augmenté la demande et le besoin de prêts avec un LTV élevé, entraînant une plus grande accumulation de dettes par les ménages et des risques pour les prêteurs.

Het begrip “kredietwaardigheidsbeoordeling” wordt in het bepaalde onder 84° van artikel I.9 van het Wetboek van economisch recht omschreven als volgt: “de evaluatie van de vooruitzichten dat de uit de kredietovereenkomst voortvloeiende verplichtingen tot schuldaflissing worden nagekomen”.

— Situatie op de hypotheekmarkt en op de woningmarkt

Er moet worden aangestipt dat de markt van de hypothecaire kredieten het bijzonder goed doet, want die markt groeit van jaar tot jaar. Thans staan in België hypothecaire kredieten uit voor een bedrag van 258 miljard euro (dit cijfer is gebaseerd op de statistieken van de leden van de Beroepsvereniging van het krediet, die ongeveer 92 % van de markt vertegenwoordigen). 2021 was het op één na beste jaar aller tijden, met een productie ten belope van 41,5 miljard euro en bijna 270 000 overeenkomsten voor hypothecair krediet (exclusief de externe herfinancieringen).

De markt van het hypothecair krediet is een gezonde markt; het aandeel van de niet terugbetaalde leningen daalt voortdurend (eind 2021 was slechts bij 0,71 % van alle hypothecaire leningen sprake van wanbetaling, en dat cijfer is sinds 2014 gestaag afgenomen).

Voor de bepaling van het bedrag van het hypothecair krediet wordt niet alleen rekening gehouden met de terugbetalingscapaciteit, maar ook met de *loan-to-value-ratio* (LTV), oftewel de verhouding tussen het geleende bedrag en de waarde van het pand. Wanneer de LTV hoog is (bijvoorbeeld 90 %), is de eigen inbreng in de aankoop beperkt (in dit voorbeeld 10 %). Bovendien kan in een eigen inbreng worden voorzien voor de kosten die gepaard gaan met de aankoop van het goed (bijvoorbeeld de notaris- en de registratiekosten). Indien ook die kosten door een lening moeten worden gedekt, zal de verhouding tussen het geleende bedrag en de waarde (LTV) 110 % of meer bedragen.

De spreker merkt echter op dat een aantal recente verschijnselen een weerslag op de hypotheekmarkt hebben.

— De prijzen van huizen en appartementen zijn de jongste jaren fors gestegen (blijkens de notarisbarometer is alleen al vorig jaar een woonhuis 7,5 % duurder geworden, en een appartement 5,2 %). Daardoor daalt het budget om te lenen in verhouding tot de prijs om een pand aan te kopen of te bouwen (de lonen zijn veel minder snel gestegen). Zulks leidt tot een stijging van de vraag naar en de nood aan leningen met een hoge LTV-ratio, waardoor de schulden van de huishoudens stijgen en de risico's voor de kredietgevers toenemen.

— En conséquence, le taux d'endettement des ménages belges continue d'augmenter fortement. Il s'établit désormais à 65 % du PIB, bien au-dessus du niveau d'il y a dix ans (55 %) et désormais, bien que dans une moindre mesure, au-dessus de la moyenne correspondante des pays de la zone euro (61 %).

Sur la politique “corrective” de la BNB:

Pour limiter l'exposition du secteur financier au marché immobilier de plus en plus cher, la BNB a pris deux mesures macro-prudentielles: d'une part, empêcher les risques du secteur financier d'augmenter encore (en encourageant une politique de crédit plus prudente) et, d'autre part, veiller à ce que les banques utilisant une approche fondée sur les notations internes (approche NI) mettent de côté suffisamment de capital pour absorber correctement les pertes et les chocs (ce qui renforce la résilience du secteur bancaire).

Le 11 février 2022, un article est paru dans *De Tijd* intitulé “*Europa looft strengere voorwaarden voor woonkredieten in België*” (L'Europe loue des conditions plus strictes pour les prêts immobiliers en Belgique). Il en ressort que le CERS (Comité européen du risque systémique) ne voit pas la nécessité d'ajuster la politique et qualifie l'approche actuelle d'“appropriée” et de “suffisante”. Le CERS souligne les normes de crédit ajustées par la BNB, qui ont considérablement amélioré le profil de risque des crédits. Concrètement, depuis le 1^{er} janvier 2020, il est en principe possible d'emprunter jusqu'à 90 % de la valeur du logement pour un premier achat. Dans ce cas, un apport en fonds propres d'au moins 10 % est requis pour l'achat (à majorer des frais d'acquisition tels que la confirmation de l'hypothèque, les frais d'enregistrement, les frais de notaire, ...). En principe car la BNB évalue la règle du quota maximum de 90 % au niveau de l'ensemble du portefeuille hypothécaire de la banque. En d'autres termes, les écarts individuels sont toujours possibles. Par exemple, la BNB stipule que les banques peuvent consacrer un maximum de 35 % de leur volume de prêts (le montant total que les banques prêtent sous forme de crédits hypothécaires) à des prêts au logement dont le quota est supérieur à 90 %. Sur ces 35 %, pas plus de 5 % des prêts ne peuvent avoir une quote-part supérieure à 100 %. Le tout récent rapport annuel de la BNB montre qu'en raison de l'introduction de cette mesure plus stricte à partir du 1^{er} janvier 2020, beaucoup moins de prêts avec un ratio prêt/valeur (LTV) élevé ont été conclus en 2020 et au premier semestre 2021 que les années précédentes. En 2021, 25 % des prêts dépassaient 90 % de la valeur du logement. En 2018, cette proportion était encore de 46 %.

— Bijgevolg blijft de schuldgraad van de Belgische huishoudens fors stijgen. Dat cijfer bedraagt thans 65 % van het bbp; dat is flink meer dan tien jaar geleden (55 %), en het is nu ook – hoewel in mindere mate – hoger dan het overeenkomstige gemiddelde van de landen in de eurozone (61 %).

Het bijsturingsbeleid van de NBB:

Om de blootstelling van de financiële sector aan de almaar duurdere vastgoedmarkt te beperken, heeft de NBB twee macroprudentiële maatregelen genomen. De NBB belet namelijk dat de risico's voor de financiële sector nog toenemen (door aan te zetten tot een voorzichtiger kredietbeleid); en waakt er bovendien over dat de banken met een interne rating benadering (IRB) voldoende kapitaal opzij zetten om verliezen en schokken behoorlijk op te vangen (verhoging van de veerkracht van de banksector).

Op 11 februari 2022 is in de krant *De Tijd* een artikel verschenen met de titel “*Europa looft strengere voorwaarden voor woonkredieten in België*”. Daaruit blijkt dat het Europees Comité voor systeemrisico's (ECSR) het niet nodig acht het beleid bij te sturen en de huidige aanpak als passend en voldoende aanmerkt. Het ECSR benadrukt dat het risicoprofiel van de kredieten aanzienlijk is verbeterd dankzij de aanpassing van de kredietnormen door de NBB. Concreet is het sinds 1 januari 2020 in principe mogelijk om bij een eerste aankoop tot 90 % van de waarde van het pand te lenen. In dat geval is een inbreng van eigen middelen ten belope van minstens 10 % vereist (dat bedrag moet worden verhoogd met de aankoopkosten, zoals de kosten voor de hypotheekvestiging, de registratiekosten, de notariskosten enzovoort). De regel inzake de quotiteit van maximum 90 % geldt in beginsel, want de NBB past die vereiste toe op het totaal van de door de bank verstrekte hypothecaire leningen; in individuele gevallen kan daarvan dus steeds worden afgeweken. De NBB schrijft bijvoorbeeld voor dat de banken hoogstens 35 % van hun kredietvolume (dus het totale bedrag dat de banken uitlenen via hypothecaire kredieten) mogen gebruiken voor het verlenen van woonkredieten met een quotiteit hoger dan 90 %. Van die 35 % mag niet meer dan 5 % van de leningen een quotiteit van meer dan 100 % hebben. Uit het recent uitgebrachte jaarverslag van de NBB blijkt dat door de invoering van die striktere maatregel op 1 januari 2020, gedurende het jaar 2020 en in het eerste semester van 2021 veel minder leningen met een hoge LTV-ratio (ontleend bedrag/waarde) werden verstrekt dan tijdens de voorgaande jaren. In 2021 vertegenwoordigde bij 25 % van de leningen het ontleende bedrag meer dan 90 % van de waarde van het pand. In 2018 liep die verhouding nog op tot 46 %.

3) *Offre conjointe: prêt hypothécaire combiné à une assurance incendie et/ou une assurance solde restant dû*

Depuis des décennies, les prêteurs hypothécaires offrent la possibilité de souscrire une assurance solde restant dû et/ou une assurance incendie en même temps que le prêt hypothécaire. Cette offre autorisée présente l'avantage, pour le consommateur emprunteur, de pouvoir entraîner une réduction du taux d'intérêt du prêt hypothécaire. Il est particulièrement important de souligner que le consommateur est libre, lors de la négociation du crédit, d'opter ou non pour une telle offre.

— La distinction entre la vente liée (“*tying*”) et la vente groupée est importante: l'intervenant attire l'attention sur une distinction importante entre les ventes liées et les ventes groupées. Une vente liée peut être définie comme l'offre ou la vente d'un contrat de crédit faisant partie d'un ensemble comprenant d'autres produits ou services financiers distincts, le contrat de crédit n'étant pas proposé séparément au consommateur. Les ventes liées sont interdites par la directive européenne sur le crédit hypothécaire et donc par la loi belge (livre VII du CDE).

Une vente groupée désigne l'offre ou la vente d'un contrat de crédit faisant partie d'un ensemble avec d'autres produits ou services financiers distincts, où le contrat de crédit est également mis à la disposition du consommateur séparément, mais pas nécessairement aux mêmes conditions que s'il était offert en combinaison avec les services annexes. La vente groupée, ou “*bundling*”, contrairement à la vente liée, est autorisée par la directive européenne et a été introduite en droit belge dans le livre VII du Code de droit économique.

En ce qui concerne le cadre légal, on peut se référer à l'article 12, paragraphe 1, de la directive 2014/17/UE: “Les États membres autorisent les ventes groupées mais interdisent les pratiques de vente liée”. Cette disposition a été transposée en droit belge à l'article VII.147, § 1^{er}, du CDE.

Une vente “groupée” ne peut avoir lieu que si l'initiative vient du créancier. En d'autres termes, elle se déroule dans le cadre d'une négociation de prêt hypothécaire.

En outre, l'ESIS prévoit que, le cas échéant, les informations doivent être incluses spécifiquement:

3) *Gezamenlijke aanbod: hypothecaire lening in combinatie met een brandverzekering en/of een schuldsaldoverzekering*

De verstrekkers van hypothecair krediet bieden al tientallen jaren de mogelijkheid aan om bij het aangaan van een hypothecair krediet tegelijk een schuldsaldoverzekering en/of een brandverzekering te nemen. Een dergelijk toegelaten aanbod biedt voor de consument die het krediet opneemt, het voordeel dat hij mogelijk een lagere interestvoet voor de lening betaalt. Het is bijzonder belangrijk te benadrukken dat het de consument vrij staat om tijdens de onderhandelingen over het krediet al dan niet in te gaan op een dergelijk aanbod.

— Het onderscheid tussen koppelverkoop (“*tying*”) en gebundelde verkoop is belangrijk; de spreker wijst op een essentieel onderscheid tussen de gekoppelde en de gebundelde verkoop. Er is sprake van koppelverkoop wanneer het aanbod of de verkoop van een kredietovereenkomst deel uitmaakt van een pakket dat andere afzonderlijke financiële producten of diensten bevat, waarbij de kredietovereenkomst niet apart aan de consument wordt aangeboden. Koppelverkoop is verboden op grond van de Europese richtlijn inzake het hypothecair krediet, en dus ook op grond van de Belgische wetgeving (namelijk Boek VII van het Wetboek van economisch recht).

Er is sprake van gebundelde verkoop wanneer een kredietovereenkomst wordt aangeboden of verkocht in een pakket met andere afzonderlijke financiële producten of diensten, terwijl die kredietovereenkomst ook apart aan de consument wordt aangeboden, hoewel niet noodzakelijk aan dezelfde voorwaarden dan wanneer ze in combinatie met de nevendiensten zou zijn aangeboden. In tegenstelling tot de koppelverkoop is de gebundelde verkoop (“*bundling*”) toegelaten op grond van de Europese richtlijn en werd die formule in de Belgische wetgeving opgenomen, namelijk in boek VII van het Wetboek van economisch recht.

Wat het wettelijk kader betreft, kan worden verwezen naar artikel 12, § 1, van richtlijn 2014/17/EU, dat luidt als volgt: “De lidstaten staan gebundelde verkoop toe maar verbieden praktijken aangaande koppelverkoop.”. Deze bepaling werd in Belgisch recht omgezet in artikel VII.147, § 1, van het Wetboek van economisch recht.

Een gebundelde verkoop is alleen mogelijk wanneer het initiatief uitgaat van de kredietgever. Die verkoop vindt met andere woorden plaats in het kader van een onderhandeling over het hypothecair krediet.

Bovendien moet het ESIS in voorkomend geval specifieke informatie bevatten:

“Si le contrat de crédit est lié à d’autres produits, le prêteur indique les caractéristiques essentielles de ces autres produits et indique clairement si le consommateur a le droit de se rétracter du contrat de crédit ou des produits liés individuellement, dans quelles conditions et avec quelles implications, le cas échéant, la rétractation des services auxiliaires requis dans le cadre du contrat de crédit peut être invoquée.”

Pour M. Baert, il ne fait donc aucun doute que, lors de l’offre d’assurance, une transparence totale est assurée sur le niveau de ce rabais conditionnel de taux d’intérêt et sur les conditions de maintien du rabais. Si les conditions ne sont plus remplies, la remise s’éteint au moment de la résiliation (“*ex nunc*”).

En ce qui concerne la justification du maintien des ventes groupées, la directive européenne indique: “si le fait de combiner dans une offre groupée des contrats de crédit et un ou plusieurs autres services ou produits financiers peut présenter des avantages pour les consommateurs, il peut porter atteinte à leur mobilité et à leur capacité à faire des choix en connaissance de cause, à moins que les composantes de l’offre groupée ne puissent être achetées séparément. Il importe de prévenir des pratiques telles que la vente liée de certains produits, susceptibles d’inciter les consommateurs à conclure des contrats de crédit qui ne serviraient pas au mieux leurs intérêts, sans toutefois apporter de restrictions à la vente groupée de produits qui peut être bénéfique pour les consommateurs.” L’offre d’un contrat de crédit associé, par exemple, à une assurance incendie et/ou à une assurance solde restant dû présente un avantage pour le consommateur en termes de taux d’intérêt réduits.

