

On a hérité de la maison... Qu'est-ce qu'on fait maintenant ?

Marie-Laurence Raoul · Conseillère immobilier

Les 60 points de contrôle — du premier rendez-vous chez le notaire à la signature de l'acte définitif

06.84.63.77.64 · immobilier-barlin.fr

Comment utiliser cette check-list ?

Cochez chaque case au fur et à mesure. Respectez l'ordre autant que possible. Cet outil ne remplace pas les conseils d'un notaire — il vous donne une vision complète pour ne rien oublier.

1 Comprendre votre situation

- Contacter un notaire pour ouvrir la succession
À faire dans les premières semaines suivant le décès.
- Obtenir l'acte de notoriété
Il désigne officiellement les héritiers.
- Identifier tous les héritiers et leurs coordonnées
Y compris les héritiers éloignés ou difficiles à joindre.
- Vérifier l'existence d'un testament ou d'une donation
À communiquer au notaire sans délai.
- Faire établir l'attestation immobilière
Confirme que le bien est dans la succession.
- Respecter le délai de déclaration de succession
6 mois après le décès pour éviter des pénalités.
- Identifier concubin, légataire ou héritier mineur
Ces situations nécessitent un traitement spécifique.

■ Héritier mineur : toute décision sur sa part nécessite l'autorisation du juge des tutelles.

20 000 €

C'est ce qu'une mauvaise décision peut coûter dans le Bassin Minier.

Estimation trop haute, vente précipitée, désaccord non structuré : les erreurs les plus coûteuses sont aussi les plus évitables.

2 Clarifier les objectifs

- Réunir tous les héritiers pour une première discussion
En présence ou par visioconférence structurée.
- Répondre aux 7 questions clés (chapitre 2)
Situation, objectif, état du bien, émotions, horizon...
- Identifier qui veut vendre / conserver / racheter
- Désigner un héritier référent pour coordonner
Simplifie les échanges sans retirer de droits aux autres.
- Fixer un horizon de décision commun
3 mois ? Dans l'année ? Précisez pour éviter l'enlisement.
- Documenter les décisions prises par écrit
Prévient les incompréhensions et tensions ultérieures.

3 Évaluer le bien

- Faire réaliser les diagnostics obligatoires
DPE, électricité, gaz, amiante, plomb, termites, ERP...
- Lire et comprendre les résultats
Ne pas les mettre de côté — ils influencent directement la valeur.
- Évaluer l'état général avec un regard objectif
Toiture, chaudière, fenêtres, isolation, humidité.
- Demander une estimation basée sur des ventes réelles
Les annonces affichent des prix souhaités, pas des prix payés.
- Vérifier les prix du marché local (DVF)
Base de données gouvernementale des transactions réelles.
- Comprendre l'impact du DPE sur la valeur
F ou G dans le Bassin Minier : la norme, pas une catastrophe.
- Anticiper l'enveloppe travaux si nécessaire
Indispensable pour fixer un prix cohérent.

■ Estimation trop haute = bien qui traîne, se dévalue, et se vend finalement moins cher.

6 options

Vendre, louer, conserver, racheter, viager ou diviser.

La vente n'est pas la seule réponse. La bonne décision dépend de votre situation familiale, financière et émotionnelle.

4 Prendre la décision

- Évaluer les 6 options : vendre / louer / conserver / racheter / viager / diviser
- Vérifier la faisabilité financière de chaque option
Location : qui gère ? Rachat : qui finance ? Division : délai ?
- Envisager la division si la configuration le permet
Peut augmenter le produit total — à évaluer avec un géomètre.
- Évaluer le viager si un conjoint occupant est concerné
Moins connue, souvent bien adaptée à certaines situations.
- Décision à l'unanimité ou à la majorité des 2/3
Blocage persistant → médiation avant toute procédure judiciaire.
- Documenter la décision finale par écrit
Accord de tous les héritiers indispensable.

On a hérité de la maison... Qu'est-ce qu'on fait maintenant ?

