20 000 €

C’est ce que peut vous coûter
une succession immobilière
mal gérée.

ON A HÉRITÉ DE LA MAISON...

Qu’est-ce qu’on fait maintenant ?

Un livre inédit consacré aux héritiers
du Bassin minier pour avancer
sereinement, même à plusieurs.



MARIE-LAURENCE RAOUL

Derrière chaque succession, il y a une famille.
Derrière chaque maison, il y a une histoire.
Ce livre accompagne l'un et l'autre.

© 2026 Marie-Laurence Raoul — Tous droits réservés.

Cet ouvrage est protégé par le droit d'auteur. Toute reproduction, représentation, traduction, adaptation ou transformation, intégrale ou partielle, par quelque procédé que ce soit (électronique, mécanique, photocopie, enregistrement ou autre), sans l'autorisation écrite préalable de l'auteure, est strictement interdite et constitue une contrefaçon sanctionnée par le Code de la propriété intellectuelle.

Les informations contenues dans ce livre ont été rédigées à titre informatif et pédagogique. Elles ne constituent pas un conseil juridique, fiscal ou financier. L'auteure ne saurait être tenue responsable des décisions prises par le lecteur sur la base de ces informations. Tout projet immobilier ou successoral doit faire l'objet d'une consultation auprès d'un notaire, d'un avocat ou d'un conseiller qualifié.

Les noms et situations des personnes citées dans les exemples ont été modifiés pour préserver leur anonymat. Toute ressemblance avec des personnes réelles ne serait que fortuite.

Auteure

Marie-Laurence Raoul

Conseillère immobilier

Dépôt légal

France — 2026

Conception et mise en page

Marie-Laurence Raoul

Pour Brigitte.

Parce que transmettre cette maison,
c'était encore s'occuper de toi.

SOMMAIRE

INTRODUCTION 7

PARTIE I - CLARIFIER VOTRE SITUATION **13**

1- QUAND LE DEUIL RENCONTRE L'ADMINISTRATIF 15
2- QUE FAIRE DE LA MAISON : CLARIFIER CE QUI COMPTE POUR CHACUN 18

PARTIE II - ANALYSER LE BIEN ET LE MARCHE **23**

3- CE QUE VOTRE MAISON CACHE VRAIMENT — ET CE QUE LES DIAGNOSTICS RÉVÈLENT 24
4- CE QUE VAUT VRAIMENT LA MAISON – UNE ESTIMATION FIABLE EN 7 ÉTAPES 29

PARTIE III - PREPARER LA VENTE **35**

5- DÉCIDER : LES 6 OPTIONS POUR VOTRE MAISON HÉRITÉE 36
6- PRÉPARER LE BIEN : CE QUI CHANGE LE PRIX 41
7- QUI VEND VRAIMENT VOTRE MAISON 46
8- LES VISITES : COMPRENDRE, QUALIFIER, RÉAGIR 54

PARTIE IV - EXAMINER L'OFFRE ET SECURISER LA VENTE **59**

9- LES PREMIÈRES OFFRES ARRIVENT : ANALYSE ET DÉCISION 60
10- LES 90 JOURS DÉCISIFS : 10 ERREURS QUI COÛTENT CHER 65

PARTIE V - CAS PARTICULIERS ET SITUATIONS COMPLEXES **73**

11- INDIVISION DIFFICILE : COMMENT SORTIR DU BLOCAGE 74
12- ET DANS MON CAS ? 80
13- VENTE RAPIDE : C'EST POSSIBLE, VOICI COMMENT 92

PARTIE VI - VOTRE MAISON HERITEE : ET MAINTENANT, ON FAIT QUOI ? **95**

14- MAISON HERITÉE : DÉCIDER AVEC JUSTESSE 96
15- CE QUE CE VOUS A DONNÉ 98

GLOSSAIRES **99**

GLOSSAIRE DES TERMES TECHNIQUES 100
CONTACTS UTILES — BASSIN MINIER 105

À PROPOS DE L'AUTEURE **107**

FACE À FACE 108

INTRODUCTION

Personne ne vous a demandé de prendre les rênes. Vous le faites parce qu'il le faut. Parce que cette maison, ils se sont saignés pour elle — dans une époque où rien n'était facile, où chaque pierre représentait des années de travail et de sacrifices silencieux. On ne solde pas ça. On ne brade pas leur vie. On la respecte. Ce livre est là pour une seule chose : que vous fassiez les bons choix — pour eux, pour vous, pour la famille.

Ce livre est né d'une maison

Il existe des dizaines de livres sur la transmission du patrimoine — sur comment organiser sa succession de son vivant, anticiper, optimiser. Ce sont de bons livres, pour ceux qui ont eu le temps de s'y préparer.

Mais personne n'écrit pour ceux qui se retrouvent devant une maison que rien n'a préparée à être transmise. Ceux pour qui la question n'est pas « comment optimiser » mais simplement : *qu'est-ce qu'on fait maintenant ?*

C'est cette question-là que j'ai vécue.

Lorsque j'ai perdu ma mère Brigitte, je connaissais déjà les étapes d'une vente immobilière et les difficultés qu'elles peuvent faire surgir. Cela m'a permis d'aborder cette succession avec un regard structuré. Mais connaître les étapes ne protège pas de ce qui se passe entre les gens.