En conclusion, M. Baert insiste sur les éléments suivants:

— Il s’agit d’une solution négociée où le consommateur est libre de choisir de souscrire ou non à ce “paquet”. Il est libre de choisir l’assurance incendie/solde restant dû auprès d’une institution autre que le créancier;

— Le produit d’assurance peut toujours être résilié annuellement (mais avec la perte de la remise conditionnelle à partir du moment de la résiliation, la remise et les conditions étant incluses de manière transparente dans l’offre de crédit);

“Indien de kredietovereenkomst aan andere producten is gebundeld, vermeldt de kredietgever de voornaamste kenmerken van die andere producten en geeft hij duidelijk aan of de consument het recht heeft de kredietovereenkomst of de gebundelde producten afzonderlijk op te zeggen, onder welke voorwaarden dat het geval is en welke implicaties daaraan zijn verbonden en, in voorkomend geval, wat de mogelijke gevolgen zijn van het opzeggen van de in samenhang met de kredietovereenkomst vereiste nevendiensten.”

Volgens de heer Baert lijdt het dus geen twijfel dat bij de totstandkoming van het verzekeringsaanbod volledige transparantie wordt gewaarborgd met betrekking tot die voorwaardelijke korting op de intrestvoet, alsook met betrekking tot de voorwaarden om die korting te behouden. Indien niet meer aan de voorwaarden wordt voldaan, vervalt de korting op het moment van de beëindiging (“*ex nunc*”).

Wat de motivering tot behoud van de gebundelde verkoop betreft, stelt de Europese richtlijn: “Hoewel een combinatie van kredietovereenkomsten met een of meer andere financiële diensten of producten in pakketten voordelig kan zijn voor de consument, kan het de beweegruimte van de consument en zijn vermogen om geïnformeerde keuzen te maken in het gedrang brengen, tenzij de onderdelen van het pakket apart kunnen worden gekocht. Het is belangrijk om praktijken zoals de koppelverkoop van bepaalde producten die de consumenten aanzetten kredietovereenkomsten te sluiten die niet in hun belang zijn, te voorkomen zonder evenwel gebundelde verkoop van producten die gunstig kan zijn voor de consument aan banden te leggen.” Het aanbod van een kredietovereenkomst gekoppeld aan bijvoorbeeld een brandverzekering en/of een schuld-saldooverzekering biedt de consument het voordeel van lagere intrestvoeten.

Tot besluit benadrukt de heer Baert de volgende aspecten:

— het gaat om een onderhandelde oplossing waarbij de consument de vrije keuze heeft om dit “pakket” al dan niet te kiezen. Het staat hem vrij te kiezen voor een brandverzekering of schuld-saldooverzekering bij een andere instelling dan de kredietgever;

— het verzekeringsproduct is jaarlijks opzegbaar (zij het met het verlies van de voorwaardelijke korting vanaf de opzegging, waarbij korting en voorwaarden transparant zijn opgenomen in het kredietaanbod);

— Lors de la comparaison des produits d'assurance, tous les éléments doivent être pris en compte tels que la franchise et le contenu de la couverture.

3. Exposé introductif de Mme Kelly Schamphelaere, CEO, Federatie voor Verzekerings- en Financiële Tussenpersonen

Mme Kelly Schamphelaere (FVF) rappelle que pour de nombreux consommateurs, la signature d'un prêt hypothécaire est probablement l'un des actes les plus importants et les plus marquants de leur vie. Avec cette signature, ils s'engagent pour une longue période - souvent 20 ou même 30 ans - envers l'institution financière qui leur accorde le prêt. Le remboursement d'un prêt hypothécaire pèse lourdement sur le budget familial, surtout pour les jeunes familles. Il est donc logique que les consommateurs recherchent le taux d'intérêt hypothécaire le plus bas possible. À l'inverse, il est également logique que les banques souhaitent conserver le plus grand nombre de clients possible pendant une longue période. C'est pourquoi les banques se font concurrence pour pouvoir offrir au consommateur le meilleur taux d'intérêt possible.

Le consommateur qui souhaite contracter un prêt hypothécaire s'adressera dans la plupart des cas à plusieurs banques afin de négocier le taux d'intérêt le plus favorable. Le "processus de négociation" est classiquement divisé en deux étapes. Dans un premier temps, le demandeur se voit proposer un taux d'intérêt standard. Mais la banque ne tarde pas à préciser que ce taux d'intérêt peut être encore plus bas... à condition que le client conclue également avec la banque un contrat pour des produits annexes tels que, entre autres, une assurance solde restant dû et une assurance incendie. Peu de consommateurs remettent cela en question. À ce moment-là, leur attention est presque exclusivement concentrée sur deux chiffres: le taux d'intérêt qu'ils peuvent "négocier" et le montant de la mensualité de remboursement du prêt.

Comme le consommateur se concentre sur ces chiffres, il accorde moins d'attention au prix de revient et aux conditions des produits annexes qui sont liés à l'obtention du taux d'intérêt favorable. Par ailleurs, les recherches menées par l'organisation de consommateurs Test Achats ont clairement montré que les banques se trompent sur le coût des produits annexes. Non seulement ils ne fournissent pas toujours toutes les informations requises par la loi, mais il arrive aussi que les informations soient trompeuses. Il en résulte que la plupart des consommateurs, souvent sans le savoir, se lient à leur institution financière pendant toute la durée de leur prêt hypothécaire pour un certain nombre de produits d'assurance dont les conditions de marché et donc les

— bij de vergelijking van verzekeringsproducten dienen alle elementen in rekening te worden gebracht, zoals de franchise en de inhoud van de dekking.

3. Inleidende uiteenzetting van mevrouw Kelly Schamphelaere, CEO, Federatie voor Verzekerings- en Financiële Tussenpersonen

Mevrouw Kelly Schamphelaere (FVF) wijst erop dat de ondertekening van een hypotheeklening voor veel consumenten wellicht één van de belangrijkste en meest ingrijpende handelingen van hun leven is. Met die handtekening verbinden ze zich immers voor lange tijd – vaak twintig tot zelfs dertig jaar - aan de financiële instelling die hen het krediet verstrekt. De aflossing van een hypotheeklening weegt zwaar door op het gezinsbudget, zeker voor jonge gezinnen. Dat consumenten op zoek gaan naar een zo laag mogelijke hypotheekrente is dus logisch. Evenzeer is het logisch dat banken graag zoveel mogelijk klanten voor een lange tijd aan zich binden. Daarom wedijveren banken met elkaar om de consument een zo gunstig mogelijke rentevoet te kunnen aanbieden.

De consument die een hypotheeklening wil aangaan, zal dus in de meeste gevallen meerdere banken aanspreken om een zo laag mogelijke rentevoet te bedingen. Het 'onderhandelingsproces' verloopt traditioneel in twee fases. De kandidaat-kredietnemer krijgt in eerste instantie een standaard rentevoet voorgesteld. De bank geeft echter al gauw te kennen dat die rentevoet nog lager kan... op voorwaarde dat de klant ook voor nevenproducten (zoals onder meer een schuldsaldoverzekering en een brandverzekering) een contract sluit met de bank. Weinig consumenten stellen zich daar vragen bij. Hun aandacht is op dat moment immers vrijwel exclusief gericht op twee cijfers: de rentevoet die ze kunnen 'bedingen' en het bedrag van de maandelijkse aflossing voor de lening.

Omdat de consument daarop focust, besteedt hij minder aandacht aan de kostprijs en de voorwaarden van de nevenproducten die aan het verkrijgen van de gunstige rentevoet zijn gekoppeld. Voorts is uit onderzoek van consumentenorganisatie Test Aankoop duidelijk gebleken dat banken mist spuien over de kosten van de nevenproducten. Niet alleen verstrekken ze niet altijd alle wettelijk verplichte informatie; soms is de informatie ook misleidend. Het gevolg is dat de meeste consumenten zich, vaak onbewust, voor de gehele looptijd van hun hypotheeklening binden aan hun financiële instelling voor een aantal verzekeringen waarvoor de marktomstandigheden en bijgevolg ook de te betalen verzekeringspremies aan wijzigingen

primes d'assurance à payer sont susceptibles de changer. La prise de conscience du fait qu'ils n'obtiennent pas toujours le prix de revient ou les garanties de service les plus favorables pour ces produits auxiliaires vient généralement plus tard. Selon l'intervenante, c'est dommage car cela signifie que, dans la pratique, les consommateurs voient souvent leur prêt hypothécaire favorable associé à un "coût supplémentaire caché". Un coût supplémentaire qu'ils n'auraient probablement pas à supporter s'ils pouvaient choisir librement les produits annexes qui leur offrent le meilleur rapport qualité/prix pendant toute la durée du prêt hypothécaire. Le coût supplémentaire évité, qui peut être élevé compte tenu de la longue durée du contrat hypothécaire, devrait être pris en compte par le consommateur lors de l'évaluation du taux d'intérêt proposé par la banque, mais cela ne se fait pas ou pas assez. L'avantage financier que le consommateur espère obtenir en s'engageant auprès de la banque pour une offre complète (prêt hypothécaire et produits annexes) sur une période de 20 à 30 ans peut ne pas être aussi important que l'avantage qu'il peut obtenir en obtenant le meilleur prix du marché pour tous les composants du package.

À proprement parler, le consommateur peut toujours décider de résilier le contrat des produits annexes, mais s'il le fait, il est immédiatement pénalisé contractuellement par l'envolée du taux d'intérêt prévu pour le prêt hypothécaire. Dans la pratique, l'intervenante constate donc que le consommateur qui contracte un prêt hypothécaire se laisse souvent aussi (inconsciemment) prendre en otage pendant de nombreuses années en souscrivant des contrats d'assurance dont l'intérêt est garanti à la banque qui accorde le prêt, mais qui ne sont pas nécessairement dans l'intérêt du consommateur.

Dans une société où les consommateurs bénéficient - à juste titre - de plus en plus de protection et de liberté grâce au législateur, elle estime que la vente groupée d'hypothèques sous sa forme actuelle est en fait une anomalie. Et cette anomalie doit et peut être rectifiée.

Elle avance la solution suivante: pour Mme Schamphelaere, la solution à l'anomalie existante ne doit pas être recherchée dans l'abolition des ventes groupées. En effet, les ventes groupées restent un outil précieux pour proposer aux consommateurs des offres financièrement attractives et compétitives, à condition qu'elles soient utilisées correctement et en toute transparence. Pour le garantir, il faut imposer des règles-cadres, comme le prévoit explicitement la législation européenne. Celles-ci doivent garantir que "les pratiques liées aux ventes groupées ne restreignent pas le choix des consommateurs et ne faussent pas la concurrence sur le marché".

onderhevig kunnen zijn. Het besef dat ze voor die nevenproducten niet altijd de laagste kostprijs of de beste servicegaranties krijgen, komt doorgaans pas later. En dat is jammer, want het betekent dat de consument zijn gunstig hypotheekkrediet in de praktijk vaak gepaard ziet gaan met "verborgen meerkosten", die hij wellicht niet zou hebben gehad als hij in alle vrijheid gedurende de hele looptijd van de hypotheeklening voor de nevenproducten had kunnen kiezen die hem de beste prijs/kwaliteit bieden. De vermeden meerkosten, die overigens hoog kunnen oplopen gezien de lange looptijd van het hypotheekcontract, zouden door de consument mee in rekening moeten worden gebracht bij de beoordeling van de door de bank voorgestelde rentevoet, maar dit gebeurt niet of onvoldoende. Het financiële voordeel dat de consument hoopt te krijgen door zich voor een volledig pakket (hypotheeklening en nevenproducten) gedurende twintig tot dertig jaar te binden aan de bank, kan misschien minder interessant zijn dan het voordeel dat hij kan behalen door zich voor alle onderdelen van het pakket afzonderlijk van de beste prijs op de markt te verzekeren.

Strikt genomen kan de consument steeds beslissen om het contract voor de nevenproducten op te zeggen, maar als hij dat doet, dan wordt hij onmiddellijk contractueel gesanctioneerd doordat de bedongen rentevoet voor de hypotheeklening de hoogte inschiet. In de praktijk stelt de spreekster dus vast dat de consument die een hypotheeklening afsluit, zich veelal ook (onbewust) voor vele jaren laat gijzelen door verzekeringsovereenkomsten te sluiten die gegarandeerd interessant zijn voor de bank die het krediet verstrekt, maar die niet noodzakelijk in het belang zijn van de consument.

In een samenleving waarin de consument – geheel terecht – dankzij de wetgever almaar meer bescherming en vrijheid krijgt, meent de spreekster dat de gebundelde verkoop van hypotheekleningen in zijn huidige vorm in feite een anomalie is, die moet en kan rechtgezet worden.

Volgens mevrouw Schamphelaere dient de oplossing om de bestaande anomalie weg te werken dus niet gezocht te worden in de afschaffing van de gebundelde verkoop. De gebundelde verkoop blijft immers een waardevol instrument om de consument een financieel aantrekkelijk en competitief aanbod te doen, op voorwaarde dat het correct en transparant wordt gebruikt. Om dat te garanderen dient – zoals de Europese regelgeving ook uitdrukkelijk bepaalt – een kaderregeling te worden opgelegd. Deze moet waarborgen dat "praktijken aangaande gebundelde verkoop de keuze van de consument niet inperken en de concurrentie op de markt niet verstoren".

L'OCDE, elle aussi, appelle à une modification de la réglementation actuelle. En 2007, dans le cadre d'une étude sur les ventes groupées, l'OCDE recommandait déjà à notre pays d'interdire la possibilité d'offrir un taux réduit lorsque l'emprunteur souscrit à un ou plusieurs produits associés au prêt hypothécaire, car cette technique ne contribue pas à la transparence du marché ni à une concurrence saine au bénéfice des consommateurs (Études économiques de l'OCDE, Belgique, mars 2007, p. 133).

Plus précisément, l'oratrice propose d'intégrer les principes suivants dans la réglementation des ventes groupées:

- la durée du regroupement doit être limitée dans le temps. Le contrat initial peut, par exemple, prévoir que les contrats relatifs aux produits annexes peuvent être résiliés à certains "moments charnières" sans pénalité financière;

- un plafonnement des pénalités financières en cas de résiliation des contrats de produits annexes en dehors de certains moments charnières. Par exemple, l'augmentation du taux d'intérêt stipulé pourrait être limitée à un maximum de 10 % après l'annulation d'un contrat parallèle. (Un taux d'intérêt de 1,30 % pourrait ainsi être porté à 1,43 % pour la durée restante du contrat).

- une combinaison des deux mesures précédentes.

- à tout le moins, avant de contracter un prêt hypothécaire, les consommateurs doivent être clairement informés de la possibilité de changer à tout moment de prestataire de services pour les contrats annexes n'ayant soit aucun effet, soit un effet limité et plafonné sur le taux d'intérêt du crédit accordé.

Elle estime que le consommateur peut en retirer les avantages suivants en étant le principal bénéficiaire d'un meilleur encadrement de la commercialisation groupée des prêts hypothécaires.

