



## À VENDRE - ALLÉE DE LA FONTAINE à côté du 28

Allée de la Fontaine À côté 28 5651 - Berzée

**85 000 €**



778.00 m<sup>2</sup>



0 chambres



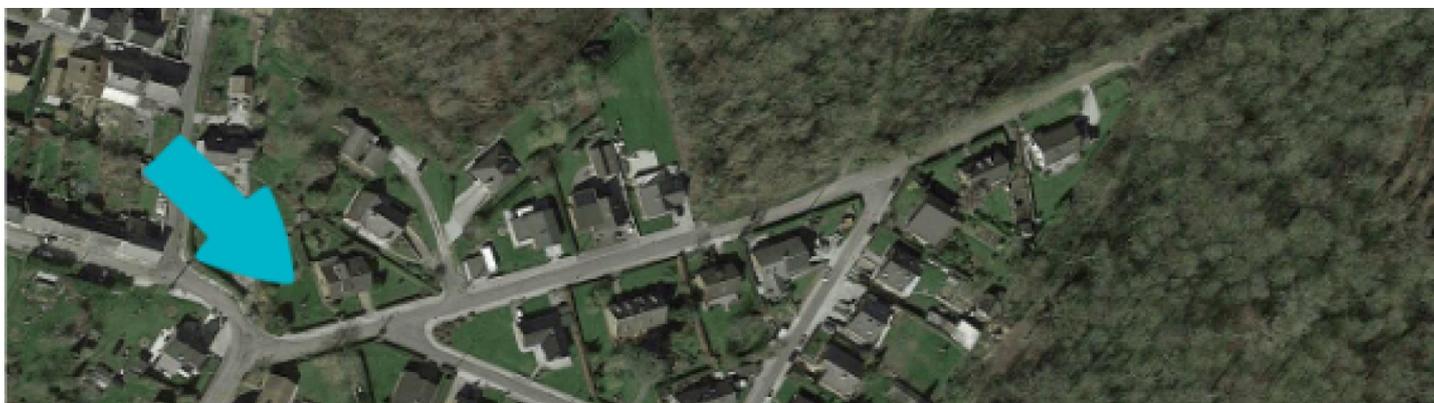
PEB /



Maxime  
 We Invest

+32 491 59 42 21

maxime.dekoninck@weinvest.be



## Adresse du bien

Allée de la Fontaine À côté 28  
5651 Berzée

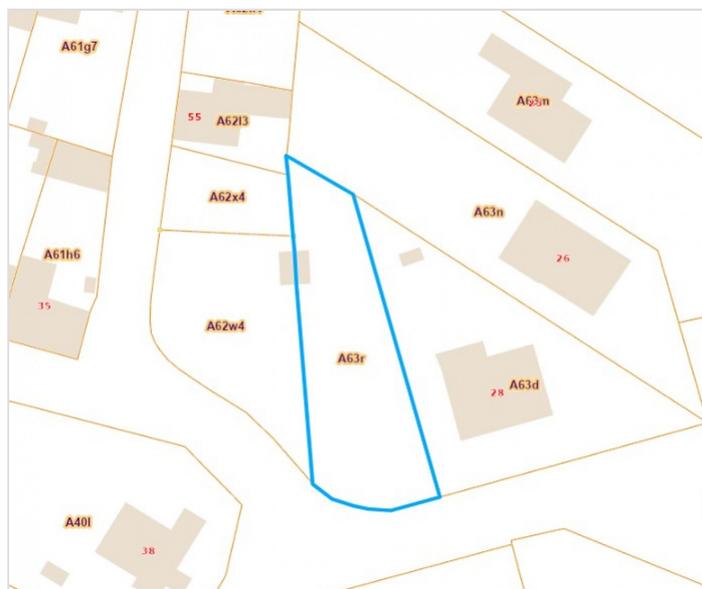
## Dimensions parcelle

Profondeur de la parcelle **55 m**

Surface de la parcelle **778.00 m<sup>2</sup>**

Largeur de la parcelle **21.00 m**

Orientation



\*Informations provenant du site du cadastre

\* L'orientation de la façade est prise par rapport à la rue.