Derrière ce résultat propre, il y avait des frictions, des silences qui pèsent, des ruptures qui se sont renforcées plutôt qu'apaisées. Professionnellement, j'ai tenu ma ligne jusqu'au bout. Personnellement, j'ai morflé, comme on dit.

Et puis il y a eu le reste. Ouvrir les placards de ma mère. Retrouver ses produits de beauté, son dressing, ses papiers — tout bien rangés, comme elle l'avait fait toute sa vie. Il fallait pourtant le faire, pour que cette maison continue à vivre, autrement, avec quelqu'un d'autre.

Ce que je voulais, c'est que les acheteurs en fassent leur endroit — avec tout le respect qu'elle méritait. C'est ce qui s'est passé. Et cette pensée-là, au moment de signer, valait beaucoup.

Pourquoi j'ai écrit ce livre

C'est de cette expérience qu'est né ce livre. Pour que d'autres filles, d'autres fils, d'autres héritiers n'aient pas à traverser cela seuls. Pour que les décisions soient plus claires et plus sereines — même dans les moments les plus difficiles. Même quand les relations sont abîmées. Même quand rien n'a été préparé.

Mon expérience professionnelle auprès de familles confrontées à des successions immobilières m'a ensuite permis de mieux comprendre les difficultés récurrentes auxquelles elles sont confrontées. C'est cette expérience, mêlée à la mienne, qui a nourri ce livre.

Si votre situation est difficile, si les héritiers ne s'entendent pas, si vous ne savez pas par où commencer : **ce livre est fait pour vous. Vous n'êtes pas seul.**

Bernard, Isabelle et Luc — vos compagnons de route

Tout au long de ce livre, vous croiserez les Mercier : Bernard, Isabelle et Luc, trois héritiers d'une maison de famille dans le Bassin Minier. Ils ne sont pas réels. Mais ce qu'ils traversent, oui — leurs doutes, leurs désaccords, leurs ajustements viennent de dizaines de successions que j'ai accompagnées. Ils sont là pour que vous ne lisiez pas ce livre seul — et pour que chaque étape ait un visage.

Où en êtes-vous ?

Votre situation	Commencez ici
Début de la succession	**Partie 1 — Clarifier**
En train de réfléchir à la vente	**Partie 2 — Analyser**
Décision de vendre prise	**Partie 3 — Préparer**
Bien déjà sur le marché	**Partie 4 — Examiner**
Offre en cours	**Partie 4 — Sécuriser**
Situation difficile ou bloquée	**Partie 5 — Cas particuliers**
Quelle que soit votre situation	**Partie 6 — Ce que j'espère vous avoir donné**

Si vous savez déjà où vous en êtes, allez directement à la partie qui vous concerne. Sinon, lisez depuis le début — chaque étape s'appuie sur la précédente.

Vous n'avez pas à tout savoir avant de commencer. Ce livre s'adapte à chaque situation.

Ce que vous trouverez dans ce livre

Ce livre suit un chemin en six parties, du premier choc de l'annonce jusqu'à la décision finale.

La Partie I vous aide à clarifier votre situation. Avant toute décision, il faut savoir exactement où vous en êtes : qui hérite, quels sont les droits de chacun, et ce que l'indivision implique concrètement dans la vie quotidienne — pas seulement sur le papier. Cette partie pose les fondations en commençant par ce que personne ne vous dit vraiment : le deuil et l'administratif arrivent en même temps, et il faut tenir les deux. Le chapitre 1 retrace la chronologie juridique des premières semaines — l'acte de notoriété, l'attestation immobilière, la déclaration de succession — et ce que chacune de ces étapes signifie pour vous, concrètement. Le chapitre 2, lui, s'attaque à ce qui est souvent plus difficile encore : aligner les visions entre héritiers. Certains veulent avancer, d'autres ont besoin de temps, d'autres encore se taisent sans être en accord. Ce chapitre vous donne un cadre pour que cette conversation ait lieu, sans que la maison devienne le prétexte d'une rupture plus ancienne.

La Partie II vous aide à analyser le bien et le marché. Ce que vaut vraiment la maison — pas ce que vous espérez, pas ce que le voisin a vendu il y a trois ans, pas le chiffre que vous avez en tête depuis des années, mais la valeur réelle, celle qu'un acheteur est prêt à payer aujourd'hui, sur ce marché, dans cet état. Le chapitre 3 entre dans le concret avec les diagnostics : ce qu'ils révèlent, ce qu'ils protègent, et pourquoi les héritiers qui pensent bien connaître la maison sont souvent ceux qui ont le regard le plus faussé. Le chapitre 4 aborde ensuite l'estimation en sept étapes, appuyée sur des ventes comparables réelles, parce qu'une valeur mal calibrée en début de succession a des conséquences fiscales et commerciales que vous payez jusqu'à la signature. Ce n'est pas une partie technique. C'est une partie qui vous rend lucides.

