

Maison héritée : et si la première étape était d'y voir clair ?

 CE GUIDE S'ADRESSE À VOUS SI...

VOUS AVEZ HÉRITÉ D'UNE MAISON ET VOUS
NE SAVEZ PAS ENCORE QUOI EN FAIRE.



SOMMAIRE

Avant de commencer

- Vous n'êtes pas en retard
- Le cadre de ce guide

Les 5 étapes pour y voir clair

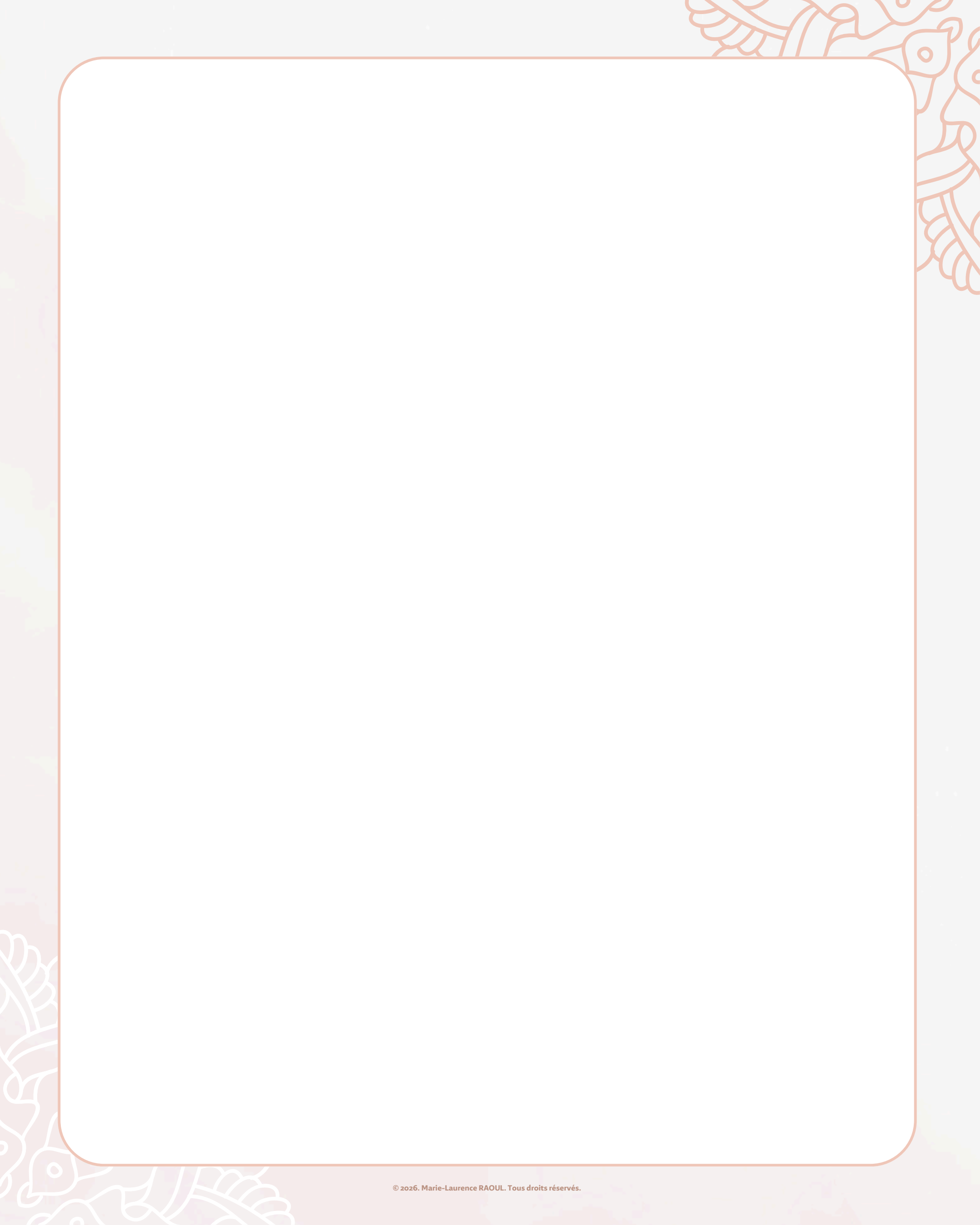
- Étape 0 : S'autoriser à ne pas décider tout de suite
- Étape 1 : Faire le point sur vous (avant le bien)
- Étape 2 : Comprendre la réalité du bien
- Étape 3 : Les vérifications essentielles
- Étape 4 : Explorer les options
- Étape 5 : Le facteur humain