*Maxime*

+32 491 59 42 21  
maxime.dekoninck@weinvest.be



## Composition du bien

	<b>Terrain</b>
Environnement	<b>Zone d'habitation</b>
Surface jardin	<b>0 m<sup>2</sup></b>



*Maxime*

+32 491 59 42 21

maxime.dekoninck@weinvest.be

EXTERIEUR



*Maxime*

+32 491 59 42 21  
maxime.dekoninck@weinvest.be

## Transports

Arrêt de bus	0 m
Accès ferroviaire	2000 m
Accès autoroutier	5600 m

## Écoles

École communale de Cour-sur-Heure	1277 m
-----------------------------------	--------

## Points d'intérêts

Santé	Julie DDB-coaching	899 m
Entrepreneur général	Chaveco Refrigeration	935 m
Supermarché	SPAR Berzée	958 m
Station de transit	Cour-sur-Heure	1122 m
Station de transit	Berzée	1265 m
Entrepreneur général	Binon & fils	1332 m
Bar	IKM event & com	1349 m
Entrepreneur général	Techniques Spéciales Marlaire	1701 m
Entrepreneur général	Giovanny Construction	1907 m
Hébergement	La Thyria	2014 m
Station de transit	Ham-sur-Heure	2526 m



*Maxime*

+32 491 59 42 21  
maxime.dekoninck@weinvest.be

PLAN DU BIEN



*Maxime*

+32 491 59 42 21

maxime.dekoninck@weinvest.be

# Les étapes d'achat d'un bien immobilier

## 1. BUDGET

En fonction de vos revenus et de vos économies (les "fonds propres") la banque va déterminer votre "capacité d'emprunt", c'est à dire le montant maximal du crédit.

## 3. OFFRE

Une fois le bien de vos rêves trouvé, vous rédigez une offre au propriétaire, qui lui notifie votre intérêt d'acheter à un prix donné et dans des conditions déterminées.

## 5. FINANCEMENT

Différents types de crédits hypothécaire existent. En négociant auprès de plusieurs banques, vous obtiendrez le crédit le plus avantageux pour votre situation. Une fois l'offre de prêt formelle obtenue, le compromis peut être signé.

## 7. SIGNATURE COMPROMIS

Une fois le compromis rempli et accepté par les parties, vous le signez chez le notaire du vendeur ou dans votre agence immobilière. La signature se fait en général dans le mois qui suit l'offre.

+ Vous payez une *garantie équivalente à 5 ou 10% du prix de vente.*

## 9. SIGNATURE DE L'ACTE

Maximum 4 mois après le compromis a lieu la signature de l'acte, chez votre notaire. C'est le moment où vous recevez les clés et devenez propriétaire.

+ Vous payez le *solde, les frais de notaire et les coûts de l'acte.*

## 2. RECHERCHE

Vous pouvez entamer vos recherches. Encodez vos critères sur les plateformes immobilières (immoweb, immovlan,...) et/ou les communiquez-les aux agences immobilières locales afin d'être notifié lorsqu'un bien est mis en vente.

## 4. NÉGOCIATION

Le propriétaire peut accepter votre offre, la refuser voir vous faire une contre-proposition (à accepter ou refuser en retour). Une fois les négociations abouties et l'offre contresignée, la vente est scellée.

## 6. COMPROMIS

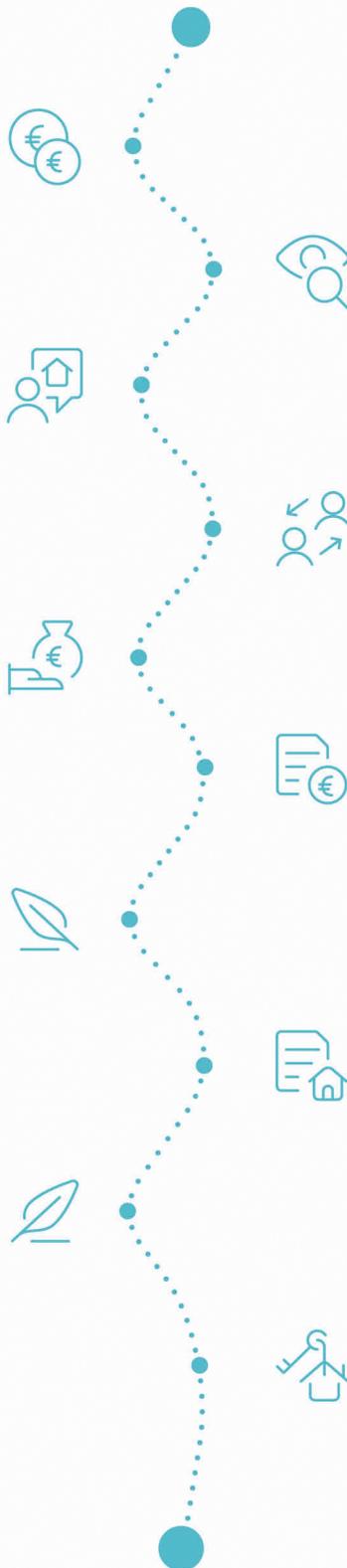
Le compromis est le premier contrat formalisant l'engagement de vente. C'est soit le notaire soit l'agence immobilière qui va le rédiger.