La Partie III vous accompagne dans la préparation de la vente. Une fois la décision prise, encore faut-il savoir quoi décider exactement : vendre, oui, mais à quelle condition, avec qui, comment, et dans quel ordre ? Le chapitre 5 commence par quelque chose que peu de livres abordent : les six options réellement disponibles pour une maison héritée — vendre, louer, conserver, racheter les parts des autres, envisager un viager, diviser le bien. Chacune a ses implications, ses contraintes, ses coûts cachés, et une grille de décision vous aide à identifier rapidement celle qui correspond à votre situation. Les chapitres 6, 7 et 8 abordent ensuite les leviers concrets : ce qui fait vraiment bouger le prix, comment choisir le bon professionnel — et pourquoi ce choix change tout —, et enfin ce que les visites révèlent sur les acheteurs avant même qu'ils aient fait une offre.

La Partie IV vous aide à examiner les offres et à sécuriser la vente. Les offres arrivent, et c'est là que beaucoup de successions déraillent — non pas parce que les acheteurs n'étaient pas sérieux, mais parce que les vendeurs ont mal lu les signaux. Le chapitre 9 vous apprend à décrypter une offre au-delà du prix affiché : le mode de financement, les conditions suspensives, le profil réel de l'acheteur, avec les outils pour comparer, négocier et décider sans précipitation ni peur de rater le bon acheteur. Le chapitre 10 vous emmène ensuite dans les quatre-vingt-dix jours qui séparent l'offre acceptée de la signature définitive — la période où tout peut encore basculer : financement refusé, diagnostic surprise, rétractation, malentendu entre héritiers. Les dix erreurs les plus coûteuses de cette phase y sont détaillées, avec ce qu'il faut faire à la place.

La Partie V est consacrée aux cas particuliers et aux situations complexes. Vous n'êtes peut-être pas dans une succession ordinaire : peut-être qu'un héritier ne répond plus, que les mêmes discussions reviennent en boucle sans aboutir, ou que la maison est occupée, louée, et que la situation familiale rend toute décision commune impossible pour l'instant. Le chapitre 11 commence par les blocages en indivision : comment les reconnaître avant qu'ils s'installent, ce qu'on peut décider seul et ce qui nécessite l'accord de tous, et les voies de sortie possibles — y compris les plus formelles. Le chapitre 12, Et dans mon cas ?, est conçu comme un miroir, pour que vous puissiez identifier votre propre situation parmi les cas les plus fréquents. Et pour ceux qui n'ont pas le temps d'attendre, le chapitre 13 est entièrement consacré à la vente rapide — parce que c'est possible, et parce que ça ne veut pas dire brader. Cette partie ne juge pas. Elle cherche des sorties.

La Partie VI répond enfin à la question : et maintenant, on fait quoi ? Ce n'est pas un résumé. C'est un point d'arrivée — et pour beaucoup, un nouveau départ. Les Mercier ont signé. Chacun a reçu sa part. La maison a changé de mains. Et la famille, elle, est restée entière. Ce n'est pas toujours le cas, mais c'est ce vers quoi ce livre vous a accompagné : non pas une vente parfaite, mais une décision prise avec justesse, avec méthode, avec le moins de regrets possible. Le chapitre 14 revient sur ce que la méthode CAPES aura changé dans votre façon d'aborder cette période, et le chapitre 15 referme le livre — pas pour vous féliciter d'être arrivé au bout, mais pour que vous repartiez avec quelque chose de solide, quelle que soit la suite.

La réalité des héritiers du Bassin Minier

Il y a des moments où la vie n’attend pas. Où le deuil n’est pas terminé que déjà des décisions s’imposent. La maison est là. Elle ne peut attendre. Et vous non plus.

Dans le Bassin Minier, des centaines de familles traversent chaque année cette même réalité : une maison héritée, des héritiers qui ne partagent pas tous la même vision, et des démarches à engager dans un moment déjà difficile.

La difficulté ne vient pas du droit ni du bien. Elle vient de la différence de perception entre ceux qui héritent. Certains veulent avancer. D'autres ont besoin de temps. D'autres encore se taisent — sans être en accord. Au milieu : une maison.

Ce que l’expérience révèle

Dans la majorité des successions immobilières, les héritiers ne manquent pas de bonne volonté. Ce qui manque, c’est un cadre.

L'urgence. L'émotion. Les malentendus. Ces trois ingrédients, mélangés, produisent presque toujours la même chose : du temps perdu et de l'argent perdu.

Ces erreurs coûtent souvent plusieurs milliers d'euros — parfois jusqu'à 20 000 € — et plusieurs mois de délai. C'est précisément pour vous aider à les éviter que ce livre a été écrit.

La méthode C-A-P-ES : votre boussole

Ce livre n'est pas un manuel théorique de plus. C'est un guide pratique structuré autour d'une méthode en cinq étapes qui vous accompagnera du premier jour jusqu'à la signature chez le notaire. Chaque lettre correspond à une phase clé — et à un chapitre dédié.

C— Clarifier *(Partie I)* **: la situation et les rôles de chacun**

Avant de mettre votre bien en vente, il faut savoir exactement qui hérite, quel est le contexte de chacun, les intentions. Chaque situation implique des contraintes, des délais et des attentes différentes.

A — Analyser (*Partie II*) **: la réalité du bien, son état, sa valeur vraie**

Ici, on entre dans le concret. Exit les estimations au doigt mouillé ou les prix "parce que le voisin a vendu à ce prix-là". Vous allez apprendre à analyser votre bien avec objectivité.