Pour aller plus loin

- Quand se faire accompagner
- Mon rôle en toute transparence
- Un échange sans engagement

Ressources pratiques

- Mini-glossaire
- FAQ
- Récapitulatif et plan d'action



VOUS N'ÊTES PAS EN RETARD

Vous êtes simplement à un moment délicat.

Hériter d'une maison ne se résume jamais à une question immobilière. C'est souvent un mélange de souvenirs, de responsabilités nouvelles, de contraintes familiales, et d'une décision importante à prendre... sans toujours se sentir prêt(e).

👉 Ce guide n'est pas là pour vous dire quoi faire.

Il est là pour **vous aider à y voir clair**, à votre rythme.

LE CADRE DE CE GUIDE

✓ Ce que c'est :

- Un espace de réflexion posé
- Un support pour structurer vos pensées
- Un point d'appui avant toute décision

✗ Ce que ce n'est pas :

- Un avis juridique
- Un substitut au notaire
- Une incitation à vendre
- Une promesse de solution miracle

👉 Il respecte votre liberté de décision et les rôles de chacun.


ÉTAPE 0 : S'AUTORISER À NE PAS DÉCIDER TOUT DE SUITE

Une vérité essentielle :

Ne pas décider tout de suite est parfois la décision la plus saine.

Posez-vous simplement ces questions :

- Est-ce que je me sens pressé(e) par l'extérieur ?
- Est-ce que je ressens une urgence réelle... ou une pression ?
- Est-ce que j'ai l'impression de devoir "faire vite" pour rassurer les autres ?

 Prenez un instant pour noter ce que vous ressentez :
(espace pour vos réflexions)

 Clarifier cela change déjà beaucoup de choses.

ÉTAPE 1 : FAIRE LE POINT SUR VOUS (AVANT LE BIEN)

Une maison héritée peut être techniquement simple... et humainement complexe.

Prenez un instant pour vous demander :

- Suis-je disponible émotionnellement pour m'en occuper ?
- Est-ce un sujet que je repousse depuis longtemps ?
- Est-ce que cette maison me relie à des souvenirs douloureux ou apaisants ?
- Suis-je seul(e) à décider ou sommes-nous plusieurs héritiers ?
- Y a-t-il des tensions familiales autour de ce bien ?

 Ce que je ressens aujourd'hui face à cette maison :
(espace pour vos réflexions)

👉 Il n'y a pas de bonne ou de mauvaise réponse. Il y a votre réalité.

ÉTAPE 2 : COMPRENDRE LA RÉALITÉ DU BIEN

Avant de parler de prix ou de vente, il est essentiel de comprendre ce que le bien est réellement aujourd'hui.

Questions clés :



Le temps

- Depuis combien de temps la maison est-elle inoccupée ?
- A-t-elle été entretenue régulièrement ?



Les travaux

- Visibles : toiture, façade, huisseries, chauffage
- Invisibles : électricité, plomberie, isolation, assainissement



Le marché

- Le bien correspond-il aux attentes actuelles des acheteurs ?
- Quelle est la demande dans ce secteur ?

