

LES RETOURS DE TERRAIN

Crédits en copropriété 2025 -2026

syndic reno SUPPORT

by FEDERIA

CONTEXTE

La **collecte et l'analyse des retours de terrain** sont essentielles pour comprendre les **besoins spécifiques des copropriétés et adapter les solutions de financement en conséquence.**

Conçu et mis en œuvre depuis début 2024 le projet Syndic Reno Support a permis de former et sensibiliser, jusqu'à fin 2025, **430+ syndicats** de copropriété et gestionnaires collaborateurs dans **260+ sociétés** différentes, d'accompagner et/ou d'apporter un support à **120+ projets**

En plus de cette **action directe auprès des professionnels de la copropriété**, le projet œuvre au quotidien pour **dénouer des problématiques récurrentes** ou **généraliser des approches innovantes.**

L'un des enjeux majeurs est bien évidemment le financement de travaux en copropriété.

Un travail de **consultation du secteur bancaire a été réalisé** menant, dans un premier temps, à une **grille comparative des conditions non financières pratiques par les différents organismes bancaires** offrant des crédits aux copropriétés. Par la suite, un important travail de **consultation de syndicats professionnels et consolidation des retours de terrain et bonnes pratiques** ont mené à la création d'un **Vademecum détaillé** à destination de la profession mais aussi une **série de formations spécifiques.**



LES COPROPRIETES
EN CHIFFRES

5 Sessions de formation et échanges autour des crédits en copropriété avec **137** syndicats professionnels participants dont **95** ayant participé au sondage « usager ».

9 Banques lors du sondage « fournisseur »

UN PÔLE D'EXPERTISE DÉDIÉ AUX SYNDICS

Démarré grâce à des subsides obtenus en Régions wallonne et bruxelloise, **Syndic Reno Support** est un projet porté par **FEDERIA** ayant pour but de **soutenir les agents immobiliers syndics** dans la rénovation et la gestion énergétique des copropriétés.

Merci à tous les participants pour leurs expériences, leur temps et leur travail au quotidien.

75 %

des syndics participants ont déjà mis en place des crédits collectifs. 29 % en ont mis en place plus de 5.

UNE SOLUTION DE FINANCEMENT AUJOURD'HUI (PRESQUE) INÉVITABLE

Autrefois relativement rares, les crédits collectifs en copropriété ont **fortement progressé ces dernières années**. Des nombreux travaux sont nécessaires, souvent avec un coût important. **Approvisionner le plus en amont possible un fonds de réserve** reste le meilleur point de départ. **L'inflation des dernières années** a mis en évidence les limites de cette approche dans le cadre de travaux importants. L'accès au crédit permet de **lisser les coûts** sur une période plus longue, rendant les travaux plus accessibles et acceptables pour les copropriétaires.

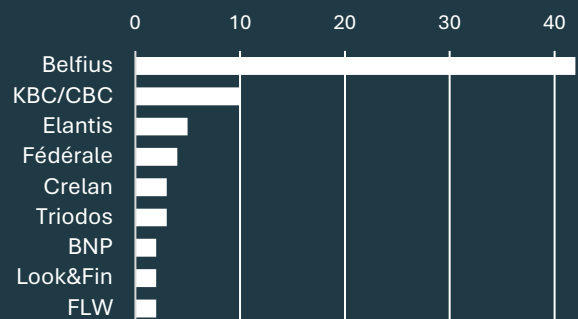
QUI PRÊTE AUX COPROPRIÉTÉS ?

Pendant longtemps, **Belfius** était la seule banque à effectuer de façon courante des prêts aux copropriétés. Les dernières années ont connu le retour sur le marché de quelques acteurs majeurs du crédit (**BNP, KBC**) bien que **l'offre globale reste insuffisante** au vu des enjeux.

D'autres organismes de prêt tels que **Fédérale, Crelan, Triodos et Elantis** ont par le passé prêté à des copropriétés, particulièrement quand elles étaient **clients existants**. Malheureusement certaines d'entre elles ont **entre-temps décidé d'arrêter ou limiter ce type de crédit**.