P — Préparer (*Partie III*) ***:*** **une stratégie de vente cohérente**

Vendre, c'est aussi savoir se vendre. Ce chapitre vous montre comment préparer votre bien et votre stratégie de mise en vente pour maximiser vos chances.

E — Examiner *(Partie IV)* ***:*** **les offres et les acheteurs avec méthode**

Toutes les offres ne se valent pas. Certains acheteurs sont sérieux, d'autres sont des touristes. Certains prix sont négociables, d'autres sont des tentatives de spoliation. Ce chapitre vous arme pour trier, évaluer et négocier.

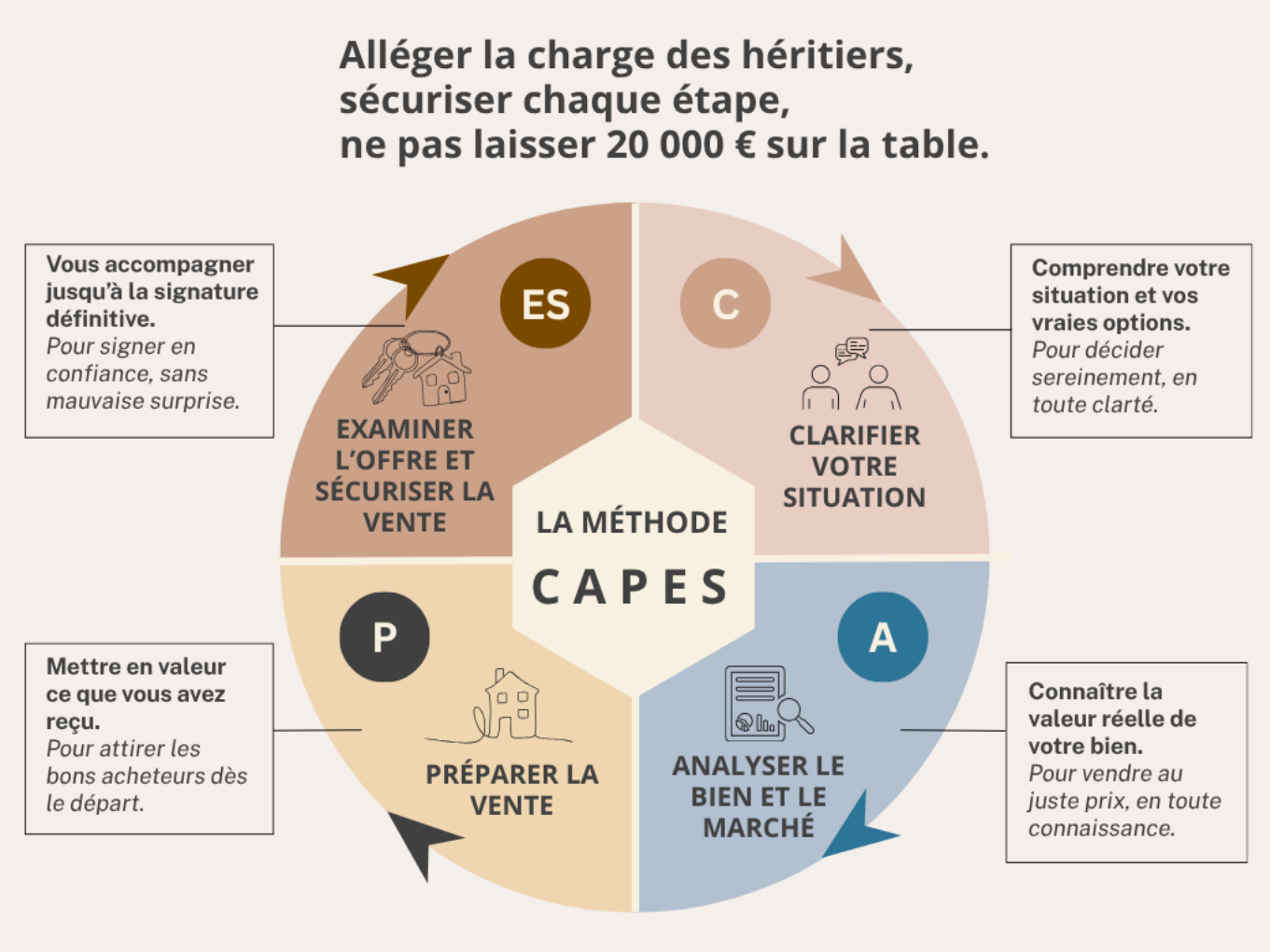
S — Sécuriser *(Partie IV) :* **l'ensemble jusqu'à la signature**

Entre l'acceptation de l'offre et la signature définitive, tout peut encore dérailler. Un financement refusé, une découverte lors des diagnostics, une rétractation de dernière minute… Ce chapitre vous montre comment sécuriser chaque étape.

Dans cet ordre. Sans brûler les étapes.

Infographie CAPES

L'infographie récapitulative de la méthode CAPES qui suit, vous aidera à visualiser ce chemin d'un seul regard. Elle résume les cinq étapes, leurs enchaînements et les résultats à chaque phase — pratique à se remémorer tout au long de la succession.