✓ Cochez où vous en êtes :

- ☐ Je sais ce qui est urgent
- ☐ Je sais ce qui peut attendre
- ☐ Je sais ce que j'ignore encore
- ☐ J'ai besoin d'un regard professionnel pour évaluer l'état réel



Notes personnelles :
(espace pour vos observations)

ÉTAPE 3 : LES VÉRIFICATIONS ESSENTIELLES

Avant d'aller plus loin, vérifiez ces éléments de base :

Administratif

- [] Acte de propriété à jour
- [] Situation fiscale claire (taxe foncière)
- [] Pas d'occupants ou de baux en cours
- [] Diagnostics obligatoires (amiante, plomb, électricité, gaz, DPE...)

 Votre notaire peut vous aider sur ces points.

ÉTAPE 4 : EXPLORER LES OPTIONS POSSIBLES (SANS CHOISIR TOUT DE SUITE)

Une succession n'impose pas une seule voie. Voici les principales options et ce qu'elles impliquent :

Option 1 : Vendre en l'état

- Temps : 3 à 6 mois
- Investissement : minimal
- Prix : possiblement inférieur au marché
- Pour qui : ceux qui veulent clôturer rapidement

Option 2 : Rénover avant de vendre

- Temps : 12 à 18 mois (selon travaux)
- Investissement : variable (à chiffrer)
- Prix : optimisé
- Pour qui : ceux qui ont du temps et des ressources

Option 3 : Conserver le bien

- Temps : long terme
- Investissement : entretien régulier
- Usage : location, résidence secondaire, famille
- Pour qui : ceux qui ont un projet d'usage

Option 4 : Transmettre autrement

- Exemples : donation, partage entre héritiers
- Pour qui : situations familiales spécifiques

 Mes réflexions :

Option(s) que j'exclus déjà :

Option(s) que je veux explorer davantage :

 Vous n'êtes pas obligé(e) de choisir maintenant.

ÉTAPE 5 : LE FACTEUR HUMAIN (LE PLUS SOUVENT OUBLIÉ)

Dans les successions, les blocages viennent rarement uniquement du bien.

Ils viennent souvent :

- de désaccords entre héritiers,
- de non-dits et de silence,
- de rythmes différents,
- de visions opposées,
- d'un manque d'écoute mutuelle.

Pistes pour débloquer la situation :

- ✓ Organiser une réunion familiale structurée
- ✓ Désigner un référent parmi les héritiers
- ✓ Établir un calendrier de décision partagé
- ✓ Faire appel à un médiateur si nécessaire

 Ce qui complique ma situation aujourd'hui :

 Une décision imposée ou précipitée crée souvent des regrets.

QUAND SE FAIRE ACCOMPAGNER DEVIENT UTILE

Un accompagnement peut être précieux lorsque :

- vous vous sentez seul(e) face à la décision,
- les avis autour de vous sont contradictoires,
- la situation vous fatigue,
- vous voulez un regard extérieur calme et structurant,
- vous ne savez pas par où commencer.

Un accompagnement respectueux :

- ✓ n'impose pas
- ✓ n'accélère pas artificiellement
- ✓ ne remplace aucun professionnel du droit
- ✓ crée un cadre sécurisant pour décider

MON RÔLE, EN TOUTE TRANSPARENCE

Je suis **Marie-Laurence Raoul**, conseillère immobilier IAD France.

J'accompagne les propriétaires de maisons à rénover, héritées ou inhabitées depuis longtemps à y voir clair et à décider sereinement, **dans un cadre professionnel fondé sur la confiance.**

Ma démarche commence toujours par :

1. **écouter** votre situation sans jugement
2. **analyser** la réalité du bien
3. **clarifier** vos options

La vente n'intervient que si cela a du sens pour vous.

J'interviens régulièrement dans le bassin minier (Barlin, Bruay-la-Buissière, Béthune, Lens, Lille) où les situations de succession sont rarement simples.

Si ce guide vous a aidé(e) à y voir plus clair et que vous souhaitez aller plus loin, je vous propose un rendez-vous de 45 minutes pour :

- ✓ Analyser votre situation spécifique,
- ✓ Identifier les points de vigilance,
- ✓ Clarifier les options réellement adaptées à votre cas,
- ✓ Établir une feuille de route si vous le souhaitez.

