



Achat maison d'une succession avec généalogiste

Par drouot

Bonjour

Je suis intéressé pour acheter une maison après une succession sans héritiers directs, un généalogiste est intervenue du côté maternel (54 héritiers) et côté paternel (3 héritiers) Succession en cours depuis 13 ans

J'avais écrit et téléphoné régulièrement au notaire.

En juin un groupe de personnes est venu visiter pour évaluer cette maison et j'ai contacté aussitôt le notaire pour faire part de mon intérêt en précisant que je n'aurai pas de prêt.

J'ai rappelé la notaire pour resignifier mon intérêt "elle m'a répondu qu'elle n'avait pas le droit de me signifier si c'était elle qui s'occupait de la succession !!

Et en contactant à nouveau le notaire dernièrement j'ai appris qu'un compromis avait été signé avec seulement le généalogiste ! Alors que j'étais prêt après visite à payer 10% de plus.

Je trouve ce procédé déloyal une personne a pu visiter lors de la visite d'évacuation

Que puis-je faire ?

Par Isadore

Bonjour,

Rien, il aurait fallu adresser votre offre directement aux héritiers.

La notaire en charge de cette succession a pour clients les héritiers, et ce n'est qu'à eux qu'elle doit des comptes.

Quant à la manière de gérer la vente du bien, c'est l'ensemble des héritiers qui décident. Pour ceux qui sont sous tutelle, c'est le tuteur qui les représente, après accord du juge des tutelles sur le prix de vente.

Par Rambotte

Bonjour.

A mon avis rien. Vous n'avez rien contractualisé avec les héritiers, qui vendent à qui ils veulent.

La ristourne qu'a obtenu le généalogiste résulte probablement de la négociation avec les héritiers, soit pour son indemnisation au titre des frais engagés dans sa gestion d'affaire, soit pour sa rémunération en cas de contrat de révélation.

Par drouot

Alors ma question comment connaître les héritiers d'une succession importante pour proposer une offre d'achat ?

Pour l'instant seul les héritiers du côté maternel représenté par le généalogiste ont signé la promesse de vente .les héritiers côté maternel n'étaient pas au courant et n'ont rien signé ,et préféré avoir d'autres offres supérieures donc la mienne,mais la notaire fait pression pour qu'ils signent la promesse de vente de l'acheteur proposé par son cabinet notarial.

Que puis-je faire d'autre pour rappeler au notaire sa neutralité dans le choix de l'acheteur ?

Qui peut me faire visiter cette maison, puisque elle n'est pas en agence et que le notaire n'a pas de service vente immobilière. Un héritier non représenté par le genealo peut-il récupérer les clés pour faire cette visite

Par Isadore

Alors ma question comment connaître les héritiers d'une succession importante pour proposer une offre d'achat ?

Il n'y a pas de moyen magique. Il faut essayer de demander des renseignements sur le bien auprès du SPF, en

espérant qu'ils aient fait les formalités nécessaires pour se faire enregistrer comme nouveaux propriétaires.
[url=https://www.service-public.gouv.fr/particuliers/vosdroits/F17759]https://www.service-public.gouv.fr/particuliers/vosdroits/F17759[/url]

Sinon, si l'on connaît le notaire ou l'agent immobilier en charge de la succession, lui faire une offre.

Et l'on peut aussi essayer de faire une "enquête de voisinage".

Que puis-je faire d'autre pour rappeler au notaire sa neutralité dans le choix de l'acheteur ?

Rien, juridiquement tout cela ne vous regarde pas.

Vous pouvez simplement transmettre votre offre à l'un des héritiers et les laisser régler cela entre eux. Si certains d'entre eux ne sont pas contents du notaire, c'est à régler entre eux.

Qui peut me faire visiter cette maison, puisque elle n'est pas en agence et que le notaire n'a pas de service vente immobilière. Un héritier non représenté par le gendarme peut-il récupérer les clés pour faire cette visite ? N'importe quel héritier peut, s'il le souhaite, vous faire visiter la maison. Mais s'il n'a pas les clés, il n'aura peut-être pas envie de batailler pour les obtenir.