Ces cinq étapes forment un chemin — et ce livre vous accompagne avec des cas réels, des outils concrets et les erreurs les plus coûteuses à éviter.

Quel que soit l'endroit où vous en êtes aujourd'hui, vous trouverez ici de quoi avancer. Même lorsque la situation semble compliquée.

I

PARTIE I - Clarifier votre situation

Le déroulement d'une succession immobilière

Chapitre 1 — Quand le deuil rencontre l'administratif

Chapitre 2 — Que faire de la maison : clarifier ce qui compte pour chacun

►C A P ES

Étape C de la méthode CAPES — Clarifier

Vous venez de perdre un proche. La maison est là.

Et personne ne sait vraiment par où commencer.

Avant d'entrer dans le détail des chapitres qui suivent, voici une vue d'ensemble du déroulement d'une succession immobilière — avec le rôle de chaque intervenant, à chaque étape. Scannez le QR code !

LE DÉROULEMENT D'UNE SUCCESSION IMMOBILIÈRE avec la méthode C - A - P - ES

Deux expertises complémentaires à chaque étape.

ON A HÉRITÉ DE LA MAISON... QU'EST-CE QU'ON FAIT MAINTENANT ?	NOTAIRE	CONSEILLER IMMOBILIER spécialiste des successions immobilières
C — Partie I — C : Clarifier votre situation — 11 **Chapitre 1 —** Quand le deuil rencontre l'administratif : la succession, la famille et les premières démarches **Chapitre 2 —** Que faire de la maison : clarifier ce qui compte pour chacun	• Ouverture du dossier de succession : rassemble les premières informations et identifie précisément qui hérite et de quoi. • Vérification des héritiers et des droits de chacun : analyse de la situation familiale, du régime matrimonial, des donations et dispositions testamentaires. Détermine les héritiers, les quotes-parts et les droits du conjoint survivant. • Établissement de l'acte de notoriété qui officialise les héritiers et leurs droits. • Évalue la situation globale de la succession et informe sur les droits et obligations de chacun.	• Écoute la situation familiale, les intentions et les contraintes de chacun. • Vérifie la faisabilité du projet de la succession avant de s'engager. • Aide à clarifier les options possibles pour le bien (conserver, louer, vendre...). • Facilite le dialogue et prépare les décisions à venir.
A — Partie II — A : Analyser le bien et le marché — 23 **Chapitre 3 —** Ce que votre maison cache vraiment — et ce que les diagnostics révèlent **Chapitre 4 —** Ce que vaut vraiment la maison : une estimation fiable en 7 étapes	• Analyse du patrimoine et des dettes : recense biens, comptes, assurances-vie, crédits, dettes fiscales... Vérifie la situation hypothécaire, les diagnostics, l'urbanisme, la copropriété et l'éventuelle indivision existante. • Les héritiers choisissent d'accepter ou refuser la succession. • Évaluation du bien immobilier : donne un avis de valeur, demande des estimations ou recommande une expertise. Impacte les droits de succession, la future vente et les relations entre héritiers.	• Organise les diagnostics nécessaires. • Évalue l'état réel du bien et met en évidence les points forts et les éventuels travaux. • Analyse le marché local. • Interprète les données et situe le bien dans son contexte de marché. • Informe sur la valeur réelle et les opportunités par un rapport documenté. • Expose les différents mandats possibles. • Reste disponible, sans pression, à votre rythme.
P — Partie III — P : Préparer la vente — 37 **Chapitre 5 —** Décider : vendre, louer, conserver, viager, diviser **Chapitre 6 —** Valorisation et stratégie : préparer le bien et choisir le bon professionnel **Chapitre 7 —** Les visites : comprendre, qualifier, réagir	• Choix des héritiers : accompagne dans la décision (garder, louer, sortir d'indivision ou vendre). La vente est fréquente lorsque plusieurs héritiers existent, le bien est vacant, des frais importants arrivent ou aucun héritier ne souhaite le conserver. • Conseil sur les options juridiques et fiscales et anticipe les conséquences de chaque choix.	• Ouvre le dossier avec mandat et documents de propriété. • Construit la stratégie la plus adaptée aux objectifs des héritiers. • Présente les scénarios possibles et leurs impacts. • Prépare la communication avec les héritiers. • Valorise le bien (home staging, travaux, présentation commerciale). • Expose le bien par le multicanal et l'off-market. • Organise les visites. • Qualifie les acheteurs. • Aide à comprendre les retours et à réagir efficacement.
ES — Partie IV — ES : Examiner l'offre et sécuriser la vente — 59 **Chapitre 8 —** Les premières offres arrivent : analyser et décision **Chapitre 9 —** Les 90 jours décisifs : 10 erreurs qui coûtent cher	• Compromis de vente : rédige et sécurise l'acte. Vérifie l'origine de propriété, les diagnostics, l'urbanisme, les servitudes et l'accord de tous les héritiers. • Déclaration de succession et fiscalité : calcule les droits, informe sur les délais et gère le paiement (6 mois après le décès). • Acte authentique et clôture : encaisse les fonds, rembourse les crédits éventuels, répartit le solde entre héritiers et finalise le partage. La succession est clôturée juridiquement.	• Analyse les offres et conseille sur le choix de l'acheteur. • Transmet au notaire l'ensemble des documents et informations utiles. • Suit le dossier du compromis à l'acte authentique. • Relais entre héritiers, notaire et acheteur. • Relais entre héritiers, notaire et acheteur. • Reste disponible pour chacun des héritiers.