1. Le consommateur bénéficie d'une plus grande liberté de choix. Le consommateur conserve la plus grande liberté possible. En principe, ils peuvent choisir chaque année un nouveau prestataire de services pour les contrats annexes initialement conclus, sans être excessivement pénalisés. Ainsi, lors de la souscription d'un crédit hypothécaire, le consommateur bénéficie d'un

Ook de OESO stuurt aan op een bijsturing van de vigerende regelgeving. Reeds in 2007, in het kader van een studie naar de gebundelde verkoop, formuleerde de OESO ten aanzien van België de aanbeveling om een verbod in te stellen op de mogelijkheid een verlaagd tarief aan te bieden ingeval de kredietnemer intekent op één of meer aan het hypothecair krediet gehechte producten, aangezien die techniek niet bijdraagt tot de transparantie van de markt, noch tot een gezonde concurrentie ten voordele van de consumenten (*OECD Economic Surveys, Belgium*, maart 2007, blz. 133).

Concreet stelt de spreekster voor om in de regelgeving inzake gebundelde verkoop de volgende principes te verwerken:

- de looptijd van de bundeling moet beperkt zijn in de tijd. Het initiële contract kan bijvoorbeeld bepalen dat de contracten voor nevenproducten op bepaalde 'kantelmomenten' kunnen worden opgezegd zonder financiële sancties;

- een plafonnering van de financiële sancties in geval van opzegging van een contract voor een nevenproduct op tijdstippen die geen kantelmomenten zijn. Zo zou na het opzeggen van een nevencontract de stijging van de bedongen rentevoet beperkt kunnen worden tot maximaal 10 % - een rentevoet van 1,30 % zou dus kunnen worden opgetrokken tot 1,43 % voor de resterende looptijd van het contract;

- een combinatie van beide voorafgaande maatregelen;

- op zijn minst moet de consument vóór het aangaan van een hypotheeklening duidelijke informatie krijgen over de mogelijkheid om, wat de nevencontracten betreft, te allen tijde te kiezen voor een andere dienstverlener, en moet hem worden meegedeeld dat zulks ofwel geen gevolgen, dan wel beperkte en begrensde gevolgen heeft voor de rentevoet van het verleende krediet.

De spreekster is van oordeel dat de consument het meest te winnen heeft bij een betere omkadering van de gebundelde verkoop van hypotheekleningen, om de hiernavolgende redenen.

1. De consument krijgt meer keuzevrijheid. Hij behoudt een zo groot mogelijke vrijheid. In principe kan hij elk jaar voor de initieel gesloten nevencontracten een nieuwe dienstverlener kiezen zonder daarvoor buitensporig gesanctioneerd te worden. Hiermee krijgt de consument ook bij het sluiten van een hypotheeklening een vergelijkbaar niveau van vrijheid en bescherming

niveau de liberté et de protection similaire à celui que le législateur lui accordait auparavant lors de la souscription de contrats d'énergie et de téléphonie, par exemple.

Comme un prêt hypothécaire est souvent conclu pour une période de plus de 20 ans, il est fort probable que des événements surviennent pendant la durée du prêt (rénovations de la maison, construction d'une piscine, (re)construction du jardin, etc.) qui inciteront le consommateur à revoir les produits annexes.

Cette possibilité, moyennant un surcoût limité, permettra au consommateur d'évaluer librement, pendant toute la durée du prêt hypothécaire, quelle combinaison de prêt hypothécaire et de produits annexes est la plus avantageuse pour lui.

2. Les consommateurs obtiennent un meilleur rapport qualité-prix de leurs produits d'assurance. L'ouverture du marché des produits auxiliaires traditionnels (assurance solde restant dû, assurance incendie) permet également de stimuler la concurrence sur ce marché, ce qui se traduira par une offre prix/qualité plus favorable pour le consommateur. Le fait est que, dans les circonstances actuelles, non seulement le consommateur mais aussi le courtier d'assurance sont pris en otage. Il est systématiquement mis à l'écart dès qu'un consommateur contracte un prêt hypothécaire. Chaque courtier d'assurance est confronté, presque chaque semaine, à des clients qui - souvent à regret - doivent résilier un contrat en cours parce qu'ils sont contraints de le faire pour bénéficier d'un taux d'intérêt favorable pour leur prêt hypothécaire. En mettant systématiquement à l'écart les courtiers d'assurance, une saine concurrence dans le secteur de l'assurance a été mise en péril. Le consommateur en souffrira inévitablement, non seulement en termes de prix, mais aussi en termes de service et de qualité.

3. Le consommateur reçoit une assurance adaptée à ses besoins (modifiés). Les produits annexes proposés par le prêteur ne répondent pas toujours aux besoins du consommateur qui s'en aperçoit souvent lorsqu'il est trop tard. Les récents événements dramatiques en Wallonie l'ont montré une fois de plus: dans le besoin, on connaît ses amis. Une assurance adaptée et sur mesure est d'une importance cruciale. Cela implique que les assurances doivent être facilement adaptables en fonction de l'évolution des conditions de vie du consommateur.

La flexibilité et la liberté de choix sont également essentielles lorsque les assureurs appliquent des augmentations de primes, par exemple sur la base de l'indice ABEX pour l'assurance incendie (basé sur l'évolution des coûts des salaires et des matériaux dans le secteur de la construction). Au 1^{er} janvier 2022, une

als hetwelk de wetgever hem eerder al gaf bij het sluiten van bijvoorbeeld contracten voor energie en telefonie.

Aangezien een hypotheeklening vaak voor langer dan twintig jaar wordt gesloten, is het zeer waarschijnlijk dat zich tijdens de looptijd van het krediet gebeurtenissen voordoen (verbouwingen woning, aanleg zwembad, (her) aanleg van tuin enzovoort) die de consument ertoe zullen aanzetten de nevenproducten tegen het licht te houden.

Dankzij die mogelijkheid zal de consument, tegen een beperkte meerprijs, gedurende de hele looptijd van de hypotheeklening in alle vrijheid kunnen afwegen welke combinatie van hypotheeklening en nevenproducten voor hem de voordeligste is.

2. De consument krijgt een betere prijs-kwaliteitverhouding voor zijn verzekeringsproducten. Door de markt voor de traditionele nevenproducten (schuldsaldoverzekering, brandverzekering) open te stellen, kan ook op deze markt de concurrentie worden aangezwengeld, wat dan weer zal leiden tot een gunstigere prijs-kwaliteitverhouding voor de consument. In de huidige omstandigheden wordt immers niet alleen de consument, maar ook de verzekeringsmakelaar gegijzeld. Hij wordt namelijk systematisch buitenspel gezet zodra een consument een hypotheeklening sluit. Elke verzekeringsmakelaar wordt op vrijwel wekelijkse basis geconfronteerd met klanten die - vaak met spijt in het hart - zich gedwongen zien een lopend contract op te zeggen om een gunstige rentevoet voor hun hypotheeklening te kunnen krijgen. Door verzekeringsmakelaars systematisch buitenspel te zetten, kwam de gezonde concurrentie in het verzekeringssegment in het gedrang. De consument is hiervan onvermijdelijk de dupe, niet alleen op financieel vlak, maar ook op het vlak van service en kwaliteit.

3. De consument krijgt verzekeringen op maat van zijn (veranderde) behoeften. De door de kredietgever aangeboden nevenproducten beantwoorden niet altijd aan de noden van de consument, die daar vaak te laat achter komt. De recente dramatische gebeurtenissen in Wallonië hebben het nogmaals duidelijk gemaakt: in nood kent men zijn vrienden. Aangepaste en op maat gemaakte verzekeringen zijn van cruciaal belang. Zulks impliceert dat verzekeringen ook makkelijk aanpasbaar moeten zijn naargelang van veranderende levensomstandigheden van de consument.

Flexibiliteit en keuzevrijheid zijn tevens essentieel wanneer verzekeraars premieverhogingen doorvoeren, bijvoorbeeld op basis van de ABEX-index voor brandverzekeringen (gebaseerd op de evolutie van loon- en materiaalkosten in de bouwsector). Op 1 januari 2022 wordt op basis van de ABEX in een nieuwe, gemiddelde

nouvelle augmentation moyenne des primes de 5,6 % est prévue sur la base de l'ABEX. En théorie, dans de tels cas, le consommateur a le droit de résilier sa police d'assurance devenue plus chère et de chercher une alternative moins coûteuse. Mais dans la pratique, il ne peut souvent pas exercer cette liberté de choix en raison des ventes groupées. Une réelle liberté de choix implique que le consommateur a la possibilité d'assurer la protection la plus avantageuse pour lui pendant toute la durée de vie d'un prêt hypothécaire. Cela implique également que le consommateur sache à qui s'adresser pour une conversation sur ses produits d'assurance. Une telle conversation nécessite une personne de confiance qui connaît la situation personnelle de l'assuré et de sa famille et qui en assure le suivi au fil des ans. À cet égard, les courtiers d'assurance sont souvent mieux placés que les grandes banques.

La concurrence ne doit pas seulement jouer jusqu'au jour où le consommateur contracte un prêt hypothécaire. Il doit également être capable de jouer les 20 à 30 années suivantes.

La banque qui approuve un prêt hypothécaire est souvent une personne anonyme. Le courtier qui s'occupe des intérêts de son client en matière d'assurance est un visage familier au coin de la rue.

Cette liberté de choix pour le consommateur ne doit pas du tout signifier que les grandes banques perdront des clients dans le segment des produits auxiliaires. Cela ne fera que les encourager à offrir les meilleurs service et prix pour ces produits également, car ils devront désormais concurrencer les courtiers spécialisés, entre autres. Le consommateur ne peut qu'en bénéficier.

En guise de conclusion, Mme Schamphelaere relève que ces dernières années, en partie sous l'impulsion du gouvernement, les intérêts du consommateur ont été de plus en plus défendus. Cela s'est traduit, entre autres, par l'élimination de toutes sortes de seuils afin de permettre au consommateur de passer facilement à d'autres services/produits.

Dans ce contexte, la manière dont est organisée aujourd'hui la vente groupée de prêts hypothécaires et de produits annexes semble être une pratique qui a échappé à l'attention du législateur. Lorsqu'un consommateur contracte un prêt hypothécaire auprès de la banque, il est souvent aussi obligé *de facto* de souscrire un certain nombre de contrats d'assurance auprès de la même banque pour la durée du prêt. S'il ne le fait pas ou s'il veut résilier un contrat d'assurance à un moment donné, le taux d'intérêt convenu pour le prêt hypothécaire est augmenté et il est pénalisé financièrement. En pratique,

premiestijging van 5,6 % voorzien. In theorie heeft de consument in dergelijke gevallen het recht om zijn duurder geworden verzekering op te zeggen en op zoek te gaan naar een goedkoper alternatief. In de praktijk kan hij die keuzevrijheid evenwel vaak niet uitoefenen als gevolg van de gebundelde verkoop. Echte keuzevrijheid impliceert dat de consument de mogelijkheid heeft zich gedurende de hele looptijd van een hypotheeklening te verzekeren van de voor hem meest voordelige bescherming. Dat impliceert ook dat de consument weet tot wie hij zich moet wenden om zijn verzekeringsproducten te bespreken. Een dergelijk gesprek vergt een vertrouwenspersoon die de persoonlijke situatie van de verzekeringnemer en diens gezin kent en over de jaren opvolgt. Op dat vlak zijn de verzekeringsmakelaars vaak beter geplaatst dan de grootbanken.

Concurrentie moet niet alleen spelen tot op de dag dat de consument een hypotheeklening sluit, maar moet ook de daaropvolgende twintig tot dertig jaar kunnen spelen.

Achter de bank die een hypotheeklening goedkeurt, gaat vaak een anonieme persoon schuil. De makelaar die de verzekeringsbelangen van zijn klant behartigt, is een vertrouwd gezicht om de hoek.

Deze keuzevrijheid van de consument hoeft helemaal niet te betekenen dat de grootbanken klanten zullen verliezen in het segment van de nevenproducten. Die vrijheid zal hen enkel stimuleren om ook voor deze producten de beste service en de scherpste prijs aan te bieden, omdat ze nu de concurrentie zullen moeten aangaan met onder meer gespecialiseerde makelaars. De consument kan hier enkel beter van worden.

Tot besluit van haar betoog merkt mevrouw Schamphelaere op dat de voorbije jaren, mede onder impuls van de overheid, de belangen van de consument almaar beter verdedigd worden. Dit vertaalde zich onder meer in het wegwerken van allerlei drempels, zodat de consument voortaan vlot kan overschakelen naar andere diensten/producten.

In die context lijkt de wijze waarop de gebundelde verkoop van hypotheekleningen en nevenproducten thans georganiseerd is, een praktijk die de wetgever ontgaan is. Wanneer een consument een hypotheeklening sluit bij de bank, dan wordt hij *de facto* vaak ook verplicht om voor de looptijd van de lening een aantal verzekeringscontracten te sluiten bij dezelfde bank. Als hij dat niet doet of als hij op een bepaald moment een verzekeringscontract wil opzeggen, dan wordt de afgesproken rentevoet voor de hypotheeklening verhoogd, waardoor hij financieel gestraft wordt. Het komt er in de

le consommateur est pris en otage pendant 20 à 30 ans. En même temps, le courtier d'assurance est mis de côté pendant la même période. Il voit nombre de ses clients disparaître au moment où ils contractent un prêt hypothécaire et, au mieux, ne revenir que 20 à 30 ans plus tard, une fois leur prêt hypothécaire remboursé. Pendant ce temps, la concurrence sur le marché de l'assurance est paralysée et les consommateurs sont endormis.

L'oratrice invite le législateur à éliminer cette anomalie en supprimant ou en réduisant les obstacles qui rendent difficile le passage à un autre produit d'assurance. Cela peut se faire en limitant la durée du regroupement des contrats et/ou en plafonnant la pénalité financière.

4. Inleidende uiteenzetting van de heer Patrick Cauwert, CEO, Feprabel

M. Patrick Cauwert (Feprabel) souhaite mettre l'accent sur l'aspect justice. Pour lui, il est évident que c'est la loi qui doit être modifiée de manière extrêmement claire pour remettre une saine concurrence où les produits, les services et les tarifs peuvent vraiment être comparés. Cette problématique touche de plein fouet les jeunes, pour plusieurs raisons: leur manque d'expérience, leur manque de moyens, et aussi la durée des engagements qu'ils vont prendre.

Il estime qu'il s'agit d'un marché de dupes: le consommateur est pris en otage et au plus il est "faible" (jeune, pauvre, peu éduqué), au plus il est la cible de pratiques trompeuses. Selon l'orateur, rien ne fonctionne: ni le TAEG, ni l'information précontractuelle, ni la réglementation sur les conflits d'intérêts, ni le respect des règles loyales de concurrence, et tout cela au détriment du consommateur.

Actuellement, il constate qu'il existe des initiatives pour favoriser la mobilité des contrats d'assurances et simplifier les procédures pour changer d'assurance mais pas pour ceux qui ont un crédit puisqu'ils sont liés par des ristournes/obligations. L'intervenant estime que la force économique des prêteurs est foudroyante. Les exemples sont nombreux, mais les plaintes très faibles car le consommateur veut avant tout son crédit et est donc prêt à tout.