Bien qu'actuellement relativement marginaux en termes de quantité de crédits accordés, d'autres acteurs innovants commencent à émerger, qu'ils soient institutionnels (**Fonds du Logement Wallon et Bruxellois**) ou issus du crowdfunding (**Look&Fin**).

Auprès de quel organisme avez-vous déjà contracté un crédit pour une copropriété ?



* Organisme ne proposant plus de crédits / de nouveaux crédits aux copropriétés ou ayant limité son offre à destination des ACP

DES CONDITIONS PARFOIS INADAPTÉES

Les conditions de crédit non financières, telles que les délais et les plafonds, ne sont **parfois pas adaptées aux besoins des copropriétés**. Par exemple, les **durées maximales** de crédit sont encore souvent limitées à 10 ou 15 ans (sauf Fonds du logement et KBC), ce qui peut être insuffisant pour des projets de rénovation importants. De plus, les **plafonds de crédit** peuvent être trop bas pour couvrir l'ensemble des travaux nécessaires, particulièrement pour des grandes copropriétés dans lesquelles les chantiers peuvent rapidement se chiffrer en millions. Aujourd'hui, **grâce la pluralité d'acteurs**, ces conditions peuvent **s'assouplir pour s'adapter aux réalités des différentes copropriétés**. L'enjeu de demain sera **d'intégrer l'offre privée avec les solutions de soutien financier publiques** (ex. crédits à taux préférentiel) tout en **tenant compte, dès le départ, des spécificités des copropriétés**.

DES DOSSIERS CHRONOPHAGES ET COMPLEXES

Le développement graduel de l'offre et la méconnaissance persistante du milieu de la copropriété font que les modalités de vote, composition de dossier et processus de validation varient fortement d'un organisme à l'autre : confirmation écrite de non-contestation, modalités de libération des fonds, conditions techniques et administratives préalables... **Chaque spécificité augmente la complexité du dossier et la possibilité d'erreur. Une standardisation des bonnes pratiques communes s'impose.**

Pour 46%

des participants, le montage du dossier est la phase plus complexe, suivie par la gestion comptable (32%)

UNE ASSURANCE IMPOSÉE MAIS PAS TOUJOURS NÉCESSAIRE ?

89 %

des participants n'ont jamais dû activer l'assurance-crédit dans leurs dossiers.

Actuellement, la **quasi-totalité des organismes prêteurs sollicités imposent le recours à de l'assurance-crédit**. Bien que cette assurance puisse protéger les copropriétaires et l'ACP contre un éventuel défaut de paiement, elle ajoute des **coûts supplémentaires** (entre 1 et 3,5 % du montant total des travaux à payer sur fonds propres). Concrètement, l'assurance-crédit couvre uniquement les charges d'emprunt. En cas d'impayés, la **copropriété devra de toute façon entamer une procédure de recouvrement parallèle pour les charges courantes** (typiquement bien supérieures au coût de l'emprunt). De plus, depuis 2018, la copropriété est **créancière privilégiée sur les 2 dernières années de charges**, diminuant fortement le risque de non-recouvrement. **Dans les faits, l'activation de ce type d'assurance est excessivement rare** et de nombreux syndicats se questionnent quant à son imposition généralisée.

Exemple réel où le coût de l'assurance-crédit semble disproportionné par rapport au risque couvert : Copropriété de 80 appartements - Crédit de 500.000€ sur 20 ans (FLW) → Prime d'assurance 13.000€ Charge d'emprunt par appart = 6250€/appt. → 312€/an/appt

PARTICIPATION GLOBALE VS PARTIELLE

Si comptablement et administrativement, il est **beaucoup plus simple que l'ensemble des copropriétaires participent au crédit collectif** (appliqué par 44% des participants), force est de constater que la participation de certains copropriétaires vis-à-vis d'autres est relativement courante (appliquée occasionnellement ou régulièrement par le 56% des sondés).