## 8. RECHERCHES NOTARIÉES

Les notaires vont rassembler les documents et effectuer les recherches administratives, hypothécaires et fiscales auprès des administrations concernées. Une fois toutes les informations collectées, la date de signature peut être fixée.

## 10. TITRE DE PROPRIÉTÉ

Votre notaire transmet l'acte signé au bureau des hypothèques pour y être enregistré. Quelques semaines plus tard, il recevra le titre de propriété portant les cachets de l'administration fiscale, conservera l'original et vous transmettra une copie.



Acheté!



# Quels sont les frais « cachés » à l'achat d'un bien immobilier ?

Lorsque vous faites l'acquisition d'une propriété, le prix de vente sera toujours additionné de taxes et frais annexes, appelés **«frais d'achat» et qui s'élèvent en moyenne à 15% du prix de vente** (sauf si vous bénéficiez d'un taux réduit ou d'un abattement). C'est votre notaire qui va les collecter, mais celui-ci va ensuite les redistribuer aux différentes administrations.

## Exemple :



**Prix d'achat**  
en Régions wallonne et bruxelloise  
(sous réserve des éventuelles réductions de frais et abattements).

**200.000 €**

**Total des frais d'achat**

**+ 29.175 €**

**Total de l'achat** ▶

**229.175 €**

**25.000 €** Droits d'enregistrement

**2.160 €** Honoraires du notaire (soumis à la TVA\*)

**1.100 €** Frais administratifs (soumis à la TVA\*)

**685 €** TVA

**230 €** Transcription hypothécaire



Si votre achat est financé grâce à un crédit hypothécaire, il faudra ajouter les frais liés à un second acte notarié ; l'acte de crédit, qui va entraîner des frais supplémentaire dûs à la banque et au notaire. Renseignez-vous auprès de votre notaire pour connaître le montant total exact.

## Nos services

Chez We Invest, nous sommes persuadés qu'un bon agent immobilier n'est pas nécessairement un secrétaire redoutable, un photographe hors-pair, un marketeur ingénieux ou un informaticien passionné. Nous avons donc décidé de former une agence immobilière avec une véritable équipe de professionnels pour entourer cet agent.

▼ **Votre agent We Invest est plus qu'un ouvreur de porte:** c'est un véritable conseiller, passionné. Il ou elle vous guidera et vous encadrera dans l'une des transactions la plus importante de votre vie. Grâce à sa certification IPI, vous êtes assurés que nos agents sont formés aux aspects techniques, juridiques, fiscaux et administratifs d'un achat et d'une vente.

▼ **L'équipe de marketing:** votre agent immobilier est soutenu par une équipe marketing professionnelle (photographes, vidéastes, publicitaires, graphistes, spécialistes du marketing digital, etc.) Grâce à nos supports, tels que les plans, les visites virtuelles, les vidéos ou le livret comme celui-ci, vous gagnez du temps en ne visitant que les propriétés qui vous correspondent vraiment !

▼ **L'équipe technologique:** Notre objectif est d'utiliser la technologie pour humaniser les transactions immobilières. Contradictoire? Pas du tout: entourés d'outils et de services tech', le travail de nos agents immobiliers est considérablement allégé. Cela leur permet de se concentrer sur leur plus grande force: des conseils personnalisés pour que vous puissiez trouver la maison de vos rêves ou vendre la vôtre au meilleur prix.



## Vous songez à vendre ?

Notre équipe est disponible pour vous soutenir dans chacun de vos projets de vente ou de mise en location. Faites évaluer votre propriété objectivement, gratuitement, et sans engagement. [Contactez votre agent immobilier We Invest et découvrez autour d'une tasse de café ce que nous pouvons faire pour vous.](#)