Même si votre offre est plus alléchante que l'offre actuelle, elle ne suffira pas forcément à convaincre les héritiers de tout remettre en cause.

Ils sont nombreux, c'est difficile, cela fait 13 ans que ça dure, ils pourraient décider d'aller au plus simple pour en finir.

Par Bazille

Bonjour,

Cette maison n'a jamais été proposée à la vente, vous n'avez pas fait d'offre écrite, peut-être que c'est un héritier qui rachète.

10% de plus sur un prix où il y a 57 héritiers, entre 20 et 40% de l'actif net de la succession pour le généalogiste, 60% de frais de succession sûrement des collatéraux éloignés.

Les grands gagnants de cette succession, c'est l'état et le généalogiste.

Par drouot

Non maintenant je sais que ce n'est pas un héritier ! mais comment offre écrite sans l'avoir visité ?

Moi je suis prêt à faire une offre écrite mais après une visite et le notaire ne me l'a jamais proposé ! Cela me paraît impossible de faire une offre écrite sans visite et sans connaître les héritiers.

La seule personne à l'avoir visité est le candidat à l'achat du notaire !

Par Rambotte

mais comment offre écrite sans l'avoir visité ?

C'est votre problème.

Cela me paraît impossible de faire une offre écrite sans visite et sans connaître les héritiers

Dans ce cas, si c'est impossible, abandonnez l'idée d'acquérir ce bien.

La seule personne à l'avoir visité est le candidat à l'achat du notaire !

Oui, et vous, vous n'avez aucun droit à le visiter. C'est une vente privée, pas une vente publique comme dans un commerce ouvert au public où le commerçant n'a pas le droit de dire "je refuse de vous vendre cet article". Et le bien n'est même pas offert à la vente au public comme dans une agence immobilière avec affichage en vitrine.

Par Isadore

Il faut bien comprendre que dans cette affaire vous n'avez aucun droit et que vous ne pouvez rien exiger de personne, ni des héritiers, ni du notaire.

Vous êtes intéressé par un bien, vous savez que ses propriétaires veulent vendre, c'est à vous de trouver le moyen de leur communiquer votre offre. Et il en va de même pour visiter, c'est à vous de trouver quelqu'un qui soit d'accord.

Vous semblez assez bien renseigné sur le déroulement de la succession. Si votre "source" est fiable, demandez-lui de

jouer les intercesseurs.

Pour l'instant seul les héritiers du côté maternel représenté par le généalogiste ont signé la promesse de vente .les héritiers côté maternel n'étaient pas au courant et n'ont rien signer ,et préféré avoir d'autres offres supérieure donc la mienne,mais la notaire fait pression pour qu'ils signent la promesse de vente de l'acheteur proposé par son cabinet notarial.

Vous devez quand même bien avoir une idée de l'identité des héritiers, ou fréquenter une personne qui les connaît pour savoir de genre de choses !

Par drouot

J'ai donc fait tout ce que je pouvais en contactant depuis plusieurs années le notaire chargé de la succession et proposer de payer sans emprunter pour être un acheteur rapide et fiable.Mais malheureusement le notaire n'était pas intéressé.

Maintenant que j'ai récemment

découvert les 50% des héritiers du côté paternel et que les ai informé de ma proposition,il ne me reste plus qu'à attendre leurs décisions.

J'ai aussi informé le généalogiste de ma proposition.

Merci pour votre aide

Par CLipper

Bonsoir Drouot,

" normalement" meme si XX heritiers, le mandat et encore plus le compromis de vente doit etre signé par tous les heritiers meme si certains n'ont que 1/YYY ème de la propriete du bien..

Si vous connaissez la structure de l'indivision issus de cette succession (2 branches d'illégale longueur) vous pouvez peut etre voir qui est prépondérant dans ce bien ..

J'ai cru comprendre de ce serait le généalogiste l'acquéreur ? !

