



Équipe immobilière

D'Astous • Cloutier

courtier immobilier résidentiel et commercial

Guide de succession
immobilière

Vos partenaires immobilier pour une transaction humaine

Alexandre D'Astous

Courtier immobilier
résidentiel et commercial

📞 514 718-9548

✉ alexandre@equipedc.com



Vincent Cloutier- Chouinard

Courtier immobilier
résidentiel et commercial

📞 438 874-4892

✉ vincent@equipedc.com



Avec l'équipe D'Astous Cloutier, la précision, la transparence, le cœur, mais surtout la passion pour l'immobilier guide tout ce que nous faisons. Au-delà de notre expertise immobilière, vous avez l'assurance d'être représenté par des gens humains, authentiques et à l'écoute. Cette approche vous offre non seulement un soutien, mais également plus d'idées novatrices et d'expérience à chaque transaction.

Alexandre a près de 18 ans d'expérience dans l'immobilier, dont quatre en tant que directeur d'agence, il guide ses clients à travers l'achat ou la vente de propriétés, prônant la transparence et l'intégrité. Sa connaissance approfondie du marché lui permet d'anticiper les défis et d'offrir des solutions sur mesure, assurant à chaque client une consultation personnalisée. Au-delà de ses compétences en négociation, Alexandre se distingue par son engagement sincère envers le bien-être de ses clients et de sa communauté, notamment par ses actions caritatives envers les enfants défavorisés.

Vincent quant à lui est un courtier dévoué qui s'assure de retirer le stress associé aux projets majeurs de ses clients. Il privilégie le contact humain et s'engage à être disponible, à l'écoute et transparent à chaque étape. Son objectif principal est d'assurer la tranquillité d'esprit de ses clients, les accompagnant de la première visite à la signature chez le notaire. Il comprend les défis liés à l'achat ou la vente de propriétés et s'efforce de rendre l'expérience aussi fluide et agréable que possible.

Notre équipe allie un savoir-faire éprouvé et une passion authentique à une approche rassurante, garantissant ainsi une expérience immobilière complète et sans tracas. Nous sommes spécialisés dans l'anticipation des défis, la compréhension des besoins spécifiques de nos clients et la négociation habile pour assurer le succès de toutes nos transactions. Nous ne nous contentons pas simplement d'acheter ou de vendre des biens immobiliers. Notre objectif est de créer des relations de confiance solides, veillant à ce que chaque décision prise contribue à la réalisation de vos rêves immobiliers. Notre collaboration étroite garantit que vous vous sentiez écouté, soutenu et en confiance à chaque étape du processus d'achat ou de vente. En choisissant de travailler avec nous, vous optez pour un partenariat fiable, humain et entièrement adapté à vos besoins.



RE/MAX DU CARTIER
Agence immobilière - Franchisé indépendant
et autonome de RE/MAX Québec



438 227-8437



3193, rue Ontario E.
Montréal QC H1W 1P1



La succession immobilière expliquée

La succession immobilière concerne la transmission des biens immobiliers d'une personne après son décès.

La perte d'un être cher est une période émotionnellement chargée. C'est pourquoi il est crucial de communiquer ouvertement et clairement ses souhaits avec les futurs héritiers et de faire appel à des professionnels compétents qui peuvent guider chaque étape du processus avec sensibilité et expertise.

La planification de la succession est cruciale, non seulement pour préserver la valeur des biens, mais aussi pour garantir une transition harmonieuse en anticipant les aspects légaux et financiers. Une succession bien préparée permet d'éviter les malentendus ou les mauvaises surprises.



Prévoir sa succession immobilière

Planifier sa succession est crucial pour assurer la transition harmonieuse de votre patrimoine immobilier et pour protéger vos proches des complications après votre décès. Cette démarche permet également de maximiser les avantages financiers de vos biens immobiliers durant votre vie et de clarifier vos intentions pour leur gestion future.

- 1 Rassemblement des documents importants**
Collectez tous les documents essentiels tels que les titres de propriété, les conventions de copropriété, etc. Ces documents sont cruciaux pour une gestion transparente de votre patrimoine immobilier.
- 2 Élaboration d'un bilan patrimonial immobilier**
Établissez un bilan détaillé de vos actifs immobiliers, incluant des informations sur leur valeur marchande, les dettes associées, et tout revenu généré (par exemple, les loyers). Ce bilan aide à identifier les aspects financiers à optimiser pour réduire l'impact fiscal à votre décès.
- 3 Stratégies pour la transmission des biens immobiliers**
Définissez vos désirs pour la transmission de vos biens immobiliers, tels que la minimisation des impacts fiscaux ou la préservation de biens de grande valeur pour certaines personnes ou fins.
- 4 Rédaction de votre testament**
Assurez-vous que votre testament détaille précisément la distribution de vos biens immobiliers. Mentionnez également la désignation d'un liquidateur spécialisé en gestion immobilière, si nécessaire.
- 5 Réduction des charges fiscales sur les biens immobiliers**
Planifiez des stratégies pour alléger les charges fiscales liées à vos biens immobiliers. Cela peut inclure des donations de votre vivant pour répartir la valeur taxable ou l'utilisation de mécanismes comme l'assurance-vie pour couvrir les taxes dues au moment de la succession.
- 6 Révision régulière de la planification immobilière**
Mettez à jour régulièrement votre planification immobilière, surtout après des événements significatifs tels que des acquisitions ou des ventes de propriétés, des rénovations qui affectent la valeur de vos biens, ou des changements dans votre situation familiale.