M. Cauwert juge qu'il s'agit d'une véritable injustice à laquelle il faut mettre fin. Selon lui, ce n'est pas un combat corporatiste mais simplement un combat contre l'injustice.

praktijk op neer dat de consument gedurende twintig tot dertig jaar "gegijzeld" wordt. Tegelijk wordt gedurende diezelfde periode ook de verzekeringsmakelaar buitenspel gezet. Hij ziet veel van zijn klanten verdwijnen op het ogenblik dat ze een hypotheeklening sluiten, en ziet ze in het beste geval pas twintig tot dertig jaar later terug, wanneer hun hypotheeklening afbetaald is. Al die tijd wordt de concurrentie in de verzekeringsmarkt lamgelegd en wordt de consument in slaap gewiegd.

De spreker roept de wetgever ertoe op deze anomalie weg te werken door de drempels die de overstap naar een ander verzekeringsproduct bemoeilijken, weg te nemen of minstens te verlagen. Dat kan door de looptijd van de bundeling van contracten te beperken en/of door de financiële sanctie te begrenzen.

4. Inleidende uiteenzetting van de heer Patrick Cauwert, CEO, Feprabel

De heer Patrick Cauwert (Feprabel) legt de nadruk op het rechtvaardigheidsaspect. Voor hem is het overduidelijk dat de wetgeving moet worden gewijzigd, om aldus de gezonde concurrentie te herstellen en een echte vergelijking tussen de producten, de diensten en de tarieven mogelijk te maken. Dit vraagstuk treft de jongeren bijzonder hard, omdat het hen ontbreekt aan ervaring en aan middelen, alsook doordat de verbintenis voor zeer lange tijd wordt aangegaan.

Volgens hem zijn er in dezen alleen maar verliezers: de consument wordt "gegijzeld" en is bovendien "zwak" (jong, arm, laaggeschoold); daarenboven is hij het slachtoffer van bedrieglijke praktijken. De spreker geeft aan dat niets naar behoren werkt: niet het JKP, noch de precontractuele voorlichting, noch de regelgeving inzake de belangenconflicten, noch de naleving van de regels inzake eerlijke concurrentie, en dit alles gaat ten koste van de consument.

Hij stelt vast dat er thans initiatieven worden genomen om de keuze voor een ander verzekeringscontract te bevorderen en om de procedures ter zake te vereenvoudigen; zulks geldt echter niet voor kredietnemers, aangezien zij aan *ristorno's*/verplichtingen gebonden zijn. De spreker geeft aan dat de kredietgevers over een verpletterende economische macht beschikken. De voorbeelden zijn legio, maar ter zake komen er nauwelijks klachten omdat de consument vóór alles zijn lening wil en daarom bereid is alles te slikken.

De heer Cauwert geeft aan dat in dezen sprake is van een echt onrecht waaraan paal en perk moet worden gesteld. Dit is geen corporatistische strijd, maar gewoon een strijd tegen onrechtvaardigheid.

Il cite quelques exemples:

- La souscription de l'assurance RC locative à l'ouverture d'un garantie locative;
- La reprise de l'ensemble des contrats d'un client avant l'octroi d'un crédit hypothécaire;
- L'assurance auto à l'octroi d'un prêt voiture;
- Et maintenant, l'assurance incendie d'une copropriété à l'ouverture du compte bancaire.

M. Cauwert estime que nous ne sommes plus dans des problèmes d'offres conjointes imposées mais dans une véritable situation d'abus de position dominante. Il demande que la liberté du consommateur soit respectée et renforcée: quand un État ne reconnaît plus cette revendication élémentaire, il crée un sentiment de frustration latent qui est le germe de comportement antidémocratique.

5. Exposé introductif de Mme Katrin Roggeman, présidente, et de M. Jan Sap, directeur-général, Fédération royale du Notariat belge

M. Jan Sap (FEDNOT) débute son propos en esquisant la situation actuelle du notariat belge.

Le notaire est à la fois un officier public et une personne exerçant une profession libérale. En tant que conseiller, le notaire a une vision globale de la situation de ses clients. Il peut ainsi leur fournir des conseils ciblés sur la réalisation de leurs projets. Il est impartial; il donne des informations objectives à toutes les personnes concernées et tente d'éviter les conflits. Le notaire enregistre les décisions importantes de la vie de ses clients dans des conventions écrites via des actes authentiques. En "authentifiant" ces actes, le notaire, en tant qu'officier public, leur confère une valeur probante et une force exécutoire.

Notre pays compte actuellement 1 647 notaires, répartis en 1 128 études qui emploient ensemble plus de 8 000 personnes. Plus d'un million d'actes sont passés chaque année.

L'orateur revient ensuite sur l'évolution actuelle du marché immobilier.

La crise du crédit de 2008 a donné lieu à une surveillance accrue des prêts en général. Depuis 2019, des lignes directrices, recommandations et attentes spécifiques au marché de l'immobilier résidentiel en Belgique

Hij geeft enkele voorbeelden:

- het aangaan van een huurdersaansprakelijkheidsverzekering bij het openen van een huurwaarborg;
- de overname van alle verzekeringscontracten van een klant vooraleer een hypothecair krediet wordt verleend;
- het aangaan van de autoverzekering bij de toekenning van een autolening;
- en een nieuwigheid: de brandverzekering voor een mede-eigendom bij het openen van de bankrekening.

Volgens de heer Cauwert overstijgt zulks de problemen inzake opgelegde gebundelde verkoop en is in dezen echt sprake van misbruik van machtspositie. Hij dringt erop aan de vrijheid van de consument in acht te nemen en aan te scherpen; wanneer een overheid niet langer oog heeft voor die basisvereiste, ontstaat een onderhuidse frustratie die de voedingsbodem vormt voor antidemocratisch gedrag.

5. Inleidende uiteenzetting van mevrouw Katrin Roggeman, voorzitter, en de heer Jan Sap, directeur-generaal, Koninklijke Federatie van het Belgisch Notariaat

De heer Jan Sap (FEDNOT) geeft eerst een summier schets van de actuele situatie van het Belgische notariaat.

De notaris is zowel openbaar ambtenaar als beoefenaar van een vrij beroep. Als raadgever heeft de notaris een alomvattende kijk op de situatie van zijn cliënten. Zo kan hij hen gericht adviseren bij het verwezenlijken van hun projecten. Hij is onpartijdig en geeft alle betrokkenen objectieve informatie; hij tracht conflicten te voorkomen. De notaris legt belangrijke beslissingen in het leven van zijn cliënten vast in schriftelijke overeenkomsten via authentieke akten. Door de "authenticatie" van deze akten verleent de notaris, als openbaar ambtenaar, er bewijskracht en uitvoerbaarheid aan.

Ons land telt thans 1 647 notarissen, verdeeld over 1 128 kantoren, die samen meer dan 8 000 medewerkers tellen. Er worden ruim 1 miljoen akten verleden op jaarbasis.

De spreker komt vervolgens terug op de huidige evolutie van de vastgoedmarkt.

De kredietcrisis van 2008 heeft ervoor gezorgd dat scherper toezicht wordt uitgeoefend op leningen in het algemeen. Sinds 2019 hebben de Europese Bankautoriteit (EBA), het Europees Comité voor Systeemrisico's (ESRB)

ont été ajoutées par l'Autorité bancaire européenne (ABE), le Comité européen du risque systémique (CERS) et la Banque nationale de Belgique. Cela a conduit à un changement important de la politique de crédit hypothécaire en Belgique. Depuis le 1^{er} avril 2017, les établissements de crédit doivent également soumettre leurs contrats types au SPF Économie pour approbation.

Ces dernières années, tout particulièrement au second semestre 2020 (+15,6 %) et au premier semestre 2021, le nombre de transactions sur le marché immobilier a fortement augmenté. Au cours du second semestre 2021, on a toutefois constaté un ralentissement (-11,3 %). Il reste à voir quel sera l'effet, en Flandre, de la réduction des droits d'enregistrement.

Les jeunes de moins de 31 ans sont assez bien représentés sur le marché immobilier belge puisqu'ils représentaient 24,3 % du nombre d'acheteurs en 2021. La moitié des acquéreurs avaient entre 31 et 50 ans et un quart avait plus de 51 ans. La proportion de jeunes a légèrement diminué par rapport à la situation de 2017, où elle était encore de 26,5 %. Une ventilation par province montre que la proportion de jeunes en 2021 était la plus élevée en Flandre orientale (27,2 %) et la plus faible dans le Brabant wallon (18,7 %).

Mme Katrin Roggeman (FEDNOT) explique ensuite comment une vente *Biddit* se déroule.

De manière générale, au moins quatre semaines avant le début des enchères, le notaire publie sur *Biddit* le bien à vendre. Afin d'informer de manière adéquate les enchérisseurs, le notaire organise souvent une session d'information avant que la période d'enchères ne commence. Le notaire, ainsi que le site web de *Biddit* (via sa foire aux questions), conseillent aux enchérisseurs de contacter leur banque avant d'émettre des enchères, afin de s'assurer du montant qu'ils pourront offrir. A cette fin, un outil de calcul des frais est disponible via *Biddit*.

Les conditions de vente sont disponibles en ligne et doivent être acceptées par chaque enchérisseur pour que ce dernier puisse enchérir. La loi prévoit la possibilité de prévoir une condition suspensive pour l'obtention d'un financement. Le notaire peut la mettre dans les conditions de vente mais ce, uniquement si le vendeur l'accepte. Mme Roggeman constate que cette condition est peu utilisée vu que les enchérisseurs disposent d'un délai d'environ un à deux mois pour obtenir un crédit hypothécaire.

Les cinq derniers enchérisseurs restent liés par leurs enchères pendant un maximum de dix jours ouvrables après la clôture des enchères.

en de Nationale Bank van België specifieke richtlijnen, aanbevelingen en verwachtingen ten aanzien van de residentiële vastgoedmarkt geformuleerd. Zulks heeft geleid tot een belangrijke omslag van het beleid inzake hypotheckair krediet in België. Sinds 1 april 2017 moeten kredietinstellingen hun modelcontracten tevens aan de FOD Economie ter goedkeuring voorleggen.

De jongste jaren, en dan vooral in het tweede semester van 2020 (+ 15,6 %) en in het eerste semester van 2021, is het aantal transacties op de vastgoedmarkt sterk gestegen. In het tweede semester van 2021 was er wel sprake van een afkoeling (- 11,3 %). Het valt af te wachten wat het effect zal zijn, in Vlaanderen, van de verlaging van de registratierechten.

Kopers jonger dan 31 jaar zijn vrij goed vertegenwoordigd op de Belgische vastgoedmarkt (24,3 % van de aankopen in 2021). De helft van de kopers was tussen 31 en 50 en een kwart was ouder dan 51. Het aandeel jongeren is licht gedaald in vergelijking met de situatie in 2017, toen het nog 26,5 % bedroeg. Een uitsplitsing per provincie laat zien dat het aandeel jongeren in 2021 het hoogst was in Oost-Vlaanderen (27,2 %), en het laagst in Waals-Brabant (18,7 %).

Mevrouw Katrin Roggeman (FEDNOT) legt vervolgens uit hoe een *Biddit*-verkoop verloopt.

Over het algemeen publiceert de notaris ten minste vier weken vóór het begin van de veiling het te verkopen goed op de *Biddit*-website. Teneinde de bidders afdoend te informeren organiseert de notaris vaak een informatiesessie voordat de eigenlijke biedingsperiode van start gaat. De notaris én de *Biddit*-website (via FAQ) adviseren de bidders om, voordat ze een bod doen, hun bank te contacteren, opdat ze zicht krijgen op het bedrag dat ze kunnen bieden. Er is een kostenberekeningstool op *Biddit* beschikbaar om hen daarbij te helpen.

De verkoopvoorwaarden zijn online beschikbaar en moeten door elke bidder worden aanvaard om een bod te kunnen doen. Krachtens de wet kan in de opschortende voorwaarde inzake het verkrijgen van een lening worden voorzien. De notaris kan die opschortende voorwaarde in de verkoopvoorwaarden opnemen, maar alleen wanneer de verkoper ermee akkoord gaat. Mevrouw Roggeman stelt vast dat die voorwaarde weinig wordt gebruikt, aangezien de bidders over een termijn van ongeveer één tot twee maanden beschikken om een hypotheckair krediet te verkrijgen.

De vijf laatste bidders blijven voor een termijn van maximum tien werkdagen na het sluiten van de veiling door hun bod gebonden.

Le prix d'achat doit être payé dans les six semaines suivant l'acte de vente (sauf si une condition suspensive est prévue). Les frais de la vente doivent être payés dans les cinq jours suivant l'acte de vente (sauf si une condition suspensive est prévue).

La procédure d'enchère se déroule en toute transparence. Dans le cadre d'une vente *Biddit*, le bien immobilier à enchérir est connu et déterminé: les banques peuvent ainsi se renseigner à l'avance sur ce bien, par le biais, entre autres, des informations (légales) reprises dans l'annonce publiée sur *Biddit*.

Mme Roggeman aborde ensuite le rôle du notaire et les efforts consentis par FEDNOT afin d'informer au mieux le consommateur. Lorsque le notaire entre en contact avec des personnes privées, il a avant tout un devoir de conseil et d'information de chaque partie sur ses droits et obligations. Ce principe est inscrit dans l'article 1^{er} de la loi sur le notariat.

Ainsi, un acheteur et/ou un vendeur peuvent poser des questions au notaire ou faire appel à son expertise lors de la rédaction du contrat de vente privée. À ce moment-là, une demande de prêt n'a généralement pas encore été faite, c'est pourquoi une condition suspensive est souvent incluse dans le contrat d'achat privé en faveur de l'acheteur afin d'obtenir un prêt hypothécaire. Dans la pratique, ils constatent que l'emprunteur ne demande souvent pas l'avis du notaire avant de conclure l'offre de crédit. Le dossier de crédit n'est souvent transféré au notaire qu'après que l'offre de crédit a déjà été signée par l'emprunteur.

Lors de la rédaction des actes, le notaire agit en tant qu'officier public et est tenu de donner des conseils impartiaux aux parties et de les informer de leurs droits et obligations. Ainsi, le notaire clarifie le contenu, la portée et les points d'attention de l'offre de crédit déjà signée. Entre autres, le notaire accorde une attention particulière au taux d'intérêt, à l'indemnité de réinvestissement, aux sûretés personnelles et réelles et à l'obligation solidaire.

L'intervenante souligne que FEDNOT s'efforce également d'informer les consommateurs. Par exemple, il existe une brochure d'information, sur papier et sous forme numérique, qui fournit de plus amples informations sur l'achat d'un logement. Le site web www.notaire.be propose également de nombreuses informations gratuites à toute personne intéressée par le logement.

De aankoopssom moet worden betaald binnen zes weken die volgen op de datum van het verlijden van de verkoopakte (behalve wanneer in een opschortende voorwaarde is voorzien). De verkoopkosten moeten binnen vijf dagen na de datum van de verkoopakte worden betaald (behoudens opschortende voorwaarde).

De biedingsprocedure verloopt volkomen transparant. Bij een *Biddit*-verkoop is het per opbod te verkopen vastgoed bekend en welomschreven; de banken kunnen aldus op voorhand informatie over het goed inwinnen, onder andere via de (wettelijke) informatie die in de aankondiging op *Biddit* is opgenomen.