Cet échange est gratuit et sans engagement de vente.

 Me contacter :

- **Téléphone** : 06 84 63 77 64
- **Email** : marie-laurence.raoul@iadfrance.fr
- **Horaires** : du lundi au samedi, 9h30 – 19h00
- **Secteur** : Barlin, Bruay-la-Buissière, Béthune, Lens, Lille (3B2L)

 **Réserver directement un créneau sur mon agenda en ligne**

Marie-Laurence RAOUL
Conseillère immobilier – IAD France





MINI-GLOSSAIRE (POUR Y VOIR PLUS CLAIR)

Indivision : Situation où plusieurs personnes sont propriétaires ensemble d'un même bien. Aucun héritier ne peut vendre seul.

Partage : Opération qui met fin à l'indivision en attribuant des biens ou des sommes à chaque héritier.

Licitation : Vente forcée d'un bien indivis lorsque les héritiers ne s'entendent pas.

Déclaration de succession : Document fiscal obligatoire à déposer au notaire dans les 6 mois suivant le décès.

? FAQ : 3 QUESTIONS FRÉQUENTES

1. Combien de temps ai-je pour décider ?

Il n'y a pas de limite légale, mais certains frais courent (taxe foncière, entretien, potentiels droits de succession au delà de 6 mois). Prenez le temps nécessaire sans vous enliser.

2. Puis-je vendre seul(e) si nous sommes plusieurs héritiers ?

Non. En indivision, toute décision importante nécessite l'accord de tous les héritiers (ou au minimum la majorité des 2/3 selon les cas).

3. Que se passe-t-il si je ne fais rien ?

La maison reste en indivision. Les frais continuent, l'entretien se dégrade, et les tensions familiales peuvent s'installer. L'inaction a aussi un coût.

RÉCAPITULATIF : OÙ EN ÊTES-VOUS ?

Cochez les étapes que vous avez clarifiées :

- ☐ J'ai identifié mes émotions face à cette situation
- ☐ Je connais l'état réel du bien (ou je sais que j'ai besoin d'aide)
- ☐ J'ai fait les vérifications administratives essentielles
- ☐ J'ai identifié les options qui me correspondent
- ☐ J'ai compris les blocages humains éventuels
- ☐ Je sais si j'ai besoin d'un accompagnement
- ☐ J'ai une idée de mes prochaines actions



MES PROCHAINES ACTIONS

À faire cette semaine :

1. _____
2. _____
3. _____

Personnes à contacter :

- ☐ Notaire
- ☐ Co-héritiers
- ☐ Professionnel de l'immobilier
- ☐ Autre : _____



MERCI D'AVOIR PRIS CE TEMPS POUR VOUS

Vous venez de parcourir ce guide. C'est déjà une étape importante.

Quelle que soit la décision que vous prendrez, rappelez-vous :

- Il n'y a pas de mauvais choix, seulement celui qui vous convient
- Vous avez le droit de prendre votre temps
- Vous avez le droit d'être écouté(e) et respecté(e)
- Vous n'êtes pas seul(e) face à cette situation


Ce guide vous a été utile ?


Si vous souhaitez en parler ou simplement poser une question, je reste disponible.

Marie-Laurence Raoul
Conseillère immobilier IAD France
Accompagnement des successions et maisons à rénover

06 84 63 77 64

 marie-laurence.raoul@iadfrance.fr

 Prendre rendez-vous en ligne

 Secteur d'intervention : Barlin, Bruay-la-Buissière, Béthune, Lens, Lille (3B2L)

Partagez ce guide

Vous connaissez quelqu'un dans une situation similaire ?

N'hésitez pas à lui transmettre ce guide. Parfois, un simple outil de réflexion peut faire toute la différence.

*Ce document ne constitue pas un conseil juridique, fiscal ou financier.
Pour toute question légale, consultez un notaire ou un avocat.*

