

L'ESTIMATION LA PLUS DOCUMENTÉE DE BRUXELLES

Plan de valeur

EXEMPLE DE DÉMONSTRATION

DOSSIER ENTIÈREMENT FICTIF : AUCUNE DONNÉE CLIENT RÉELLE

Appartement 2 chambres
Secteur Georges Henri
1200 Woluwe-Saint-Lambert

BRUXELLES > WOLUWE-SAINT-LAMBERT > SECTEUR GEORGES HENRI >

ADRESSE VOLONTAIREMENT FICTIVE

PRÉPARÉ PAR

David Thomas

Agent immobilier IPI 520.171

au sein de You Real Estate

SERVICE

Estimation-Bruxelles

RÉFÉRENCE

PDV-DEMO-001

NATURE

Exemple pédagogique illustrant la méthode du Plan de
valeur

Votre valeur en bref

L'essentiel de l'analyse tient sur cette page. Le reste du document la démontre, étape par étape.

405.000 € À 430.000 €

FOURCHETTE INDICATIVE DE VALEUR DE MARCHÉ (EXEMPLE FICTIF)

VALEUR DE RÉFÉRENCE 418.000 €

Confiance : INTERMÉDIAIRE

Plusieurs références proches, une typologie courante et une micro-localisation favorable dans ce scénario soutiennent l'analyse ; l'absence de parking, un état correct sans rénovation haut de gamme, le poids des charges et la sensibilité normale du marché à l'état exact et à la présentation justifient une prudence raisonnable.

CE QUI SOUTIENT LA VALEUR

- Emplacement résidentiel recherché et bonne accessibilité.
- Configuration 2 chambres avec terrasse, adaptée au marché.

CE QUI LIMITE LA VALEUR

- État correct mais sans rénovation premium.
- Absence de parking.

LE PRINCIPE

La valeur ne résulte pas d'un simple prix au m² : elle combine micro-localisation, caractéristiques du bien, état, copropriété et transactions de référence.

Rappel : ce dossier est un exemple de démonstration. Le bien, les chiffres et les transactions présentés sont entièrement fictifs ; seuls la structure et le raisonnement correspondent à un véritable Plan de valeur.

Le bien analysé

Les caractéristiques qui comptent pour la valeur, présentées comme dans un dossier réel. Ici, toutes les données sont de démonstration.

TYPE	Appartement, 3e étage d'un immeuble de 6 étages avec ascenseur
------	--

LOCALISATION	Secteur Georges Henri, 1200 Woluwe-Saint-Lambert (adresse volontairement fictive)
--------------	---

SUPERFICIE BRUTE (PEB)	96 m ² (surface fictive pour les besoins de la démonstration)
------------------------	--

CHAMBRES	2
----------	---

SALLE DE BAINS	1, correcte mais non récente ; WC séparé
----------------	--

EXTÉRIEUR	Terrasse d'environ 7 m ² , orientée sud-ouest
-----------	--

CAVE / PARKING	Cave privative ; pas de parking ni de garage
----------------	--

PEB	D (environ 190 kWh/m ² .an dans ce scénario)
-----	---

CHAUFFAGE	Collectif au gaz ; électricité conforme dans le scénario
-----------	--

ÉTAT	Bon état général, entretenu ; cuisine fonctionnelle et qualitative, plus récente que l'immeuble sans être neuve
------	---

CONSTRUCTION	Immeuble des années 1960
--------------	--------------------------

CHARGES	Environ 285 €/mois (communs, chauffage, eau, contribution au fonds de réserve)
---------	--

Données de démonstration. Dans un dossier client, chaque information importante porte en plus sa provenance (document vérifié, constat sur place, déclaration du propriétaire, ou point restant à confirmer).

La valeur se joue rue par rue

Un prix moyen communal ne dit presque rien d'un bien. La valeur se construit en descendant : la commune, le quartier, la rue, l'immeuble, puis le lot lui-même.

BRUXELLES > WOLUWE-SAINT-LAMBERT > SECTEUR GEORGES HENRI > LA RUE > L'IMMEUBLE >
VOTRE APPARTEMENT

Dans un dossier client, cette analyse est réalisée à partir de l'adresse exacte du bien et de son segment de rue. Pour cet exemple fictif, elle est volontairement présentée à l'échelle du secteur Georges Henri.