Souvent, c'est une **nécessité pour mobiliser les fonds propres minimaux demandés par la banque** mais parfois c'est plutôt lié à la **diversité de profils** présents au sein d'une même copropriété. Pour certains, un emprunt collectif offre un **accès au crédit qu'ils n'auraient pas personnellement** (ex. 65+ ans, ...). Pour d'autres, les conditions financières liées à un crédit sur notoriété tel que souscrit en tant que copropriété sont significativement **moins intéressantes que ce qu'ils pourraient obtenir** à titre individuel (fonds propres, reprise d'encours, crédit social...).

« Personne n'a particulièrement envie de faire plus compliqué, mais parfois c'est nécessaire pour que le projet aboutisse »

L'IMPORTANCE DE LA LISIBILITÉ COMPTABLE

L'un des retours les plus étonnants du sondage a été la variété de solutions de gestion comptable employées.

Le crédit en copropriété étant une possibilité relativement récente, il n'est pas explicitement prévu dans la loi, laissant une marge importante quant à sa transposition dans la comptabilité de la copropriété. **Sans opération comptable spécifique pour le rendre visible, il ne va pas apparaître au bilan** et risque de passer inaperçu dans les décomptes de charges.

Et pourtant, au vu des montants en jeu, il est essentiel que le **montant du crédit encore dû, sa durée de remboursement et les copropriétaires concernés** en cas de participation partielle soient clairement identifiables.

Ceci est particulièrement crucial en cas de mutation, où le plus souvent les copropriétaires acheteurs seront responsables du remboursement de la suite du crédit, **ou en cas de changement de syndic**.

Si de nombreuses formulations comptables peuvent être employées efficacement une **solution commune standard** faciliterait la lisibilité. Une **sensibilisation des professions annexes** (notaires, courtiers, banques) est également cruciale pour éviter les erreurs.

56%

des sondés préviennent le notaire dans le 3.94 §1 et 2 et l'acheteur continue à payer le crédit après acte

ENVIE D'EN SAVOIR PLUS SUR LES COPROPRIÉTÉS ET LA RÉNOVATION ÉNERGÉTIQUE ?

Les **copropriétés et immeubles à appartements**, souvent méconnus ou insuffisamment intégrés dans les stratégies liées à la transition énergétique, **concernent plus de 4 millions* de Belges**.

La part d'appartements en Belgique a atteint les **30 % des logements en 2024****, et ne cesse d'augmenter en raison de facteurs démographiques, urbains et financiers. Beaucoup de ces bâtiments sont anciens (à **Bruxelles 89% ont plus de 45 ans* !**) et nécessitent des rénovations importantes pour **répondre aux problèmes d'entretien, de confort et aux nouvelles réglementations énergétiques**.

Il s'agit donc d'une **cible incontournable et pourtant complexe à mobiliser**.

Tous les jours des copropriétés avancent dans l'amélioration de leur performance énergétique. **Quels travaux réalisent-elles ? À quel prix et sur combien de temps ? Qu'est-ce qui fonctionne ? Qu'est-ce qui coince ? En allant à la rencontre des acteurs de terrain, des schémas récurrents et des difficultés partagées se sont dégagées. Pour les illustrer, nous avons récolté des Reno Stories, des cas concrets de rénovations en copropriété et sont consultables sur notre site www.syndicrenosupport.immo.**



DÉCOUVRIR LE
RAPPORT COMPLET

À propos de Federia :

Federia, la Fédération des agents immobiliers francophones, compte aujourd'hui près de 1.200 membres sur le territoire Wallonie-Bruxelles. Elle représente les différents métiers de la profession d'agent immobilier : courtiers, syndics et régisseurs immobiliers.

La vocation de Federia est avant tout de représenter les agents immobiliers et de défendre leurs intérêts auprès des pouvoirs publics, des instances diverses et du grand public mais aussi d'accompagner ses membres au quotidien. Elle leur fournit une large gamme de conseils, de services et de formations pour développer leurs compétences, avec éthique et professionnalisme.

Plus d'informations sur www.federia.immo et www.syndicrenosupport.immo