Mevrouw Roggeman heeft het vervolgens over de rol van de notaris en over de inspanningen die FEDNOT zich getroost teneinde de consument zo goed mogelijk te informeren. In zijn contact met privépersonen moet de notaris bovenal elke partij over haar rechten en plichten adviseren en informeren. Dat principe is opgenomen in artikel 1 van de wet op het notariaat.

Zo kunnen een koper en/of een verkoper aan de notaris vragen stellen of een beroep doen op diens expertise bij het opstellen van een contract voor een verkoop tussen particulieren. Op dat moment is doorgaans nog geen leningaanspraak ingediend; daarom bevat het contract voor een aankoop door particulieren vaak een opschortende voorwaarde met betrekking tot het verkrijgen van een hypothecaire lening, ten gunste van de koper. In de praktijk wordt vastgesteld dat de kredietnemer vaak niet het advies van de notaris vraagt vooraleer hij het kredietaanbod ondertekent. Het kredietdossier wordt vaak pas aan de notaris bezorgd nadat het kredietaanbod reeds door de kredietnemer werd ondertekend.

Bij het opstellen van de akten treedt de notaris op als openbaar ambtenaar en is hij ertoe gehouden onpartijdig advies aan de partijen te verstrekken en hen van hun rechten en plichten te informeren. Zo verduidelijkt de notaris de inhoud, de reikwijdte en de aandachtspunten van het reeds ondertekende kredietaanbod. De notaris besteedt onder andere bijzondere aandacht aan de intrestvoet, aan de wederbeleggingsvergoeding, aan de persoonlijke en zakelijke zekerheden en aan de hoofdelijke gehoudenheid.

De spreekster benadrukt dat ook FEDNOT inspanningen doet om de consumenten te informeren. Zo bestaat er een informatiebrochure, in zowel gedrukte als digitale vorm, die nadere informatie verstrekt over het kopen van een woonst. Op de website www.notaris.be is eveneens veel gratis informatie beschikbaar voor wie in de woningmarkt is geïnteresseerd.

B. Questions et observations des membres

Mme Anneleen Van Bossuyt (N-VA) a appris de diverses sources que les simulations de primes pour les assurances solde restant dû et assurances habitation, comme partie intégrante d'une offre groupée dans le cadre d'un prêt hypothécaire, sont effectuées sur la base d'un scénario standard qui ne correspond pas à la réalité. Avec pour conséquence que les primes finales sont beaucoup plus élevées qu'annoncé. Les représentants de la BNB et de Febelfin ne considèrent-ils pas cela comme une forme de tromperie des consommateurs? Une utilisation plus étendue de la FISE, en particulier pour les offres de crédit, pourrait-elle constituer une solution? Serait-ce une bonne idée de dédoubler le TAEG, de sorte que le consommateur puisse se faire une idée de ce qu'il lui en coûterait s'il décidait de choisir l'établissement de crédit pour les produits d'assurance et de ce qu'il en coûterait s'il ne le faisait pas? De cette façon, le consommateur pourrait prendre une décision libre et éclairée.

Mme Schamphelaere a fait référence au système en place en France. Peut-elle apporter des précisions? Le système français ne prévoit-il aucune sanction si un consommateur résilie un contrat annexé et s'adresse à un autre assureur?

Lors de l'audition du 16 février 2022 et à nouveau lors de cette audition, des propositions ont été formulées pour donner aux consommateurs plus de liberté en ce qui concerne les contrats groupés. Ainsi, la possibilité de se retirer à des moments cruciaux a été mentionnée. La question se pose toutefois de savoir si les consommateurs seront suffisamment informés des possibilités offertes. Le professeur Steennot a suggéré de retirer les contrats annexés du TAEG et de mentionner les primes d'assurance séparément. Que pensent les orateurs invités de cette suggestion?

Une dernière question concerne la plateforme en ligne *Biddit*. Souvent, les acquéreurs potentiels commencent par contacter la banque pour savoir "jusqu'où ils peuvent aller". Avec ces informations, ils feront ensuite une offre sur *Biddit*. Si, par la suite, il s'avère que l'offre finale de crédit diffère sensiblement de l'offre précédente (lisez: est moins avantageuse), sont-ils liés par leur offre? Les représentants de FEDNOT constatent-ils des problèmes à ce sujet sur le terrain?

M. Albert Vicaire (Ecolo-Groen) se demande pourquoi la quantité d'emprunt n'a jamais été aussi élevée. Est-ce en raison d'un nombre insuffisant de logements, de salaires trop bas ou de l'absence d'inflation?

B. Vragen en opmerkingen van de leden

Mevrouw Anneleen Van Bossuyt (N-VA) heeft uit verschillende bronnen vernomen dat premiesimulaties voor schuldsaldo- en woningverzekeringen, als onderdeel van een gebundeld aanbod in het kader van een hypotheckrediet, gebeuren op basis van een standaardscenario, dat niet met de realiteit overeenstemt. Dit heeft voor gevolg dat de uiteindelijke premies een pak duurder uitvallen. Vinden de vertegenwoordigers van de NBB en Febelfin dit geen vorm van consumentenmisleiding? Kan een ruimer gebruik van het ESIS, met name ook bij het kredietaanbod, hiervoor een oplossing bieden? Zou het een goed idee zijn om het JKP te ontdebellen, zodat de consument een beeld krijgt van wat de kosten zouden zijn als hij zou beslissen in zee te gaan met de kredietinstelling voor de verzekeringsproducten, en wat de kosten zouden zijn als hij dat niet zou doen? Op die manier zou de consument vrij en met kennis van zaken kunnen beslissen.

Mevrouw Schamphelaere verwees naar de regeling zoals die geldt in Frankrijk. Kan zij hieromtrent meer toelichting geven? Wordt er in de Franse regeling dan geen sanctie opgelegd als een consument een aangehecht contract beëindigt en bij een andere verzekeraar te rade gaat?

Tijdens de hoorzitting van 16 februari 2022 en ook tijdens deze hoorzitting werden voorstellen geformuleerd om de consument meer vrijheid te geven inzake de gebundelde contracten. Zo werd de mogelijkheid van het uitstappen op kantelmomenten aangehaald. De vraag rijst echter of de consument voldoende op de hoogte zal zijn van de geboden mogelijkheden. Prof. Steennot stelde voor de aangehechte contracten uit het JKP te halen en de verzekeringspremies apart te vermelden. Wat vinden de uitgenodigde sprekers van deze suggestie?

Een laatste vraag heeft betrekking op het onlineplatform *Biddit*. Veelal zullen kooplustigen eerst de bank contacteren om te kijken "hoever ze kunnen gaan". Met die informatie zullen ze dan een bod uitbrengen op *Biddit*. Als dan achteraf blijkt dat het definitieve kredietaanbod aanzienlijk verschilt van (lees: minder voordelig is dan) de eerdere aanbieding, zijn ze dan gebonden door hun bod? Stellen de vertegenwoordigers van FEDNOT hieromtrent problemen vast op het terrein?

De heer Albert Vicaire (Ecolo-Groen) vraagt zich af hoe het komt dat het totale ontleende bedrag nooit eerder zo hoog is geweest. Licht dat aan het te krappe huisvestingsaanbod, de te lage lonen of het uitblijven van inflatie?

Il souhaite savoir si des banques ne jouent pas le jeu correctement car il est difficile de se faire une idée précise uniquement sur base des chiffres moyens.

Sur la question du TAEG, M. Vicaire se demande s'il contient le montant des ristournes non accordées si l'emprunteur refuse les assurances liées? Est-il net ou brut? Il y a-t-il une contenu du TAEG?

Par ailleurs, il aimerait savoir si les 10 % d'apport personnel sont hors frais de notaire et d'acte.

Il souligne les propositions intéressantes avancées par les représentants des courtiers d'assurance, notamment sur la limitation de la durée du lien entre l'assurance et le crédit ou encore le plafonnement des sanctions financières en cas d'assurance.

Concernant *Biddit*, il s'interroge sur la possibilité d'obliger les participants à l'enchère d'avoir la preuve de la disponibilité des fonds. Quel risque cela pourrait amener dans le fonctionnement de *Biddit*?

M. Christophe Lacroix (PS) interroge la BNB par rapport aux prêts hypothécaires qui concernent les jeunes. Il constate tout d'abord que les chiffres d'emprunts des jeunes sont stables, avec même une légère hausse et se demande s'il existe une étude qualitative plus poussée de la BNB et notamment quel est le profil socio-économique des jeunes qui obtiennent ces emprunts, quel est la part de l'apport des parents, ont-ils pu constituer une part d'épargne personnelle et de quel ordre, quelle est la répartition géographique des emprunteurs et quels sont les montants moyens et médians octroyés?

M. Reccino Van Lommel (VB) fait observer que les consommateurs qui reprennent un crédit hypothécaire existant afin de financer une rénovation par exemple se voient souvent proposer un taux non compétitif. Quelle est la réaction des représentants de Febelfin à cet égard?

Une deuxième question adressée à Febelfin concerne la numérisation du secteur bancaire. Les personnes qui souhaitent souscrire un crédit hypothécaire ont besoin d'être amplement informées, *a fortiori* si elles souscrivent ce type de crédit pour la première fois. N'est-ce pas

Hij wil weten of de banken het spel wel correct spelen, want het is moeilijk om zich enkel op basis van gemiddelden een precies idee te vormen.

Wat het JKP betreft, vraagt de heer Vicaire zich af of dat percentage het bedrag omvat van de niet-toegestane *ristorno's* die de kredietnemer misloopt wanneer hij weigert de bijbehorende verzekeringen te nemen? Is dat percentage bruto of netto? Bestaat er een overzicht van wat het JKP omvat?

Voorts wil hij weten of de notaris- en aktekosten al dan niet worden meegerekend voor de eigen inbrengten belope van 10 %.

Hij wijst uitdrukkelijk op de interessante voorstellen die de vertegenwoordigers van de verzekeringsmakelaars hebben toegelicht; met name inzake de beperking van de duur van de koppeling van de verzekering en de lening, of nog inzake de begrenzing van de financiële sancties bij het nemen van verzekeringen.

Wat *Biddit* betreft, vraagt hij zich af of de deelnemers aan de veiling ertoe zouden kunnen worden verplicht te bewijzen dat ze over middelen beschikken. Welk risico zou dat voor de werking van *Biddit* met zich kunnen brengen?

De heer Christophe Lacroix (PS) heeft een vraag voor de NBB met betrekking tot hypothecaire leningen die door jongeren worden aangegaan. Hij stelt vooreerst vast dat de cijfers met betrekking tot leningen door jongeren stabiel zijn en zelfs een lichte stijging vertonen. Hij wil weten of de NBB over een grondiger kwalitatieve studie ter zake beschikt, met nadere informatie over het sociaaleconomische profiel van de jongeren welke die leningen krijgen, welk aandeel de ouders inbrengen, of zij zelf een spaarpot hebben kunnen aanleggen (en hoe groot die is), de geografische spreiding van de kredietnemers, alsook het gemiddelde en het mediane bedrag van de leningen.

De heer Reccino Van Lommel (VB) merkt op dat consumenten die een wederopname doen van een bestaand hypothecair krediet, bijvoorbeeld om een renovatie te bekostigen, vaak een niet-competitief tarief aangeboden krijgen. Wat is de reactie hierop van de vertegenwoordigers van Febelfin?

Een tweede vraag gericht aan Febelfin heeft te maken met de digitalisering van de bankensector. Mensen die een hypothecair krediet willen aangaan hebben, zeker als dat de eerste keer is, nood aan uitgebreide informatie. Is het dan geen nadeel dat, onder impuls van de

un inconvénient que les rendez-vous avec les clients se déroulent généralement à distance à la suite de la tendance à la numérisation?

S'agissant des contrats liés, Mme Schamphelaere a renvoyé aux solutions que Test-Achats a également défendues, à savoir la limitation du lien dans le temps et le plafonnement de la sanction. Quel serait le point de vue des orateurs représentant la FVF et Febelfin si deux TAEG étaient ancrés contractuellement à l'avenir de manière obligatoire, un avec et l'autre sans contrats liés? Le consommateur pourra ainsi décider ultérieurement en connaissance de cause de passer chez un autre assureur. Sont-ils également en mesure d'indiquer comment il est possible de garantir que le contenu de la police d'assurance proposée par la banque est identique à celui de la police proposée par le courtier d'assurance?

M. Roberto D'Amico (PVDA-PTB) propose l'introduction d'un précompte immobilier et d'un droit d'enregistrement progressif. Il relève qu'en 2017, Test Achats demandait au législateur d'œuvrer à un cadre permettant aux futurs emprunteurs de pouvoir comparer plus facilement les offres. Il souhaite savoir si ce qui a été réalisé jusqu'à présent est satisfaisant. Il demande également si des améliorations du TAEG ont été constatées? Il rappelle que Test Achats constatait que le TAEG tenait compte d'une personne moyenne ou d'un bien immobilier quelconque plutôt que des données précises relatives aux primes d'assurance de la personne. Il souhaite savoir si c'est le cas aujourd'hui.

Une expertise pour fixer le montant du prêt hypothécaire est obligatoire depuis le 1^{er} janvier 2022. M. D'Amico s'interroge sur les effets sur les coûts du crédit hypothécaire. Le Pr Steennot indiquait que l'ESIS (*European Standardised Information Sheet*) peut lier le client par contrat une fois le formulaire reçu. Il se demande s'il existe des alternatives.

Le taux hypothécaire est parfois plus intéressant quand la couverture incendie ou solde restant dû est prise dans la même banque. Toutefois, il constate que le client ne connaît que rarement le coût de la prime et donc le coût total de son prêt. Il se demande pourquoi il n'est pas possible de fournir toutes les informations au client, par souci de transparence.

M. D'Amico rappelle que l'économiste de la KU Leuven, Mme Sien Winters, a indiqué que le dernier rapport de

digitaliseringstendens, afspraken met klanten veelal op afstand plaatsvinden?

Wat de gebundelde contracten betreft, verwees mevrouw Schamphelaere naar de oplossingen die ook Test Aankoop heeft bepleit, namelijk het beperken van de bundeling in de tijd en het plafonneren van de sanctie. Wat zouden de sprekers namens de FVF en Febelfin ervan vinden als er in de toekomst verplicht twee JKP's contractueel zouden worden verankerd, één met en één zonder gebundelde contracten? Op die manier kan de consument op een later moment op een geïnformeerde wijze beslissen over te stappen naar een andere verzekeraar. Kunnen zij ook aangeven hoe er gegarandeerd kan worden dat de inhoud van de door de bank voorgestelde verzekeringspolis dezelfde is als diegene van de polis aangeboden door de verzekeringsmakelaar?