Le secteur Georges Henri se prête bien à cette lecture : un tissu principalement résidentiel organisé autour d'un axe commerçant, à proximité des liaisons vers Montgomery et le reste de Woluwe. Deux appartements « identiques sur papier » peuvent y avoir des valeurs sensiblement différentes selon leur position exacte.

Dans un dossier réel, l'analyse examine notamment : la différence entre l'axe fréquenté et la rue secondaire (bruit, stationnement, lumière) ; la proximité réelle des commerces et des transports (un atout, jusqu'au point où elle devient une nuisance) ; la qualité immédiate de l'environnement et du tronçon ; puis, dans l'immeuble, l'étage, l'orientation et le dégagement du lot. Dans ce scénario fictif, un 3^e étage avec ascenseur et une terrasse sud-ouest placeraient le bien dans la partie favorable de son immeuble.

C'est cette lecture, commune ≠ quartier ≠ rue ≠ immeuble ≠ lot, qui évite les deux erreurs classiques : surévaluer un bien moyen d'un beau quartier, ou sous-évaluer un excellent lot d'une rue discrète.

Ce qui soutient ou limite la valeur

Chaque élément est qualifié et expliqué. Les impacts ne sont pas convertis en pourcentages : une telle précision serait artificielle ; c'est l'ensemble du dossier qui fonde la fourchette.

SOUTIENS

SOUTIEN FORT

Secteur Georges Henri

Tissu résidentiel avec commerces et transports à distance raisonnable ; dans un dossier réel, la position exacte dans le secteur est vérifiée rue par rue.

SOUTIEN FORT

Configuration 2 chambres, surface équilibrée

96 m² et un plan qui répond à la demande la plus profonde du marché local.

SOUTIEN MODÉRÉ

Terrasse sud-ouest, étage intermédiaire avec ascenseur

Un extérieur utilisable et un 3^e étage lumineux : des atouts concrets à la revente.

SOUTIEN MODÉRÉ

PEB D, bon état général

Sans être exemplaire, le bien évite les seuils les plus pénalisants et se présente bien.

COPROPRIÉTÉ (SCÉNARIO DE DÉMONSTRATION)

Copropriété correctement gérée dans ce scénario : fonds de réserve constitué, pas de gros chantier urgent connu. Les charges restent néanmoins un élément d'appréciation du bien : dans un dossier réel, cette section s'appuie sur les procès-verbaux d'assemblée générale, les décomptes et l'état réel du fonds de réserve.

FREINS

FREIN MODÉRÉ

Absence de parking

Un manque réel dans ce secteur ; une partie des candidats l'exige.

FREIN MODÉRÉ

Cuisine et salle de bains non premium

Fonctionnelles mais datées : face aux biens récemment rénovés, l'écart se paie.

FREIN MODÉRÉ

Charges significatives (~285 €/mois)

À intégrer au budget mensuel réel des candidats.

NEUTRE À SURVEILLER

Immeuble des années 1960

Génération solide mais énergivore : la trajectoire de la copropriété comptera à terme.

Comment j'arrive à cette valeur

Cinq étapes, toujours dans le même ordre. La donnée nourrit le jugement professionnel ; elle ne le remplace pas.

01 VÉRIFIER ET COMPRENDRE LE BIEN

Surface de référence, état réel, copropriété, points juridiques : les faits d'abord, avec leur provenance.

02 LIRE SA MICRO-LOCALISATION

La commune ne suffit jamais : le quartier, la rue, l'immeuble et le lot font chacun une partie de la valeur.

03 SÉLECTIONNER DES TRANSACTIONS CONCLUES PERTINENTES

Quelques ventes réellement conclues et comparables, choisies pour une raison précise, plutôt qu'une longue liste.

04 COMPARER LES DIFFÉRENCES RÉELLES

Surface, état, étage, extérieur, PEB, parking, copropriété : chaque écart avec le bien évalué est explicité.

05 CONSTRUIRE LA CONCLUSION

Une fourchette, une valeur de référence, un niveau de confiance motivé : une analyse assumée et signée.

Dans un véritable Plan de valeur, David travaille prioritairement à partir de transactions effectivement conclues et documentées, et non des seuls prix actuellement affichés sur les portails immobiliers. Les références de la page suivante sont fictives, uniquement pour les besoins de cette démonstration.

Transactions de référence

DANS UN PLAN DE VALEUR RÉEL : DES BIENS RÉELLEMENT VENDUS, SÉLECTIONNÉS POUR LEUR PERTINENCE

Dans cet exemple de démonstration, les quatre références présentées ci-dessous sont entièrement fictives et servent uniquement à illustrer la méthode.