Marie-Laurence Raoul · Conseillère immobilier

Les 60 points de contrôle — du premier rendez-vous chez le notaire à la signature de l'acte définitif

06.84.63.77.64 · immobilier-barlin.fr

5

Préparer la vente

- Vider et débarrasser entièrement le bien
Un bien vide se visite mieux et se vend plus facilement.
- Effectuer les petites réparations visibles
Poignée, joint, interrupteur, peinture : les détails comptent.
- Appliquer les principes du home staging
Désencombrer, luminosité, propreté générale.
- Évaluer si des travaux importants sont pertinents
Gain estimé – coût des travaux – délai : trois critères à peser.
- Choisir la stratégie de vente
PAP / notaire / agence / mandataire spécialisé selon complexité.
- Rencontrer au moins 2 professionnels avant de signer
Vérifier : connaissance du marché, estimation justifiée, stratégie.
- Choisir le type de mandat en connaissance de cause
Mandat exclusif = plus d'engagement, meilleure stratégie.

6

Gérer les visites et les offres

- Bien accessible et présentable pour chaque visite
- Demander un compte-rendu après chaque visite
Les retours des acheteurs permettent d'ajuster si besoin.
- Ne pas répondre à une offre dans l'urgence
Prendre 24 à 48 h — surtout si plusieurs offres arrivent.
- Analyser : prix · financement · apport · délais · conditions
Une offre sûre vaut mieux qu'une offre haute mais fragile.
- Vérifier la solvabilité de l'acheteur
Attestation de financement ou simulation bancaire.
- Accord écrit de tous les héritiers avant d'accepter

Situations particulières

- Héritier mineur : autorisation du juge des tutelles
Obligatoire pour toute décision sur sa quote-part.
- Concubin / pacsé : vérifier testament et droits réels
Droits très différents selon statut et testament.
- Bien loué : congé pour vendre 6 mois minimum
Et droit de préemption du locataire à respecter.
- Mandat de gestion : identifier et résilier dès que possible
- Héritier absent : procuration notariée 15 jours à l'avance
- Indivision bloquée : médiation avant procédure judiciaire
- Désaccord sur le prix : expertise judiciaire indépendante

7

Du compromis à la signature

- Relire le compromis point par point avant de signer
Prix, conditions, délais, état du bien, équipements inclus.
- Tous les héritiers informés avant la signature
- Attendre la fin du délai SRU (10 jours)
L'acheteur peut se rétracter sans motif pendant ce délai.
- Surveiller le délai d'obtention du prêt (~60 jours)
En cas de difficulté, le notaire peut accorder une prorogation.
- Aucun travaux sans accord écrit de l'acheteur
Tout changement entre compromis et acte peut bloquer la vente.
- Réclamer le projet d'acte 48 h avant la signature
Droit des vendeurs — permet de relire sereinement.
- Visite finale + relevé des compteurs
État des lieux, eau, électricité, gaz, mobilier inclus.
- Résilier les contrats le lendemain de la signature
Assurance, énergie, eau, alarme, taxe foncière.

■ Chaque héritier peut avoir son propre notaire — sans surcoût. Les honoraires se partagent entre les deux études.

8

Après la vente

- Vérifier la répartition des fonds par le notaire
Quote-parts, dettes à rembourser, frais déduits.
- Conserver tous les documents liés à la vente
Acte, compromis, diagnostics, justificatifs de travaux.
- Vérifier si une plus-value immobilière est due
Valeur succession < prix de vente = plus-value imposable.
- Informer le centre des impôts si nécessaire
- Prendre le temps pour les fonds reçus
Ni trop vite, ni trop tard — voir chapitre 10 du guide.
- Consulter les bons interlocuteurs avant de réinvestir
Conseiller financier, notaire, professionnel immobilier local.
- Clore émotionnellement cette étape
La succession est aussi souvent un deuil. Elle mérite d'être reconnue.

Votre situation est particulière ?

Chaque succession est différente.
Un échange de 20 minutes suffit
souvent à clarifier l'essentiel.

06.84.63.77.64

immobilier-barlin.fr