RÉSULTAT : Une succession menée plus sereinement, du début à la fin.

- **Vous avancez ensemble :** Chaque héritier reçoit la même information, au même moment. Les décisions sont collective — juste, structurée, je ne choisis pas à votre place.
- **Vous vendez au bon prix :** Une succession bien gérée évite de perdre 20 000 € bon rôle ; que vous n'en perdiez pas un euro de plus que nécessaire.
- **Vous ne gérez rien :** Ni les appels, ni les visites, ni les négociations. Du premier rendez-vous à la dernière signature — informer, jamais submergés.
- **Valeur et relations protégées :** Nous avançons ensemble pour préserver la valeur du bien et l'harmonie familiale.

La méthode CAPES : un accompagnement complet et coordonné, pour vous aider à traverser la succession immobilière avec clarté et sérénité — en protégeant la valeur de votre bien et les relations familiales.

1- QUAND LE DEUIL RENCONTRE L'ADMINISTRATIF

Bernard Mercier venait de perdre sa mère. La maison familiale, bâtie dans les années 70 à Ruitz, était silencieuse et lourde de souvenirs. Ses deux frère et sœur, Isabelle et Luc, étaient déjà là, absorbés chacun dans leurs pensées. Leurs regards se croisaient parfois, mais le silence pesait plus que les mots.

« Par où commencer ? » murmura Bernard, presque pour lui-même.

Le deuil ne se limitait pas à l'absence de leur mère : il portait aussi le poids des décisions à venir. La maison, témoin de tant de souvenirs partagés, devenait soudain un objet de questionnements — et de tensions potentielles. Entre l'émotion et les obligations, chaque pas allait toucher autant le cœur que le portefeuille.

L'indivision : ce que ça change concrètement

Le notaire les avait reçus trois jours après le décès. Il avait posé des mots sur ce que personne n'osait encore nommer.

La maison passait en indivision. Chaque héritier devenait propriétaire d'une quote-part — un tiers chacun, en l'absence de testament. Pas une part de mur, pas une pièce attribuée. Une part abstraite, sur l'ensemble du bien. Ce que l'un ne peut pas décider sans les autres.

Les Mercier découvrirent que l'indivision n'était pas seulement un concept juridique : elle allait affecter chaque décision à venir. Et chacun l'abordait avec sa propre réalité.

Isabelle était attachée aux souvenirs. Elle hésitait à vendre — pas par mauvaise volonté, mais parce que vendre lui semblait trahir quelque chose.

Luc vivait loin. Il se sentait peu impliqué dans le quotidien du bien, mais tenait à garder son mot à dire.

Bernard, pragmatique, voyait les charges s'accumuler. Il envisageait de vendre pour éviter que la maison ne se dégrade — et que les tensions ne s'installent.

Trois positions. Un seul bien. Et des décisions qui allaient devoir se prendre ensemble.

L'indivision ne bloque pas — à condition que chacun comprenne ce qu'il peut décider seul, et ce qui nécessite l'accord de tous. Si la situation se complique, le chapitre 11 détaille les voies de sortie. Pour l'instant, les premières étapes.

La chronologie juridique : trois actes dans l'ordre

Quand je rencontre des héritiers pour la première fois, c'est souvent dans les jours qui suivent le décès. Ils arrivent avec des questions dans tous les sens, une fatigue dans les yeux, et parfois ce sentiment de ne pas savoir par où commencer. Je leur dis toujours la même chose : ces étapes ont un ordre. Vous n'avez pas à tout faire en même temps.

Voici les trois actes qui structurent les premières semaines chez le notaire.

Le premier est **l'acte de notoriété**. C'est le point de départ : il désigne officiellement les héritiers et peut être établi dès que possible après le décès. Sans lui, rien d'autre ne peut avancer.

Vient ensuite **l'attestation immobilière**. Elle confirme que la maison appartient désormais aux héritiers et permet sa publication au service de publicité foncière. Elle ne peut être établie qu'après l'acte de notoriété.

Enfin, dans les six mois suivant le décès, les héritiers doivent déposer la **déclaration de succession**. C'est elle qui permet de calculer les droits éventuels à payer. Elle est obligatoire — et son absence expose à des pénalités.

Ce déroulement en trois temps correspond à la première étape du schéma présenté en ouverture de cette partie.

Les droits de succession — la réalité chiffrée

Dans la grande majorité des successions du Bassin Minier, les héritiers ne paient pas de droits de succession sur la maison. Les abattements légaux sont souvent suffisants pour couvrir la valeur des parts transmises. Votre notaire calculera la situation exacte — mais rassurez-vous, c'est rarement là que se situe la surprise.

Un point fiscal à ne pas manquer dès maintenant

La valeur déclarée du bien doit être sincère, réaliste, et cohérente avec le marché local au moment du décès. C'est précisément pour cela qu'une estimation sérieuse, appuyée sur des ventes comparables réelles, doit intervenir dès l'ouverture de la succession — pas au moment de vendre. Une valeur trop basse ou trop haute a des conséquences fiscales concrètes — nous les détaillons au chapitre 4.