Par Bazille

Bonjour,

Depuis 13 ans qui occupe de cette maison, qui l'entretient, est elle habitée?

Si elle est inoccupée , elle doit commencer à se dégrader?

Par drouot

Non j'ai appris hier que l'acquéreur est un voisin notable de ce petit village et très bon client du notaire.

Effectivement je connais maintenant toute la branche paternelle qui peuvent s'opposer à cette promesse de vente.C'est un tout petit village où une partie de la branche paternelle continue d'habiter, à mon avis la décision finale ne sera pas que financière.

Depuis très longtemps (15 ans) est inhabitée,mais elle n'avait déjà aucun confort,je sais déjà qu'il y aura tout à faire mais je l'ai prévu.c'est le village de mon enfance c'est sentimental

Par CLipper

Bonjour,

Il est clair de Drouot n'a pas (plus) de " droit" sur cette maison (que le notable du coin).

Je pense qu'il cherche a savoir si le notables en aurait plus que lui !

Pour moi, c'est non.

" normalement" les relations ou le statut des personnes n'interviennent (ou ne devraient pas intervenir) dans cette situation.

Bon dimanche

PS: Le fait que vraisemblablement la branche maternelle ait quitté la région a retardé le règlement de la

succession. Aujourd'hui que vous les héritiers semblent connus, chacun a son mot à dire et on ne doit forcer la main de personne ..

Par CLipper

Je me permets une question ici car en rapport je pense avec le sujet de drouot:

Lorsque la recherche d'héritier a été motivée par le fait qu'ils ne sont pas fait spontanément connaître auprès du notaire en charge de la succession et donc intervention d'un généalogiste, Les frais de généalogiste sont-ils à la charge de la succession ou uniquement des héritiers retrouvés par le professionnel ?

Merci d'avance

Par ESP

Les frais de généalogiste sont-ils à la charge de la succession ou uniquement des héritiers retrouvés par le professionnel ?

La réponse dépend du type de mission confiée au généalogiste.

Souvent, la mission fait l'objet d'un "Contrat de Révélation"

Lorsque le généalogiste retrouve des héritiers qui ignoraient leur qualité, les frais sont à la charge exclusive de l'héritier (ou des héritiers) qui signe(nt) le Contrat de Révélation avec le généalogiste.

Lorsque le notaire connaît les héritiers mais a besoin du généalogiste pour (par ex) vérifier qu'il n'y a pas d'autres héritiers de rang plus proche ou plus éloigné, ou prouver la filiation), les honoraires sont alors fixés par un devis (forfait ou taux horaire) et sont considérés comme des frais de règlement de la succession.

Par drouot

Suite de l'affaire

J'ai pu enfin visiter la maison hier, avec l'agence mandatée par l'héritière que je connaissais.

Actuellement la vente devrait se faire au plus offrant (comme une vente aux enchères)

Bien que cette vente soit dans une agence, il n'y a pas d'annonce car il n'a pas de prix maximum.

J'ai appris que nous sommes 3 personnes intéressées, pour l'instant je connais la première offre, ma question est ce vous connaissez ce type de vente.

Et l'agence m'a dit que ce serait très long car le généalogiste doit faire signer les 90 héritiers qu'il représente, est-ce exact ? Où il peut signer à leur place

Pour information les frais de généalogiste sont de 45%. C'est mérité avec 90 héritiers et décès il y a 13 ans

Merci pour votre lecture

Par CLipper

Bonjour Drouot,

Donc il ne s'agit pas d'une "vente privée" de chez privée comme peuvent le faire les notaires quand ils ont trouvé un acquéreur parmi leurs connaissances

et ce parce que une des 90 héritières a mandaté une agence pour la vente..

La vente va se faire sous forme de vente aux enchères, au plus offrant.

Je savais que des particuliers pouvaient vendre aux enchères un bien via un notaire (parce que les notaires peuvent faire des ventes aux enchères (licitation amiable, de gré à gré et non judiciaire = ordonnée par un juge) mais apparemment les agences immo peuvent le faire aussi (ça se fait déjà depuis longtemps dans d'autres pays européens).

