



DOCUMENTATION PATRIMONIALE

Cadastre, enregistrement et domaines

BUR.ENR.st-josse-ten-noode

adresse de correspondance
Bureau de l'enregistrement de Sint-Josse-Ten-Noode
Rue de la Régence 54, 1000 BRUXELLES

CLAEYS Bernard
Notaire
rue d'Hérinnes 31

7850 ENGHEN

Votre courrier du	Vos références	Nos références	Annexe(s)
29.03.2007	JC/SUCC/DE BRUYCKE	2007/0093/A	

Succession de : DE BRUYCKER CELESTINE - déclaration n° : 2007/0093/A

Maître,

Je vous prie de verser ou de virer avant le 04/06/07 au compte courant postal de mon bureau, les sommes indiquées ci-après qui sont dues sur la déclaration de succession de M. DE BRUYCKER CELESTINE

1. DROITS	19.069,04 €
2. AMENDES	
A. Amendes proportionnelles réduites en vertu de l'article 141 du Code des droits de succession et conformément à l'arrêté royal du 31 mars 1936 portant règlement général des droits de succession.	0,00 €
B. Autres amendes	0,00 €
3. INTERETS	0,00 €
	<u>19.069,04 €</u>

Prière de bien vouloir mentionner sur l'ordre de paiement les références (voir en dessous de la mention "Nos références")

S'il s'agit d'un paiement partiel de la somme totale, il est indispensable d'indiquer pour quelle partie le paiement est effectué. A défaut de cette mention, le montant versé sera attribué à l'ensemble de la succession.

Je me permets d'attirer votre attention sur l'article 11 de l'arrêté royal précité au cas où le paiement des sommes dues ne serait pas obtenu à l'amiable.

Cet article est libellé comme suit : "Lorsque les droits, amendes et accessoires sont recouvrés par voie de contrainte, l'amende réduite est majorée de 50% sans que le montant à réclamer puisse être inférieur à 10% des droits dus. La majoration n'est toutefois pas applicable lorsque le juge réduit la prétention de l'Etat ou que l'argumentation du contribuable repose uniquement sur une question de droit".

Je suis disposé bien entendu à vous fournir toutes les explications que vous jugeriez utiles

Veuillez agréer, M., l'expression de ma considération distinguée.

Le receveur

J. DANGKAERT

Nr. 197-2004

(1) intérêt légal de 7 % depuis le 1 septembre 1996

SuccBR-015.XLS 07/02/2005 ©FVdV/JPM

Des informations complémentaires concernant ce courrier peuvent être obtenues auprès de :

Bureau de l'enregistrement Sint-Josse-Ten-Noode

N° de compte : 679-2003568-33 IBAN BE90 6792 0035 6833 BIC PCHQBE33

Tél.02/510.96.44 Fax.02/510.96.41

e-mail : BUR.ENR.st-josse-ten-noode @ minfin.fed.be

Heure d'ouverture : de 8H à 12H

BRUYLANDT E.

.be

Succession de :

[illegible]

1. The first step in the process of creating a new product is to identify a market need. This involves conducting market research to understand the current market landscape, identify gaps, and determine the target audience. Once a market need is identified, the next step is to develop a concept that addresses this need. This concept should be innovative, feasible, and profitable. The concept is then refined through a series of iterations, involving feedback from potential customers and internal stakeholders. The refined concept is then developed into a detailed business plan, which outlines the product's features, benefits, and the marketing strategy. The business plan is then used to secure funding from investors or lenders. Once funding is secured, the next step is to develop a prototype of the product. This involves creating a small-scale version of the product that can be used to test the concept and gather feedback. The prototype is then used to conduct a series of tests, including usability testing and market testing. The results of these tests are used to refine the product and develop a final business plan. The final business plan is then used to launch the product into the market. This involves creating a marketing campaign, establishing distribution channels, and monitoring the product's performance. The product is then sold to customers, and the company monitors the sales and customer feedback to make any necessary adjustments. The process of creating a new product is a complex and iterative one, requiring a combination of creativity, research, and business acumen. The company must be able to identify a market need, develop a concept that addresses this need, and then refine and launch the product successfully. The company must also be able to monitor the product's performance and make any necessary adjustments to ensure its success in the market.