De heer Roberto D'Amico (PVDA-PTB) is voorstander van het invoeren van een onroerende voorheffing en van progressieve registratierechten. Hij merkt op dat Test Aankoop de wetgever in 2017 heeft verzocht werk te maken van een regelgeving die kandidaat-kredietnemers in staat moet stellen de aanbiedingen makkelijker te vergelijken. Hij wil weten of de tot dusver genomen maatregelen volstaan. Hij vraagt eveneens of er verbeteringen inzake het JKP zijn vastgesteld. Hij wijst erop dat Test Aankoop had vastgesteld dat het JKP was gebaseerd op een gemiddelde kredietnemer en op een willekeurig pand, veeleer dan op de exacte gegevens inzake de verzekeringspremies van de betrokkenen. Hij wil weten of dit nog steeds het geval is.

Vanaf 1 januari 2022 moet aan de bepaling van het bedrag van een hypothecaire lening een expertise voorafgaan. De heer D'Amico vraagt welke gevolgen die expertise zal hebben voor de kosten van het hypothecair krediet. Prof. Steennot heeft aangegeven dat het ESIS (*European Standardised Information Sheet*) de klant contractueel kan binden zodra het formulier is ontvangen. Hij vraagt of dat anders kan.

De hypotheekrentevoet is soms interessanter wanneer de brandverzekering of de schuldsaldoverzekering bij dezelfde bank wordt aangegaan. Hij stelt evenwel vast dat de klant zelden het premiebedrag van die verzekeringen kent en bijgevolg geen zicht heeft op het totale kostenplaatje van zijn lening. Waarom kan men de klant niet alle informatie verstrekken, om aldus een en ander transparant te maken?

De heer D'Amico herinnert eraan dat mevrouw Sien Winters, econometrice aan de KU Leuven, erop heeft

la BNB constatait une surestimation des prix de l'immobilier de 20 %.

Enfin, il aimerait savoir pourquoi la Belgique se classe sixième de l'Union européenne, au-dessus de la moyenne, avec le taux de crédit hypothécaire le plus élevé.

Mme Kathleen Verhelst (Open Vld) déduit des interventions des orateurs lors des auditions que les jeunes ont accès aux crédits hypothécaires. Elle estime qu'une conclusion importante est qu'il faut sensibiliser les consommateurs afin qu'ils se préparent en temps utile et sérieusement en vue de la conclusion d'un crédit hypothécaire.

Mme Verhelst estime que les ventes groupées présentent tout de même énormément de ressemblances avec les ventes couplées (interdites). Ne s'agit-il pas en l'espèce d'une faille dont abusent des institutions financières?

Le représentant de Febelfin est-il en mesure d'indiquer quel est son point de vue vis-à-vis de la proposition de permettre au consommateur de se retirer de l'offre groupée à des moments clés? Le membre estime que cette proposition paraît en tout cas très utile, dès lors que la situation et les attentes du consommateur peuvent changer au fil des années.

Mme Verhelst a compris que les notaires interviennent trop tardivement en ce qui concerne ces contrats groupés si bien qu'ils ne sont pas en mesure de conseiller suffisamment en la matière. Les orateurs représentant la FEDNOT peuvent-ils le confirmer?

Mme Melissa Depraetere (Vooruit) aborde tout d'abord les contrats groupés. Elle a déjà pris différentes initiatives législatives visant à accroître la mobilité du consommateur sur le marché des assurances. Force est en effet de constater que la mobilité des consommateurs sur ce marché est considérablement plus faible que sur le marché de l'énergie ou des télécommunications. La pratique des ventes groupées joue certainement un rôle à cet égard, même si cette offre groupée est conforme aux législations européenne et belge, comme l'indique M. Baert.

Quelques propositions ont été formulées afin d'assouplir la réglementation relative aux ventes groupées. Il s'agit à cet égard des suggestions de Test-Achats visant à limiter les offres groupées dans le temps ou à plafonner la sanction, mais également d'une solution calquée sur le modèle français. Selon Mme Depraetere, la réglementation française consiste à interdire de supprimer

gewezen dat de NBB in haar recentste rapport een overschatting van de vastgoedprijzen met 20 % heeft vastgesteld.

Tot slot vraagt hij zich af hoe het komt dat België op de ranglijst van EU-landen met de hoogste hypotheekrente op de zesde plaats staat en dus boven het gemiddelde uitsteekt.

Mevrouw Kathleen Verhelst (Open Vld) leidt uit de uiteenzettingen van de sprekers op de hoorzittingen af dat het wel meevalt met de toegankelijkheid van hypothecaire kredieten voor jongeren. Een belangrijke conclusie voor haar is dat mensen gesensibiliseerd moeten worden om zich tijdig en gedegen voor te bereiden op het aangaan van een hypothecair krediet.

Naar aanvoelen van mevrouw Verhelst vertoont de gebundelde verkoop toch wel erg veel overeenkomsten met de (verboden) koppelverkoop. Gaat het hier niet om een achterpoortje waarvan financiële instellingen misbruik maken?

Kan de vertegenwoordiger van Febelfin aangeven hoe hij staat tegenover het voorstel om de consument op kantelmomenten de mogelijkheid te geven uit de bundel te stappen? Dit voorstel komt het lid alvast zeer nuttig voor, aangezien de situatie en de verwachtingen van de consument in de loop der jaren kunnen veranderen.

Mevrouw Verhelst heeft begrepen dat de notarissen inzake die gebundelde contracten interveniëren in een te laat stadium, waardoor zij daaromtrent onvoldoende kunnen adviseren. Kunnen de sprekers namens FEDNOT dit bevestigen?

Mevrouw Melissa Depraetere (Vooruit) gaat eerst in op de gebundelde contracten. Zij heeft reeds diverse wetgevendende initiatieven genomen om de mobiliteit van de consument op de verzekeringsmarkt te vergroten. Men moet immers vaststellen dat de mobiliteit van consumenten op die markt een pak kleiner is dan bijvoorbeeld op de energie- of de telecommarkt. De praktijk van de gebundelde verkoop speelt hierin zeker een rol, ook al mag die bundeling dan, zoals de heer Baert aangeeft, conform de Europese en Belgische wetgeving zijn.

Er werden enkele voorstellen geformuleerd om de regeling inzake de gebundelde verkoop te versoepelen. Het gaat daarbij om de suggesties van Test Aankoop om de bundeling te beperken in de tijd of de sanctie te plafonneren, maar ook om een oplossing naar Frans model. De Franse regeling komt er volgens mevrouw Depraetere op neer dat de kredietinstelling de rentekorting

la réduction du taux d'intérêt si une autre proposition provenant du marché des assurances offrant des conditions d'assurance de qualité identique peut être présentée. Il semble dès lors y avoir des évolutions ici et là. Il apparaît qu'il existe également déjà quelques banques qui n'imposent pas de sanction en cas de résiliation par le consommateur des contrats annexes. Quelle est la réaction des représentants de Febelfin vis-à-vis de l'ensemble des points évoqués?

S'agissant encore des contrats groupés, Mme Depraetere fait observer que non seulement les assurances habitation et de solde restant dû mais également les assurances automobiles sont reprises actuellement dans l'offre groupée. Un des orateurs a indiqué que les primes d'assurance sont finalement parfois deux à trois fois plus élevées que celles qui sont proposées sur le marché. Il est permis de se demander si la transparence est suffisante en ce qui concerne ces produits groupés. Les banques fournissent-elles effectivement actuellement au consommateur une vue d'ensemble dans laquelle les taux de l'emprunt hypothécaire et ceux des produits d'assurance sont mentionnés séparément? Une communication distincte des taux de ce type permettrait au consommateur de comparer avec ce qui existe sur le marché. D'une certaine manière, ces contrats groupés constituent une solution de facilité pour le consommateur qui a en tout cas déjà l'esprit suffisamment occupé lors de l'achat d'une habitation.

Les frais de dossier pour les crédits hypothécaires ont déjà été plafonnés à 500 euros par la voie d'un arrêté royal en 2017. Le représentant de Test-Achats a indiqué lors de l'audition du 16 février 2022 que cette mesure n'a pas été une réussite totale puisque, dans la pratique, les banques qui facturaient auparavant des frais inférieurs les ont relevés au niveau du plafond. Cette information est-elle correcte? Le représentant de Febelfin a-t-il une idée de l'ampleur de l'augmentation des frais qui a été pratiquée à l'époque?

C. Réponses des orateurs

M. Jo Swyngedouw (BNB) souligne tout d'abord que les questions de Mme Van Bossuyt concernant les ventes groupées relèvent de la compétence de la FSMA et non de la BNB.

En ce qui concerne le marché du crédit hypothécaire – et donc abstraction faite des produits d'assurance groupés –, l'orateur indique que le marché belge est compétitif. Il souligne qu'il faut trouver un équilibre entre la compétitivité et des marges suffisantes, afin que les risques soient correctement pris en compte. Ces dernières

niet teniet mag doen als er een ander voorstel vanop de verzekeringsmarkt kan worden voorgelegd tegen verzekeringsvoorwaarden van dezelfde kwaliteit. Hier en daar lijkt er dus wel wat te bewegen. Blijkbaar zijn er ook al enkele banken die geen sanctie opleggen in geval van beëindiging door de consument van de aangehechte contracten. Wat is de reactie van de vertegenwoordigers van Febelfin op dit alles?

Nog aangaande de gebundelde contracten merkt mevrouw Depraetere op dat tegenwoordig niet enkel woning- en schuldsaldoverzekeringen, maar ook autoverzekeringen opgenomen worden in de bundel. Een van de sprekers gaf aan dat de verzekeringspremies uiteindelijk soms twee- à driemaal zo hoog liggen als gangbaar is in de markt. Het is zeer de vraag of er voldoende transparantie bestaat omtrent die gebundelde producten. Is het thans zo dat de banken de consument voor het sluiten van een contract een overzicht bezorgen waarin de tarieven van de hypothecaire lening en die van de verzekeringsproducten apart zijn vermeld? Zo'n aparte tariefopgave zou de consument in staat stellen aan marktvergelijking te doen. Ergens vormen die gebundelde contracten voor de consument, die sowieso al genoeg aan het hoofd heeft bij de aankoop van een woning, een gemakkelijksoplossing.

Middels een koninklijk besluit werden in 2017 de dossierkosten voor hypothecaire kredieten begrensd op 500 euro. De vertegenwoordiger van Test Aankoop gaf tijdens de hoorzitting van 16 februari 2022 te kennen dat die maatregel niet onverdeeld succesvol was, aangezien in de praktijk banken die voordien lagere kosten aanrekenden, die opgetrokken hebben tot het plafond. Is deze informatie correct? Heeft de vertegenwoordiger van Febelfin zicht op de omvang van de kostenverhogingen die toen werden doorgevoerd?

C. Antwoorden van de uitgenodigde sprekers

De heer Jo Swyngedouw (NBB) merkt vooreerst op dat de vragen van mevrouw Van Bossuyt aangaande de gebundelde verkoop niet tot het bevoegdheidsdomein van de NBB behoren. Deze kwesties vallen onder de bevoegdheid van de FSMA.

Wat de markt van de hypothecaire kredieten betreft, dus abstractie makend van gebundelde verzekeringsproducten, geeft de spreker aan dat de Belgische markt competitief is. Hij benadrukt dat er een evenwicht dient te zijn tussen, enerzijds, concurrentie en, anderzijds, toereikende marges, zodat de risico's correct ingeprijsd

années, les banques ont amélioré la tarification de leurs prêts hypothécaires.

Les questions de M. Vicaire sont pertinentes dans le sens où il y a effectivement une augmentation de l'encours et de la production de crédits hypothécaires. Cette situation s'explique principalement par la hausse des prix de l'immobilier, qui est elle-même largement due aux faibles taux d'intérêt de ces dernières années. La BNB a constaté que les jeunes peuvent encore se lancer sur le marché du crédit hypothécaire, même s'ils doivent parfois adapter leur projet initial.

Il ressort des données agrégées que les banques ont généralement bien suivi les nouvelles règles hypothécaires de la BNB. Aucune banque n'a refusé de souscrire à la nouvelle politique. La BNB a pris des mesures pour s'assurer que les institutions financières ou d'assurance qui ne respectaient pas entièrement les règles ajustent leurs politiques. Cela s'est toutefois rarement avéré nécessaire.

M. Swyngedouw répond à M. Lacroix qu'on ne dispose pas de données plus détaillées concernant l'accès des jeunes au marché des crédits hypothécaires. On opère effectivement une distinction entre ceux qui peuvent compter sur le soutien de leur famille et les autres. C'est précisément pour ce dernier groupe qu'une marge de tolérance est prévue, permettant de dépasser le niveau de référence LTV de 90 % pour 35 % des prêts accordés aux primo-acquéreurs. Ainsi qu'il a déjà été précisé, cette possibilité n'est pas pleinement utilisée.

Nous manquons de données plus détaillées sur le profil socioéconomique des emprunteurs. On observe cependant que les montants empruntés affichent une tendance à la hausse, qui est liée à l'augmentation des prix de l'immobilier. Les données agrégées montrent qu'entre fin 2020 et novembre 2021, le montant moyen emprunté est passé de 135 100 euros à 144 300 euros.

M. Alexandre Francart (BNB) confirme en réponse à la question de M. Vicaire que toutes les banques sont soumises aux mêmes règles. La circulaire de la BNB ne s'adresse du reste pas seulement aux banques, mais à toutes les institutions financières actives sur le marché du crédit hypothécaire, c'est-à-dire également aux assureurs et aux courtiers.

M. Lacroix a mentionné que les crédits hypothécaires accordés aux jeunes sont stables. L'orateur précise que la part des crédits hypothécaires dans la production totale est effectivement stable, mais que cette production a

zijn. Banken hebben hun prijszetting voor hypothecaire kredieten de jongste jaren verbeterd.

De vragen van de heer Vicaire zijn relevant, in de zin dat er inderdaad sprake is van een verhoging van het uitstaand bedrag en van de productie van hypothecaire kredieten. De voornaamste reden daarvoor zijn de stijgende vastgoedprijzen, die op hun beurt in belangrijke mate veroorzaakt worden door de lage rentevoeten van de jongste jaren. De NBB heeft vastgesteld dat jongeren nog steeds de markt van de hypothecaire kredieten kunnen betreden, ook al zullen zij soms het initieel vooropgestelde project moeten bijstellen.

Uit geaggregeerde data blijkt dat de banken de nieuwe hypotheekregels van de NBB in het algemeen goed hebben opgevolgd. Er is geen sprake van banken die geweigerd zouden hebben gevolg te geven aan het nieuwe beleid. Als er toch financiële of verzekeringsinstellingen waren die de regels niet helemaal opvolgden, heeft de NBB maatregelen getroffen opdat zij hun beleid zouden aanpassen. Dit bleek evenwel zelden nodig.

De heer Swyngedouw antwoordt ontkennend op de vraag van de heer Lacroix of er nadere gegevens beschikbaar zijn omtrent de toegankelijkheid van jongeren tot de markt van de hypothecaire kredieten. Er wordt inderdaad een onderscheid gemaakt tussen degenen die kunnen rekenen op een inbreng van familie, en degenen voor wie dat niet het geval is. Het is net voor die laatste groep dat in een tolerantiemarge werd voorzien, op grond waarvan voor 35 % van de leningen verstrekt aan startende kopers het LTV-referentieniveau 90 % kan worden overschreden. Die mogelijkheid wordt zoals gezegd niet helemaal gebruikt.