Ce que le notaire fait — et ce qu'il ne fait pas

Le notaire est un officier ministériel. Son rôle est d'authentifier les actes, de calculer les droits de succession et de sécuriser le cadre légal de la vente.

Il ne choisit pas à votre place. Il ne gère pas les tensions entre héritiers. Et il n'est pas là pour vous conseiller sur l'opportunité de vendre, louer ou conserver.

Ce sont des décisions qui vous appartiennent — et pour lesquelles un professionnel de l'immobilier ayant l'habitude des successions peut vous apporter un regard complémentaire et concret.

Le rôle du conseiller immobilier dès cette étape

Contrairement à ce que beaucoup pensent, le conseiller n'intervient pas seulement quand le bien est prêt à être vendu. Dès les premières semaines, il peut écouter la situation familiale, vérifier la faisabilité du projet, présenter les options possibles pour le bien — et faciliter le dialogue entre héritiers avant que les positions ne se cristallisent.

C'est ce que montre le schéma en ouverture de cette partie — les deux expertises travaillent en parallèle, pas l'une après l'autre.

Cas Mercier

Première réunion chez le notaire, premières incompréhensions et tensions

Lors de leur première réunion, les Mercier réalisèrent rapidement que chacun abordait la succession avec un regard différent. Isabelle était très attachée à la maison familiale et voyait dans sa conservation une manière de préserver le souvenir de leur mère. Bernard, plus pragmatique, souhaitait avancer rapidement afin d'éviter que les charges ne s'accumulent. Quant à Luc, encore marqué par le décès récent, il peinait à se projeter dans les décisions à prendre.

Au fil des échanges, les questions se multiplièrent et les points de vue divergèrent. Ce qui semblait évident pour l'un ne l'était pas forcément pour les autres. Pour la première fois, ils prirent conscience que la succession ne se résumerait pas à quelques formalités administratives.

Ce que les Mercier ont compris ce jour-là : personne n'avait tort. Chacun réagissait en fonction de son histoire, de sa relation avec leur mère et de ses propres préoccupations. Avant de prendre des décisions importantes, ils allaient devoir apprendre à s'écouter et à comprendre les attentes de chacun.

Première leçon pour les héritiers : une succession est autant une affaire humaine qu'une affaire juridique. Comprendre ses droits est essentiel, mais comprendre les émotions et les attentes des autres héritiers l'est tout autant.

Avant de décider quoi faire de la maison, les Mercier allaient devoir répondre à une question essentielle : que souhaitait réellement chacun des héritiers ?

2- QUE FAIRE DE LA MAISON : CLARIFIER CE QUI COMPTE POUR CHACUN

Le rendez-vous chez le notaire avait laissé des questions en suspens. Bernard, Isabelle et Luc se retrouvèrent dans la maison familiale pour y voir plus clair.

Le silence avait changé. Moins lourd, mais rempli de questions. Ils comprenaient désormais le cadre : règles, droits, démarches.

Mais une question restait entière :

« Que fait-on de la maison ? »

Bernard posa son carnet sur la table : « Avant de parler de prix ou de vente, il faudrait déjà savoir ce qu'on veut vraiment. »

Une étape souvent négligée… et pourtant essentielle

Dans une succession, beaucoup d'héritiers cherchent d'abord une estimation. C'est une erreur fréquente.

Chercher une estimation sans avoir décidé quoi faire du bien, c'est choisir un itinéraire sans connaître sa destination.

Avant le prix, il y a une question : que voulez-vous faire de cette maison ? La réponse implique trois réalités qui coexistent souvent mal : le droit, l'argent, et l'émotion. Les ignorer, c'est prendre le risque de décider à moitié.

Pour éviter ça, chacun peut clarifier sa position avant même d'en parler aux autres.

OUTIL PRATIQUE

Ma feuille de position

À remplir individuellement avant la réunion.

- Question 1 — Ce que je souhaite idéalement : …
- Question 2 — Ce que j'accepte si ce n'est pas possible : …
- Question 3 — Ce que je refuse : …
- Ma contrainte principale : …

Partager ces réponses lors de la réunion permet souvent de débloquer la conversation sans qu'elle devienne un affrontement. Chacun arrive avec sa position écrite — plus facile à exprimer, plus facile à entendre.

OUTIL PRATIQUE

Les 7 questions fondamentales pour structurer la décision

Lorsque l'on me demande : « Combien vaut la maison ? » Je commence toujours par clarifier la situation. Ce n'est pas de l'indiscrétion. C'est une méthode.

Idéalement, chaque héritier répond seul, avant une discussion commune.