Pour une vente avec y ou xx vendeurs, tous doivent signer !

Reste à savoir*, dans votre cas, si certains des 90 héritiers n'auraient pas mandaté le généalogiste aussi pour les représenter dans la vente..

L'agence vous dit que ça va très long peut-être parce que elle ne peut pas lancer la procédure de "vente aux enchères privées" avant d'avoir la signature (l'accord) des 90 vendeurs.

[qui dit vente aux enchères dit fixer un prix de départ d'enchères, publication annonces vente aux enchères, date de visite du bien, date des enchères...]

Ajout:

* en relisant votre dernier message, je vois que les 90 héritiers seraient représentés par le généalogiste donc .

Même ceux de la branche restée dans le village ?

L'héritière que vous connaissez est aussi représentée par le généalogiste par exemple ?

Par drouot

Non l'héritière du village et ses 2 frères (branche paternelle représentant 50% des héritiers) ne sont pas représentés par le généalogiste.

Il n'est pas prévu une vente aux enchères officielle mais seulement entre les 3 personnes intéressées, l'agence me demande combien je propose de payer, suite à la première offre du premier acheteur, et après ils le recontacteront, ainsi de suite... C'est une vente au plus offrant.

Par CLipper

Okay donc les ventes aux enchères par agences immo ne doivent pas encore être autorisées en France.

Bon, cela ne devrait pas être aussi long que cela si les héritiers branche maternelle ont comme mandataire une même personne, le généalogiste et que les 3 cotés paternels ont déjà donné leur accord pour vendre (au plus offrant).

Après, l'agence a sûrement pensé une date butoir pour recevoir les offres ou restreint la possibilité de faire offre aux 3 (dont vous faites partie, ouf!)

personnes intéressées qu'elle connaît déjà.

Acheter aux enchères c'est déjà particulier pour trouver bonne stratégie d'achat.

Mais là, pour vous, c'est au plus offrant !

Je ne vois pas comment l'agence organise ça.

Elle vous a communiqué les offres des 2 autres personnes ? Savez-vous si

les personnes intéressées peuvent faire plusieurs offres, pour surenchérir ? Ou c'est one shot mais vous parlant en dernier ?

Par Marck_ESP

Bonjour

Bienvenue

Ce que vous décrivez correspond à une vente dite "au mieux-disant" ou "au plus offrant", qui ressemble à une enchère mais qui se déroule dans un cadre plus souple, souvent organisé par une agence immobilière mandatée par un héritier ou un vendeur.

Je l'ai rarement vu, mais cette situation n'apparaît pas illégale dans le cadre du droit immobilier français.

Par drouot

J'ai demandé à l'agence de me communiquer les offres supérieures à la mienne, pour augmenter si besoin

La troisième personne intéressée n'a pas encore visité et je ne sais pas du tout ce que cela peut être (j'essaie d'évaluer les possibilités financières des acheteurs)

Il n'y a même pas de date butoir, j'ai indiqué que j'étais pressée (une autre opportunité peut se présenter !)

Nous sommes déjà 30% au-dessus de l'estimation de l'agence.

Par CLipper

Bonsoir Drouot,

Et oui c'est comme cela les enchères et si le temps n'est pas franchement annoncé (comme dans celles à la bougie qui marquait la fin des enchères) et si possibilité de renchérir pour tout le monde, cela peut monter, monter..

Et si le prix de "mise aux enchères" n'était pas si sous-estimé que ça, l'acheteur ne sert plus où il en est (surtout si il y a un côté/biais sentimental)

Savez-vous ce que ça vaut vraiment (une estimation correcte de la valeur venale)?

Par drouot

Oui j'ai bien une idée combien peut valoir ce bien,nous l'avons déjà largement dépassé,mais il correspond à mes critères et ce type de bien risque de ne pas se représenter dans ce village.je pense proposé une augmentation de 8% sur le premier acheteur et nous verrons si le jeux continue!