Les transactions présentées sur cette page sont entièrement fictives et servent uniquement à illustrer la méthode du Plan de valeur. Aucune ne correspond à une vente réelle.

Référence fictive A

Très pertinent

SECTEUR GEORGES HENRI ·

TRANSACTION FICTIVE : DÉMONSTRATION

410.000 €

PRIX DE VENTE FICTIF · OCTOBRE 2025 · $\approx 4.409 \text{ €/M}^2$

93 m² · 2 chambres · terrasse · PEB D · état comparable

La plus proche en configuration, état et énergie : elle ancre le cœur de la fourchette.

Référence fictive B

Pertinent

WOLUWE-SAINT-LAMBERT, SECTEUR VOISIN ·

TRANSACTION FICTIVE : DÉMONSTRATION

435.000 €

PRIX DE VENTE FICTIF · JANVIER 2026 · $\approx 4.394 \text{ €/M}^2$

99 m² · 2 chambres · balcon · PEB C · meilleur état intérieur

Meilleur état et meilleure énergie : elle dessine la borne haute, que notre bien n'atteint pas sans travaux.

Référence fictive C

Pertinent

SECTEUR GEORGES HENRI ·

TRANSACTION FICTIVE : DÉMONSTRATION

395.000 €

PRIX DE VENTE FICTIF · MARS 2026 · $\approx 4.158 \text{ €/M}^2$

95 m² · 2 chambres · sans terrasse · PEB E · état légèrement inférieur

Sans extérieur et plus énergivore : elle fixe la borne basse, sous laquelle notre bien n'a pas de raison de descendre.

Référence fictive D

Indicatif

WOLUWE-SAINT-LAMBERT, SECTEUR VOISIN ·

TRANSACTION FICTIVE : DÉMONSTRATION

445.000 €

PRIX DE VENTE FICTIF · MAI 2026 · $\approx 4.406 \text{ €/M}^2$

101 m² · 2 chambres · terrasse · PEB D · rénovation plus récente

Utile pour mesurer la prime d'une rénovation récente : un repère de contexte plus qu'un comparable direct.

Une référence n'est jamais sélectionnée sur le seul €/m² : cet indicateur reste descriptif et ne constitue pas une méthode mécanique de valorisation. C'est l'explication des différences (état, extérieur, énergie, parking) qui permet de situer votre bien entre ces repères.

Conclusion et recommandation

405.000 € À 430.000 €

FOURCHETTE INDICATIVE (EXEMPLE FICTIF)

VALEUR DE RÉFÉRENCE : 418.000 € · CONFIANCE : INTERMÉDIAIRE

LA RECOMMANDATION (EXEMPLE)

Un bien de ce profil se vend bien lorsqu'il est positionné avec justesse dès le départ : la demande pour un 2 chambres avec terrasse dans ce secteur est réelle, mais elle compare ; l'écart avec les biens récemment rénovés doit être assumé dans le prix plutôt que découvert en visite.

VALEUR DE MARCHÉ ET PRIX DE MISE EN VENTE : DEUX DÉCISIONS DISTINCTES

La valeur de marché estimée dit ce que le bien vaut ; le prix de mise en vente est un choix stratégique (seuils de recherche, concurrence visible, calendrier, objectifs du propriétaire). Il n'existe aucun mécanisme automatique du type « valeur + X % » : c'est une décision de commercialisation, pas une seconde estimation.

VALEUR DE RÉFÉRENCE

418.000 €

Ce que l'analyse de ce scénario fictif retient comme valeur de marché.

EXEMPLE DE STRATÉGIE DE COMMERCIALISATION

425.000 €

Dans ce scénario fictif, un lancement autour de 425.000 € pourrait être envisagé. Ce prix de commercialisation est distinct de la valeur de référence estimée à 418.000 €.

Votre bien mérite la même lecture.

DEMANDER MON ESTIMATION GRATUITE

ESTIMATION-BRUXELLES.BE

EXEMPLE DE DÉMONSTRATION

Toutes les données, transactions et caractéristiques de cet exemple sont fictives et ne correspondent à aucun bien ni client réel. Dans un dossier client, le Plan de valeur constitue un avis de valeur immobilier argumenté, établi à des fins d'information et de préparation d'un projet immobilier ; il ne constitue pas une expertise judiciaire, bancaire ou fiscale. Rapport écrit gratuit, généralement remis sous 48 h ouvrées après l'échange avec David et réception des informations nécessaires.