Question	Ce qu'elle permet de clarifier
1. Où en êtes-vous juridiquement ?	Succession ouverte ? Acte de notoriété signé ? Attestation immobilière publiée ? Comprendre le calendrier évite de se croire bloqué alors que ce n'est pas le cas.
2. Combien d'héritiers, et quelle intention ?	Le nombre ne suffit pas. Qui veut vendre ? Qui envisage un rachat ? Qui est silencieux mais pas d'accord ? L'absence de clarification crée des tensions différées.
3. La maison est-elle occupée ?	Vide, occupée par un héritier, louée ? La situation influence le délai de vente, la perception des acheteurs, et la dynamique entre héritiers.
4. Quel est l'état technique réel ?	Toiture, électricité, chauffage, DPE, humidité. Un DPE dégradé a des conséquences directes sur le prix et les délais de vente — voir Chapitre 3 pour le détail complet.
5. Quelle capacité financière à attendre ?	Taxe foncière, assurance, entretien, travaux urgents — et si le bien est encore hypothéqué, les mensualités du crédit restent dues jusqu'à la vente. La pression financière modifie la stratégie — la reconnaître évite les décisions improvisées.
6. Quel est le poids émotionnel réel ?	Qui souhaite conserver la maison par fidélité ? Par culpabilité ? Il n'y a pas de mauvaise réponse — mais il y a des réalités à nommer.
7. Quel est votre horizon de décision ?	3 mois ? Dans l'année ? Plus tard ? Sans temporalité claire, le processus se dilue et devient une source d'usure.

Ces questions en amènent naturellement une autre, souvent posée trop tard : « que voulez-vous réellement faire de ce bien ? »

Vendre n'est pas la seule réponse. Selon votre situation familiale, financière et émotionnelle, d'autres chemins existent : louer le temps de décider, conserver le bien en indivision, permettre à l'un des héritiers de racheter les parts des autres, envisager un viager si un conjoint occupe encore les lieux, ou diviser le bien si sa configuration le permet. Aucune de ces options n'est meilleure qu'une autre en soi. La bonne décision, c'est celle que vous prenez ensemble — en ayant regardé les choses en face. Le chapitre 5 vous aide à évaluer chacune d'elles concrètement.

OUTIL PRATIQUE

Une réunion simple… mais structurante

Pas besoin de formalisme : une table, un café, une heure suffisent. Si la distance ne permet pas de se réunir en personne, une visioconférence fonctionne tout aussi bien — l'essentiel est que chacun puisse s'exprimer et être entendu.

Pour qu'elle soit utile, préparez-la. Les 7 questions du chapitre 2 sont un bon point de départ — pour arriver avec une réflexion déjà amorcée, pas à vif.

Pendant la réunion, trois règles simples :

- Chacun s'exprime sans être interrompu
- Les attentes sont dites clairement
- Une direction commune est recherchée — même imparfaite, même provisoire.

Ce n'est pas un tribunal. C'est un point de départ.

Et si ça ne se passe pas comme prévu ?

C'est fréquent. Trois situations reviennent souvent.

Un héritier est absent ou injoignable ne prenez aucune décision sans lui. Fixez une nouvelle date, envoyez un compte-rendu écrit. Programmez un échange téléphonique s'il ne peut pas se déplacer. Si l'absence se répète, un courrier recommandé peut formaliser la situation.

La réunion tourne au conflit — arrêtez-la. Mieux vaut reporter que cristalliser des positions. Parfois, il suffit d'une voix extérieure pour que chacun s'entende enfin — conseiller spécialisé, notaire, médiateur familial.

Personne ne s'entend sur rien — c'est souvent le signe que chacun n'a pas les mêmes informations. Un prix documenté sur la table vaut mieux qu'une heure d'échanges à vide.

Ce que l'attente coûte vraiment

Chaque mois où la décision n'est pas prise, la maison continue de vivre — et de coûter.

Charges courantes estimées dans le Bassin Minier :

- Taxe foncière : 80 à 150 €/mois (proratisée)
- Assurance habitation vide : 30 à 60 €/mois
- Eau, électricité, chauffage minimal : 60 à 120 €/mois

Total : 170 à 330 €/mois en moyenne — par mois d'indécision

Ce n'est pas le seul coût. Une maison vide se dégrade plus vite qu'une maison habitée : humidité, canalisations, toiture. Chaque mois sans entretien, c'est un risque de sinistre qui augmente — et une valeur de revente qui peut baisser.

La clarification n'est pas une étape administrative. C'est la première décision financière de la succession.

Cas Mercier

La première décision

> Les Mercier venaient de prendre leur première décision commune : vendre.
>
> Après plusieurs semaines de discussions, chacun avait pu exprimer ses attentes et ses inquiétudes. Isabelle avait posé ses conditions : prendre le temps de préparer la maison et ne pas la vendre dans la précipitation. Luc, qui hésitait encore quelques jours plus tôt, avait finalement reconnu qu'il ne pourrait pas s'occuper du bien à distance. Quant à Bernard, il semblait soulagé de voir enfin émerger une direction claire.
>
> Le silence qui suivit n'était plus le même qu'au début de leurs échanges. Il était moins lourd, moins tendu. Les désaccords n'avaient pas disparu pour autant, mais la famille avançait désormais dans la même direction.
>
> Bernard prit son carnet et nota simplement :
>
> "Décision : vente de la maison."
>
> Une phrase courte. Pourtant, elle marquait une étape importante.
>
> La décision n'effaçait ni les démarches à venir, ni les questions encore en suspens. Mais elle permettait enfin de passer de l'incertitude à l'action.
>
> Une étape était franchie.

La décision de vendre était prise. Restait maintenant à répondre à une question essentielle : quelle était la véritable valeur de la maison et comment la vendre dans les meilleures conditions ?