Meer fijnmazige data over het sociaaleconomisch profiel van de kredietnemers ontbreken. Wat men wel vaststelt, en dat is gelinkt aan de stijgende vastgoedprijzen, is dat de ontleende bedragen een stijgende tendens vertonen. Geaggregeerde gegevens laten zien dat tussen eind 2020 en november 2021 het gemiddelde ontleende bedrag steeg van 135 100 euro tot 144 300 euro.

De heer Alexandre Francart (NBB) bevestigt, in antwoord op de vraag van de heer Vicaire, dat alle banken onderworpen zijn aan dezelfde regels. De rondzendbrief van de NBB is trouwens niet enkel gericht aan de banken, maar aan alle financiële instellingen die actief zijn op de markt van de hypothecaire kredieten, dus inclusief verzekeraars en makelaars.

De heer Lacroix vermeldde dat de hypothecaire kredietverlening aan jongeren stabiel was. De spreker verduidelijkt dat het aandeel van de hypothecaire kredieten in de totale productie inderdaad stabiel is, maar dat die

augmenté. Il s'ensuit qu'il n'y a jamais eu autant de crédits hypothécaires accordés aux jeunes qu'aujourd'hui.

M. D'Amico a évoqué l'obligation imposée aux banques depuis 2022 de faire expertiser l'immeuble avant d'accorder un prêt hypothécaire. Cette mesure découle de directives de l'Autorité bancaire européenne (ABE) qui précisent et harmonisent les règles applicables en la matière pour l'ensemble des pays européens. Il ne s'agit donc pas d'une mesure totalement neuve. La circulaire (BNB_2021_18) de la BNB vise surtout à expliquer aux institutions financières comment elles doivent évaluer concrètement les biens immobiliers qu'elles prennent en garantie. L'expertise n'implique pas nécessairement la visite d'un expert sur place. Les banques peuvent également utiliser des modèles statistiques pour déterminer la valeur du bien. Dans la pratique, la circulaire n'entraînera probablement pas une augmentation importante des visites sur les lieux, qui ont en effet un coût. Les institutions financières peuvent décider elles-mêmes dans quels cas une visite sur place doit être effectuée (à partir d'une certaine valeur, par exemple).

En ce qui concerne la surévaluation du marché immobilier, qui est estimée à 20 %, l'orateur indique qu'il s'agit du résultat d'un modèle économétrique dans lequel la surévaluation correspond à la partie du prix que l'on ne peut pas expliquer sur la base d'une série de variables qui, dans le passé, déterminaient habituellement les prix de l'immobilier. Cela reste un modèle; il n'est pas certain qu'il y aura une correction des prix correspondant à la partie qui ne peut être expliquée sur la base de ces variables. Le marché peut évoluer et atteindre un nouvel équilibre. La BNB ne s'attend pas, en tout état de cause, à ce que les prix de l'immobilier baissent d'un cinquième du jour au lendemain. Le chiffre de 20 % doit donc être interprété avec prudence. Il est toutefois évident que les prix de l'immobilier sont soumis à une pression importante.

Mme Kelly Schamphelaere (FVF) a entendu M. Baert renvoyer à la protection légale du consommateur, mais elle estime que celle-ci n'est plus du tout adaptée à la situation actuelle. La protection légale du consommateur est aujourd'hui insuffisante. Les pratiques bancaires tendent à la vente couplée, qui est pourtant interdite.

Le problème est que les conditions de police en vigueur au moment de la signature du crédit et pendant sa durée ne sont pas comparées. Ces conditions ne font l'objet d'aucune négociation. Le consommateur reste lié pendant des décennies aux produits proposés par la banque. L'oratrice estime que le terme de "prise d'otage" reflète bien la situation. Elle se demande pourquoi les

production wel gestegen is. Het gevolg is dat er nog nooit eerder zoveel hypothecaire kredieten zijn toegekend aan jongeren dan vandaag.

De heer D'Amico verwees naar de sinds 2022 bestaande verplichting voor banken om voorafgaand aan de toekenning van een hypothecaire lening een expertise te laten uitvoeren op het onroerend goed. Deze maatregel vloeit voort uit richtlijnen van de Europese Bankautoriteit (EBA) waarin zij de bestaande regels ter zake verduidelijkt en harmoniseert voor heel Europa. Het gaat dus niet om iets volledig nieuws. In haar circulaire (NBB_2021_18) wil de NBB de financiële instellingen vooral uitleggen hoe ze concreet het onroerend goed dat ze in zekerheid nemen moeten valoriseren. De expertise hoeft niet noodzakelijk het bezoek ter plaatse van een expert in te houden. De banken kunnen ook gebruik maken van statistische modellen om de waarde van het onroerend goed te bepalen. In de praktijk zal de circulaire wellicht niet leiden tot veel extra plaatsbezoeken, die immers niet gratis zijn. De financiële instellingen kunnen zelf beslissen in welke gevallen er een verplicht plaatsbezoek wordt uitgevoerd (bijvoorbeeld boven een bepaalde waarde).

Wat de overwaardering van de vastgoedmarkt betreft, die geraamd wordt op 20 %, geeft de spreker aan dat dit het resultaat is van een econometrisch model, waarin de overwaardering overeenkomt met het deel van de woningprijzen dat niet kan verklaard worden op basis van een reeks variabelen die gewoonlijk, in het verleden, de vastgoedprijzen bepaalden. Dit blijft een model; het is niet gezegd dat er een prijscorrectie zal komen die overeenstemt met het deel dat niet te verklaren valt op grond van die variabelen. De markt kan zich ontwikkelen en een nieuw evenwicht bereiken. De NBB verwacht in ieder geval niet dat de vastgoedprijzen van de ene op de andere dag met een vijfde zullen dalen. Het cijfer van 20 % moet dus met de nodige voorzichtigheid worden geïnterpreteerd. Wel is het duidelijk dat er een forse druk is op de prijzen van onroerende goederen.

Mevrouw Kelly Schamphelaere (FVF) hoorde de heer Baert verwijzen naar de wettelijke bescherming van de consument, maar meent dat dit in schril contrast staat met de feitelijke situatie die we thans kennen. De wettelijke bescherming van de consument is vandaag de dag onvoldoende uitgebouwd. De praktijken van de banken neigen naar verboden koppelverkoop.

Het probleem is dat de polisvoorwaarden bij het onderschrijven van het krediet en tijdens de looptijd ervan niet worden vergeleken. Er wordt niet over onderhandeld. De consument blijft gedurende decennia verbonden aan de producten die de bank heeft voorgesteld. Volgens de sprekerster is de term 'gijzeling' hier wel degelijk op zijn plaats. Ze vraagt zich af waarom de banken bang zijn

banques craignent la révocabilité des contrats groupés à des moments clés défendue par la FVF.

La FVF ne s'oppose pas à la vente couplée en tant que telle, mais bien à sa généralisation.

Plusieurs membres ont posé des questions sur le système français. Celui-ci prévoit aujourd'hui que le consommateur peut résilier les polices groupées sans la moindre sanction pendant toute la durée du crédit.

Mme Schamphelaere n'est pas contre l'idée de dédoubler le TAEG (avec et sans produits d'assurance), mais elle émet quelques réserves à cet égard. Elle fait par exemple observer que cela n'enlève rien au fait que les produits d'un seul fournisseur sont présentés, sans comparaison du marché. En outre, cette matière est particulièrement complexe et le consommateur fait dans une large mesure confiance à sa banque. Il est prouvé que les informations n'atteignent pas le consommateur. Enfin, il convient de ne pas perdre de vue que le problème ne se situe pas seulement au niveau de la conclusion du crédit, mais également pendant la durée (souvent des décennies) de ce crédit, au cours duquel les polices ne changent pas.

Mme Van Bossuyt a demandé de quelle manière le consommateur serait informé de la possibilité de résilier les contrats groupés à certains moments clés. Si cette possibilité est inscrite dans la loi, le consommateur pourra y recourir. Les professionnels tels que les courtiers d'assurances peuvent attirer leur attention sur ce point. Lier les consommateurs à une police d'assurance pendant vingt à trente ans ne se fait plus aujourd'hui.

M. Patrick Cauwert (Feprabel) décrit le parcours délicat de la réglementation française relative aux contrats groupés. Elle a été instaurée sous le gouvernement Fillon par l'ancienne ministre de l'Économie, Mme Christine Lagarde. Les banques ont ensuite réagi en tentant plusieurs manœuvres, y compris un recours en annulation auprès du Conseil constitutionnel. En Belgique, on n'est donc pas encore sorti de l'auberge.

L'orateur estime que les TAEG donnés sont toujours imprécis. Il est matériellement impossible de donner un TAEG correct. Le prix de l'assurance doit être inclus dans le TAEG, mais on n'a pas d'idée précise de la valeur du bien assuré. Du point de vue théorique, le TAEG est un excellent concept, mais il ne fonctionne pas en pratique. Il est mathématiquement impossible de calculer un TAEG correct sur la base des vingt critères proposés.

van de door de FVF verdedigde opzegbaarheid van de gebundelde contracten op scharniermomenten.

De FVF kant zich niet tegen de gebundelde verkoop als zodanig, maar wel tegen de uitwassen ervan.

Enkele leden stelden vragen omtrent de Franse regeling. Die voorziet er tegenwoordig in dat men gedurende de ganse looptijd van het krediet zonder enige sanctie uit de gebundelde polissen kan stappen.

Mevrouw Schamphelaere is niet tegen de idee om het JKP te ontdebellen (met en zonder verzekeringsproducten), doch plaatst hierbij enkele kanttekeningen. Zo merkt zij op dat dit niets afdoet aan het feit dat de producten van één aanbieder worden getoond, zonder marktvergelijking. Daarnaast is deze materie bijzonder complex en legt de consument zijn vertrouwen in hoge mate in handen van de bank. Het is bewezen dat de informatie niet doorstroomt naar de consument. Tot slot mag men niet uit het oog verliezen dat het probleem niet enkel rijst bij het afsluiten van het krediet, maar ook tijdens de (vaak decennialange) looptijd van dat krediet, gedurende dewelke de polissen onveranderd blijven.

Mevrouw Van Bossuyt vroeg hoe de consument geïnformeerd zou kunnen worden over de mogelijkheid om de gebundelde contracten op te zeggen op bepaalde kantelmomenten. Als die mogelijkheid wettelijk verankerd zou zijn, kan de consument zich daarop beroepen. Professionals, zoals verzekeringsmakelaars, kunnen hem daarop attent maken. Het is niet meer van deze tijd om consumenten twintig à dertig jaar lang vast te binden aan een verzekeringspolis.

De heer Patrick Cauwert (Feprabel) schetst het moeilijke parcours van de Franse regeling inzake gebundelde contracten. Zij werd ingesteld onder de regering-Fillon door de toenmalige minister van Economie, mevrouw Christine Lagarde. Daarop hebben de banken allerlei manoeuvres van stal gehaald, tot en met een beroep tot vernietiging bij de *Conseil constitutionnel*. In België mag men zich de borst dus alvast natmaken.

Volgens de spreker zijn de gegeven JKP's steeds onnauwkeurig. Het is materieel onmogelijk om een correct JKP weer te geven. De prijs van de verzekering moet onderdeel zijn van het JKP, maar men heeft geen duidelijk zicht op de waarde van het verzekerde goed. Vanuit theoretisch oogpunt is het JKP een uitstekend concept, maar in de praktijk werkt het niet. Het is wiskundig onmogelijk om, aan de hand van de twintig vooropgestelde criteria, een correct JKP te berekenen.

Enfin, M. Cauwert estime qu'un organisme agissant en tant que régulateur des crédits est nécessaire. Il renvoie à cet égard à l'ancienne CGER. Un organisme de cette nature pourrait rééquilibrer l'offre et offrir une assistance au public. L'orateur fait observer qu'un grand bancassureur belge se rend coupable de pratiques inadmissibles, en exigeant des clients qui ont une copropriété et qui souhaitent ouvrir un compte de souscrire la police d'assurance pour la copropriété auprès de l'établissement financier.

M. Karel Baert (Febelfin) répète que le marché des crédits hypothécaires en Belgique est sain, mais il estime que la préoccupation exprimée par M. Vicaire selon laquelle les consommateurs peuvent contracter trop de crédits, est justifiée. Les banques sont très attentives à cette question et leurs intérêts sont dans une large mesure identiques à ceux des consommateurs. Une notion cruciale est celle de la capacité de remboursement. Lors de chaque demande de crédit, la banque doit examiner la mesure dans laquelle le demandeur sera capable de rembourser ce crédit sur le long terme. Elle tiendra compte à cet égard de toutes les circonstances. Le faible pourcentage de crédits qui ne sont pas honorés montre que les banques s'acquittent correctement de cette tâche et qu'il n'est actuellement pas question d'un octroi excessif de crédits.

En ce qui concerne la question de M. Van Lommel sur la digitalisation des banques, M. Baert fait observer qu'il s'agit d'une question sociétale importante. Le gouvernement actuel entend continuer à soutenir la digitalisation et à faire prendre le train du numérique au plus grand nombre de personnes, tout en étant attentif à ceux qui ne peuvent pas développer suffisamment de compétences numériques. En ce qui concerne spécifiquement les crédits hypothécaires, l'orateur estime que cela pose peu de problèmes. La conclusion d'un crédit hypothécaire représente un moment important dans la vie d'une personne. La digitalisation peut aider les consommateurs dans leur démarche, mais le contact personnel, grâce auquel une relation de confiance peut se construire entre l'emprunteur et le prêteur, est et reste très important.

En ce qui concerne les produits groupés, M. Baert indique que la Belgique dispose d'un marché actif et concurrentiel. Il va de soi que chaque consommateur doit être complètement informé. Les caractéristiques citées du marché permettent au consommateur d'obtenir des informations pertinentes et de comparer les offres des différents fournisseurs de crédit. Sur cette base, le consommateur contracte alors un engagement à long terme. S'il choisit en toute connaissance de cause de

Tot slot meent de heer Cauwert dat er nood is aan een organisme dat optreedt als kredietregulator. Hij verwijst ter zake naar de vroegere ASLK. Die zou het aanbod opnieuw in evenwicht kunnen brengen, alsook ondersteuning bieden aan het publiek. De spreker wijst erop dat een grote Belgische bankverzekeraar zich bezondigt aan ontoelaatbare praktijken, door van klanten die een mede-eigendom hebben en een rekening willen openen te eisen dat ze de verzekeringspolis voor de mede-eigendom onderschrijven bij die financiële instelling.

