

ImmoJL.com

GUIDE IMMOBILIER

Vendre une propriété lors d’une succession

Les documents, les démarches et les décisions importantes pour avancer avec confiance.

ÉQUIPE IMMOJL • COURTIERS IMMOBILIERS

Une succession, plusieurs étapes

DES REPÈRES POUR BIEN COMMENCER



Une démarche humaine et structurée

La vente d'une propriété après un décès peut réunir plusieurs héritiers, des démarches notariales et des décisions importantes. Prendre le temps de vérifier les droits de chacun facilite une transaction sereine.

Trois priorités dès le départ

IDENTIFIER	Qui est autorisé à agir pour la succession?
VÉRIFIER	Quels documents et autorisations sont requis?
PLANIFIER	Comment préserver la propriété et préparer sa vente?

1. Trois documents prioritaires

À REMETTRE AU NOTAIRE ET À VÉRIFIER

Déclaration de transmission

Lorsque requise, elle constate notamment la transmission des droits immobiliers aux personnes concernées. Le notaire prépare l'acte et veille aux formalités de publication au registre foncier.

Acte de décès

Le certificat ou la copie d'acte de décès délivré par le Directeur de l'état civil sert à établir officiellement le décès. Le professionnel indiquera quelle pièce est nécessaire.

Testament

Le testament applicable, ainsi que les recherches testamentaires requises, permettent de confirmer les volontés du défunt et d'identifier les personnes ayant les pouvoirs nécessaires.

IMPORTANT

Ces trois documents sont centraux, mais ils ne suffisent pas nécessairement à autoriser la vente. Les pouvoirs du liquidateur, l'acceptation des héritiers, la situation du titre et les autres exigences doivent être vérifiés par le notaire.

2. Qui peut vendre?

LIQUIDATEUR, HÉRITIERS ET POUVOIRS

Le rôle du liquidateur

Le liquidateur administre la succession selon les règles applicables. Ses pouvoirs de vendre un immeuble dépendent notamment du testament, de la loi et du contexte de la liquidation.

1. Confirmer la nomination et les pouvoirs du liquidateur.
2. Identifier les héritiers et les autres personnes concernées.
3. Faire vérifier par le notaire les consentements ou autorisations nécessaires.
4. Établir la façon dont les décisions et les communications seront prises.

Ne présumez pas que tous les héritiers doivent signer, ni que le liquidateur peut toujours agir seul : les documents et les pouvoirs réels déterminent la marche à suivre.

3. Préparer la propriété

CONSERVER SA VALEUR PENDANT LA SUCCESSION



Protéger avant de mettre en marché

Vérifiez l'assurance habitation, le chauffage, la surveillance des lieux, l'entretien saisonnier et la sécurité. Une maison inoccupée peut exiger des précautions particulières auprès de l'assureur.

- [ ] Sécuriser les clés et vérifier les accès.
- [ ] Faire un inventaire des biens meubles et effets personnels.
- [ ] Conserver les factures, garanties et documents de travaux.
- [ ] Évaluer les réparations utiles avant la vente.

4. Valeur et stratégie de vente

UNE DÉCISION BASÉE SUR LE MARCHÉ

Déterminer un prix défendable

L'analyse comparative tient compte des ventes récentes, des propriétés concurrentes, de l'état du bâtiment et des caractéristiques du secteur. La valeur municipale n'est pas, à elle seule, un prix de vente.

ANALYSER

Ventes comparables et concurrence.

PRÉPARER

Entretien, présentation et photographies.

DIFFUSER

Mise en marché adaptée à la propriété.

NÉGOCIER

Prix, conditions, délais et sécurité de la transaction.

Notre objectif : présenter la propriété avec soin, informer les parties et faciliter les décisions dans le respect du mandat reçu.

5. Documents complémentaires

LISTE DE VÉRIFICATION

- [ ] Acte d’acquisition et titre de propriété.
- [ ] Certificat de localisation et plans disponibles.
- [ ] Relevé hypothécaire et coordonnées du prêteur.
- [ ] Taxes municipales et scolaires, assurances.
- [ ] Déclaration du vendeur et informations connues sur l’immeuble.
- [ ] Factures de travaux, permis, garanties et rapports.
- [ ] Baux et documents locatifs, le cas échéant.
- [ ] Documents de copropriété, s’il y a lieu.
- [ ] Pièces établissant les pouvoirs du liquidateur.

Le notaire confirmera les pièces propres au dossier, notamment en présence de plusieurs héritiers, d’un immeuble grevé ou de droits particuliers.

6. Frais et fiscalité

ANTICIPER LE PRODUIT NET

Les montants à vérifier

La succession peut devoir régler l'hypothèque, les frais de vente, la quittance, les ajustements, certains frais notariaux et d'autres obligations. La fiscalité au décès et à la vente doit être examinée par un fiscaliste ou un comptable.

1. Prix de vente et solde hypothécaire à rembourser.
2. Rétribution prévue au contrat de courtage.
3. Frais notariaux, quittance et documents requis.
4. Ajustements et dépenses liées à la propriété.
5. Impôts potentiels, selon la situation fiscale du défunt et de la succession.

Produit net estimatif = prix de vente - dettes à rembourser - frais - ajustements. Ce montant ne constitue pas automatiquement la somme distribuable aux héritiers.

7. Le parcours de vente

DE LA VÉRIFICATION AU NOTAIRE

1. Valider les pouvoirs et la documentation successorale.
2. Évaluer la propriété et définir une stratégie.
3. Préparer les lieux et les documents de vente.
4. Lancer la mise en marché et organiser les visites.
5. Recevoir et analyser les promesses d’achat.
6. Suivre les conditions et les demandes de l’acheteur.
7. Coordonner les vérifications et la signature chez le notaire.
8. Remettre les clés et poursuivre la liquidation selon les conseils reçus.

À vos côtés, à chaque étape

ÉQUIPE IMMOJL



Plus qu’une transaction, une relation de confiance.

Notre équipe vous accompagne avec écoute, méthode et professionnalisme, du premier conseil à la signature chez le notaire.

Julie Lebeau
Courtier immobilier
514-585-8354
julie@immojl.com

Caroline Bombardier
Courtier immobilier
514-607-9677
caroline@immojl.com

Geneviève Hashchak
Courtier immobilier
514-824-9089
genevieve@immojl.com

Guide informatif. Les conseils du notaire, du juriste ou du professionnel compétent prévalent.