Une planification successorale immobilière réfléchie permet de simplifier la transition de vos biens mais aussi d'optimiser leur valeur pour le bénéfice futur de vos héritiers.

Aspects financiers et fiscaux à connaître

Lors du décès d'une personne, ses biens sont considérés comme ayant été vendus à leur juste valeur marchande à cette date. Cela génère un gain en capital, calculé comme la différence entre cette valeur au moment du décès et le prix d'achat original des biens. Ce gain en capital doit être déclaré dans la déclaration de revenus de l'année du décès (impôts).

Astuces

Il existe plusieurs stratégies pour réduire les impôts sur une succession. Par exemple, léguer des biens à votre conjoint ou mettre en place une fiducie exclusive au profit de votre conjoint peut retarder l'imposition sur les gains en capital de ces biens immobiliers. Votre conjoint ne sera pas tenu de payer tant qu'il ne vendra pas les biens, ne les donnera pas ou ne décèdera pas.

Léguer des biens immobiliers à vos proches de votre vivant peut aussi être une stratégie fiscale efficace pour réduire le taux d'imposition. En distribuant vos actifs imposables sur plusieurs années, vous bénéficiez de taux d'imposition plus bas, car la valeur totale de vos biens est répartie sur une période prolongée. De plus, en transférant la propriété des biens maintenant, toute augmentation future de leur valeur échappera à l'impôt sur les successions.

Enfin, l'utilisation d'une assurance-vie peut s'avérer utile pour payer les droits de succession, surtout si le défunt ne possède pas d'actifs liquides pour régler ces montants. Cela peut éviter la nécessité de vendre précipitamment les biens de la succession pour régler les obligations fiscales.



Les principaux acteurs impliqués

Plusieurs individus sont impliqués dans une succession. Pour garantir une gestion fluide et efficace de celle-ci, comprendre le rôle spécifique de chacun est crucial.



Notaire : professionnel jouant un rôle central dans la gestion de la succession. Il est responsable de préparer les documents essentiels comme le testament et le mandat de protection et de superviser l'administration de la succession en respectant les dispositions légales locales.



Avocat : professionnel chargé de conseiller et de représenter les héritiers et légataires. Il représente leurs intérêts en s'assurant que leurs droits sont protégés, surtout en cas de contestations ou de litiges.



Planificateur financier : professionnel qui peut vous aider à avoir une approche globale de la planification successorale pour optimiser la transmission des biens et réduire les impacts fiscaux.



Liquidateur (exécuteur testamentaire) : personne désignée dans le testament et chargée de gérer la succession conformément aux volontés du défunt. Il est responsable de l'inventaire des biens, du paiement des dettes et de la distribution des actifs.



Héritiers et légataires : personnes qui recevront les biens du défunt.



Bon à savoir

Le Barreau du Québec offre un service de référence pour trouver un avocat compétent en matière de successions.



Vendre ses biens immobiliers ou les garder, **les questions à se poser**

La décision de vendre ou de conserver des biens immobiliers en vue d'une succession est complexe et dépend de nombreux facteurs financiers, émotionnels et familiaux.

La vente améliore-t-elle votre situation financière à court et moyen terme?

Avant de décider de vendre ou de conserver vos biens immobiliers, il est crucial d'évaluer votre situation financière globale. Dans le cas où la vente peut contribuer à sécuriser votre avenir financier, elle pourrait être une option favorable.

Avez-vous pris en compte les implications fiscales?

Il est important de consulter un fiscaliste pour comprendre les implications fiscales de la vente par rapport à celles de la transmission à titre de succession.

Vos héritiers sont-ils intéressés à conserver vos biens immobiliers?

La gestion de propriétés immobilières peut être complexe, surtout si les héritiers résident loin ou n'ont pas l'intérêt ou les compétences pour gérer ces biens. La vente préalable peut épargner à vos héritiers la charge de la gestion, des rénovations potentielles, et de la location.

Le marché immobilier actuel est-il favorable?

Le timing de la vente est également influencé par le marché immobilier actuel. Si le marché est favorable, vendre de votre vivant pourrait maximiser les retours sur investissement. Toutefois, si le marché est faible, il peut être préférable de conserver les propriétés jusqu'à une amélioration des conditions de marché. En tant que courtier immobilier, je peux vous conseiller sur cet aspect.



equipedc.com



Équipe immobilière

D'Astous • Cloutier

courtier immobilier résidentiel et commercial