De heer Karel Baert (Febelfin) herhaalt dat de markt van de hypothecaire kredieten in België een gezonde markt is, maar acht tegelijk de door de heer Vicaire geuite bekommering, namelijk dat mensen te veel kredieten zouden kunnen opnemen, terecht. De banken hechten daaraan veel aandacht en hun belangen lopen in hoge mate gelijk met die van de consument. Een cruciale notie is die van de terugbetalingscapaciteit. Bij elke kredietaanvraag moet de bank onderzoeken in hoeverre de aanvrager op lange termijn bij machte is dat krediet terug te betalen. Daarbij zal rekening worden gehouden met alle omstandigheden. Het lage uitvalspercentage toont aan dat de banken zich gedegen van die taak kwijten en dat er op dit moment geen sprake is van overmatige kredietverlening.

Wat de vraag van de heer Van Lommel inzake de digitalisering van de banken betreft, merkt de heer Baert op dat het om een belangrijk maatschappelijk thema gaat. Het is de wil van de huidige regering die digitalisering verder te ondersteunen, en daarbij zoveel mogelijk mensen op de digitale trein te doen stappen, maar tegelijkertijd aandacht te hebben voor diegenen die onvoldoende digitale vaardigheden kunnen ontwikkelen. Specifiek inzake hypothecaire kredieten rijzen volgens de spreker weinig problemen. Het afsluiten van een hypotheccair krediet komt op een belangrijk moment in een mensenleven. Digitalisering kan hierbij zeker ondersteunend werken, doch persoonlijk contact, waarbij tussen de kredietnemer en de kredietgever een vertrouwensband wordt opgebouwd, is en blijft van groot belang.

Met betrekking tot de gecombineerde producten geeft de heer Baert aan dat we in België een actieve en competitieve marktsituatie kennen. Het spreekt voor zich dat elke consument volledig moet worden geïnformeerd. Door de genoemde marktkennmerken heeft die consument de mogelijkheid om alle relevante informatie te verkrijgen en om de aanbiedingen van verschillende kredietverstrekkers te vergelijken. Op basis daarvan gaat de consument dan een engagement aan op lange

souscrire à des produits supplémentaires, l'orateur n'y voit aucun problème.

M. Ivo Van Bulck (Febelfin) revient d'abord sur la question posée par Mme Van Bossuyt concernant le moment auquel l'ESIS doit être remis. Au moyen de l'ESIS, le législateur s'efforce de délivrer un document aussi complet que possible qui accompagne l'offre de crédit. Cet ESIS contient de nombreuses données, y compris à propos des assurances.

M. Van Bulck a entendu certains membres plaider en faveur d'un dédoublement des TAEG. À leur attention, l'orateur précise que le TAEG fait l'objet d'une harmonisation maximale au travers de la directive sur les contrats de crédit logement. Il indique en outre que le TAEG comprend des produits d'assurance parce que le prêteur exige une assurance de solde restant dû et une assurance habitation en soutien de la garantie. Le consommateur n'a toutefois pas l'obligation d'acheter ces produits chez le prêteur. L'ESIS se base sur des assurances de référence qui se rapprochent le plus possible d'une offre d'assurance. Au passage, l'orateur souligne que le SPF Économie veille au respect des phases de la rédaction de l'ESIS.

Une fois que l'ESIS est rédigé, on établit l'offre de crédit. Cette dernière comprend un certain nombre de réductions conditionnelles. Ces réductions sont mentionnées dans l'ESIS et l'offre de crédit et sont donc extrêmement transparentes. Il n'est dès lors nullement question de sanction en cas de refus ou de cessation de ces contrats groupés; il s'agit plutôt de la perte d'une réduction qui a été convenue en toute transparence entre le prêteur et l'emprunteur.

M. Van Bulck souligne également que les assurances (groupées) sont résiliables annuellement. Ce principe n'est pas remis en cause par les banques. Il n'est dès lors pas correct d'affirmer que les consommateurs restent liés pendant des décennies. Si le consommateur résilie son assurance habitation ou son solde restant dû, il devra évidemment la remplacer. Dans ce cas, il perdra la réduction convenue de commun accord – une réduction d'ailleurs plutôt limitée compte tenu des faibles taux d'intérêt.

M. Van Lommel a indiqué que les banques proposaient des tarifs moins favorables pour la reprise d'un crédit hypothécaire existant que pour de nouveaux crédits. Pour des raisons de concurrence, Febelfin n'intervient pas dans la politique des banques en matière de tarifs ou de réductions. Cela étant dit, M. Bulck voit mal pourquoi les banques factureraient un tarif plus élevé à un client existant. Le membre vise peut-être le refinancement d'un

termijn. Als hij er dan voor opteert om, mits goede informatie, bijkomende producten te onderschrijven, is dat volgens de spreker niet problematisch.

De heer Ivo Van Bulck (Febelfin) gaat eerst in op de vraag, gesteld door mevrouw Van Bossuyt, over het tijdstip waarop een ESIS dient te worden overhandigd. Met het ESIS streeft de wetgever ernaar een zo volledig mogelijk document af te leveren samen met het kredietaanbod. In dat ESIS zitten vele zaken vervat, ook met betrekking tot verzekeringen.

De heer Van Bulck hoorde enkele leden pleiten voor een ontubbeling van de JKP's. Te hunner attentie wijst de spreker erop dat het JKP het voorwerp uitmaakt van maximale harmonisatie door de richtlijn Woningkredieten. Hij geeft voorts aan dat het JKP verzekeringsproducten omvat omdat de kredietgever eist dat er een schuldsaldoverzekering en een woningverzekering is, ter ondersteuning van de waarborg. Het is evenwel geen verplichting van de consument om die producten bij de kredietgever aan te schaffen. In het ESIS wordt gewerkt met referentieverzekeringen, die zo nauw mogelijk aansluiten bij een verzekeringsaanbod. Terloops merkt de spreker op dat de FOD Economie waakt over de toepassing van de fases van de opstelling van het ESIS.

Eens het ESIS is opgesteld, gaat men over tot de opstelling van het kredietaanbod. Dat laatste omvat een aantal voorwaardelijke kortingen. Die zitten vervat in het ESIS en het kredietaanbod en zijn dus zeer transparant. Er is dan ook geenszins sprake van een sanctie bij het weigeren of beëindigen van die gebundelde contracten; het gaat eerder om het verlies van een korting die transparant is afgesproken tussen kredietgever en kredietnemer.

De heer Van Bulck wijst ook op de jaarlijkse opzegbaarheid van de (gebundelde) verzekeringen. Aan dat principe wordt door de banken niet getornd. Het is dan ook niet correct te stellen dat consumenten decennialang gebonden blijven. Uiteraard zal de consument, wanneer hij zijn woning- of schuldsaldoverzekering opzegt, die moeten vervangen. Hij zal dan de onderling afgesproken korting – die trouwens eerder beperkt is, gelet op de lage rentevoet – verliezen.

De heer Van Lommel gaf aan dat banken bij een wederopname van een bestaand hypothecair krediet ongunstiger tarieven voorstellen dan bij nieuwe kredieten. Om mededingingsredenen laat Febelfin zich niet in met het tarief- of kortingenbeleid van banken. Dit gezegd zijnde, ziet de heer Van Bulck niet goed in waarom banken een hoger tarief zouden aanrekenen aan een bestaande klant. Mogelijk doelt het lid op de herfinanciering van een

crédit hypothécaire. Dans ce domaine, il est effectivement courant que la partie qui doit opérer le refinancement – la banque actuelle du consommateur – n’offre pas nécessairement le même tarif qu’à un nouveau client. Cette pratique est liée au fait que l’inscription hypothécaire n’est pas requise en cas de refinancement par la même banque. En outre, il s’agit de règlements amiables; cela concerne en effet généralement des crédits à un taux d’intérêt fixe, qui ne peuvent être résiliés, mais où les deux parties conviennent d’un nouveau taux d’intérêt (ce qu’on appelle le refinancement interne).

Selon M. Bulck, les pratiques consistant pour un prêteur à proposer à un emprunteur de 50 ans un tarif de référence pour une assurance de solde restant dû destiné à un jeune de 25 ans sont inadmissibles. Le tarif de référence doit correspondre le plus possible à la situation concrète du demandeur.

En ce qui concerne la proposition de la FVF, l’orateur estime que ces moments charnières sont déjà inclus dans la possibilité de résilier les assurances annuellement. Le consommateur sait qu’il perdra la réduction du taux d’intérêt s’il utilise cette possibilité.

Mme Depraetere a fait observer que les banques intégraient également les assurances automobiles dans le contrat groupé. Une enquête interne de Febelfin montre que de très nombreuses banques lient la réduction conditionnelle uniquement à l’assurance habitation et à l’assurance de solde restant dû. Par ailleurs, les consommateurs peuvent, le cas échéant, dans le cadre de négociations, obtenir des réductions sur d’autres produits, comme les assurances automobiles et l’épargne-pension. La résiliation de ces contrats n’affecte toutefois pas le taux d’intérêt. Ces réductions commerciales ne sont donc pas conditionnelles.

Les frais de dossier pour un crédit hypothécaire sont réglés dans un arrêté royal de 2017. À l’époque, les frais ont été plafonnés à 500 ou à 300 euros, en fonction de la situation. Par ailleurs, de nombreuses banques ont baissé leurs tarifs. Quant à savoir si certaines banques ont augmenté leurs tarifs, l’intervenante ne se prononce pas. En tant qu’association professionnelle, Febelfin ne mène jamais d’enquête sur les tarifs pratiqués par les banques.

Mme Katrin Roggeman (FEDNOT) souligne d’abord que la part de marché de *Biddit* reste assez limitée, même si elle est en hausse. En 2021, 7 280 ventes ont été réalisées par le biais de cette plateforme, ce qui représente moins de 2 % du nombre total des ventes.

hypothecair krediet. Daar is het inderdaad gebruikelijk dat de partij die de herfinanciering moet doen – de huidige bank van de consument – niet noodzakelijk eenzelfde tarief aanbiedt als aan een nieuwe klant. Dat heeft ermee te maken dat de hypothecaire inschrijving niet vereist is bij herfinanciering bij dezelfde bank. Bovendien gaat het om minnelijke regelingen; meestal betreft het immers kredieten tegen een vaste rentevoet, die onopzegbaar zijn, maar waarbij beide partijen een nieuwe rentevoet overeenkomen (de zogenaamde interne herfinanciering).

Praktijken waarbij een kredietgever tegenover een 50-jarige kredietnemer zit en waarbij die laatste een referentietarief voor een schuldsaldoverzekering voor een 25-jarige krijgt voorgeschoteld, zijn ontoelaatbaar, aldus de heer Van Bulck. Het referentietarief dient zo nauw mogelijk aan te sluiten bij de concrete situatie van de aanvrager.

Wat het voorstel van de FVF betreft, is de spreker van mening dat die kantelmomenten reeds vervat zijn in de jaarlijkse opzegbaarheid van de verzekeringen. Als hij daarvan gebruikt maakt, weet de consument dat hij de rentekorting zal verliezen.

Mevrouw Depraetere merkte op dat banken ook autoverzekeringen opnemen in de bundel. Een interne bevraging van Febelfin leert dat heel wat banken de voorwaardelijke korting enkel koppelen aan de woning- en schuldsaldoverzekeringen. Daarnaast kunnen consumenten, desgevallend in het kader van onderhandelingen, commerciële kortingen verkrijgen op andere producten, zoals autoverzekeringen en pensioensparen. Het opzeggen van die contracten laat de rentevoet evenwel ongemoeid. Die commerciële kortingen zijn dus niet voorwaardelijk.

De dossierkosten bij hypothecaire kredietverlening worden geregeld in een koninklijk besluit uit 2017. De kosten werden toen geplafonneerd op 500 of 300 euro, naargelang van het geval. Veel banken hebben toen hun tarieven verlaagd. Of er ook zijn die hun tarieven hebben verhoogd, laat de spreker in het midden; Febelfin doet als beroepsorganisatie nooit onderzoek naar de tarieven toegepast door banken.

Mevrouw Katrin Roggeman (FEDNOT) stipt vooreerst aan dat het marktaandeel van *Biddit* al bij al beperkt is, ook al gaat het in stijgende lijn. In 2021 vonden er 7 280 verkopen via dit platform plaats,; dat vertegenwoordigt nog geen 2 % van het totale aantal verkopen.

Toute personne faisant une offre sur *Biddit* est lié par celle-ci. Les cinq derniers enchérisseurs sont tenus. Lorsqu'il apparaît, après la clôture des enchères, que l'enchérisseur le plus offrant ne dispose pas des fonds nécessaires, il est possible, tant que le procès-verbal (PV) d'adjudication n'est pas signé, de passer à l'enchérisseur précédent. Après la signature du PV d'adjudication – qui survient dans les dix jours qui suivent la clôture des enchères – l'enchérisseur est définitivement tenu, tant au paiement des frais, cinq jours plus tard, qu'au paiement du prix, six semaines plus tard. Si l'enchérisseur ne parvient quand même pas à réunir les fonds nécessaires, il est procédé à la folle enchère. Dans ce cas, la procédure de vente publique recommence et le fol enchérisseur est tenu de payer la différence de prix avec le prix de la deuxième vente.

Par ailleurs, la question a été posée de savoir s'il n'était pas possible d'obliger les enchérisseurs faisant une offre sur *Biddit* de garantir leur solvabilité en bloquant une somme d'argent auprès du notaire. L'oratrice n'y voit pas d'emblée d'objection, mais doute que les banques soient disposées à coopérer. En effet, elle ne voit pas vraiment sur quelle base une banque bloquerait des fonds auprès d'un notaire tant qu'il n'existe aucun engagement dans le chef de l'acheteur. En tout état de cause, une intervention législative serait requise à cet effet.

La rapporteure,

Le président,

Anneleen VAN BOSSUYT

Stefaan VAN HECKE

Wie op *Biddit* een bod uitbrengt, is daardoor gebonden. De laatste vijf bidders zijn gehouden. Wanneer na het afsluiten van de biedingen blijkt dat degene die het hoogste bod heeft uitgebracht, niet over de nodige fondsen beschikt, kan er, zolang het proces-verbaal (PV) van toewijs niet is getekend, overgegaan worden naar de volgende bidder. Eens het PV van toewijs is getekend – dit gebeurt binnen tien dagen na het afsluiten van de biedingen – is de bidder definitief gehouden, zowel tot het betalen van de kosten, vijf dagen later, als tot het betalen van de prijs, zes weken later. Als de bidder toch niet aan het nodige geld geraakt, wordt er overgegaan tot rouwkoop. In dat geval herbegint de procedure van openbare verkoop, en blijft de in gebreke blijvende bidder gehouden ten belope van het prijsverschil met de tweede verkoop.

Daarnaast werd de vraag gesteld of het niet mogelijk was om bidders bij *Biddit* te verplichten hun solvabiliteit te waarborgen door een som geld te blokkeren bij de notaris. De spreekster ziet niet meteen bezwaar vanuit het oogpunt van het notariaat, maar twijfelt of de banken bereid zullen worden gevonden om hieraan mee te werken. Ze ziet inderdaad niet goed in op welke grond een bank geld zou blokkeren bij de notaris zolang er nog geen engagement is van de koper. Sowieso zou daartoe een wetgevend initiatief vereist zijn.

De rapportrice,

de voorzitter,

Anneleen VAN BOSSUYT

Stefaan VAN HECKE