Forest Time | contact@foret-investissement.com | +33 4 73 69 74 57

Acquérir une forêt, mode d'emploi

Beaucoup d'interrogations interviennent à l'aube d'un investissement, principalement quant aux diverses étapes du processus d'achat. Le but ici est de lister, de manière synthétique, le déroulement de l'acquisition de parcelles forestières, qui prend la forme d'un achat immobilier.

LA FORÊT, UN BIEN IMMOBILIER

> ***Une parcelle forestière est juridiquement un bien immobilier, au même titre qu'un terrain agricole ou à bâtir, un appartement, un immeuble ou une maison d'habitation.***

Une fois la visite du bien effectuée, et la volonté d'investir définie, vendeur et acquéreur entrent alors dans une négociation commerciale. Une fois arrivée à son terme, il s'agit de concrétiser cet accord.
Tout d'abord, il est important de rappeler qu'une vente est parfaite lorsqu'elle exprime une rencontre des volontés sur la chose et sur le prix. La vente génère alors envers les parties des droits et des obligations. Elle est soumise à un régime juridique propre (Vente d'Immeuble), dont certaines clauses demeurent conventionnellement aménageables par les parties.

Différentes façons de concrétiser les accords

En cas d'un accord uniquement sur les caractéristiques de la vente ci-dessus nommées, il convient d'établir une **lettre d'intention d'achat,** ou offre d'achat, signée par l'acquéreur, et qui sera, en cas d'accord, contresignée par le vendeur. Elle reprendra principalement la désignation des biens vendus, et le prix de vente intégral de la transaction (y compris les frais de notaires, honoraires d'agence, ou tout autre coût qui pourrait subvenir). Cette lettre d'intention d'achat repoussera la détermination des conditions de la vente à la signature d'un avant-contrat, et permettra de sécuriser la transaction par un engagement écrit des parties.

L'avant-contrat, de type promesse de vente, promesse d'achat, et plus fréquemment le compromis de vente, permet de constater la transaction, par un acte sous seing privé. Elle est alors soumise à une ou plusieurs conditions suspensives. L'avant-contrat fixe également les conditions et modalités de la vente, notamment quand à la réitération en la forme authentique. Le compromis vaut vente, mais entraîne un transfert de propriété à la signature de l'acte authentique. En cas de non réalisation des conditions suspensives, les parties seront libérées de l'engagement pris.
La signature du compromis s'effectue dans les locaux du rédacteur, mais peut également l'être de manière tournante, par courriers ou mails successifs, à chacune des parties qui apposera à son tour sa signature.

Le rôle du notaire

Une fois cet avant-contrat signé, le dossier est transmis au notaire chargé de l'instrumenter.

Une vente peut être conclue par un ou plusieurs notaires, aux choix des parties. Cela n'entraîne aucun surplus, les différents notaires se partageant alors leurs émoluments. Il est assez fréquent que vendeur et acquéreur souhaitent disposer de leur notaire attitré. Néanmoins, cela impacte régulièrement, en pratique, le délai de réalisation de la vente, rallongé par les correspondances entre chacun. **Il faut savoir qu'un notaire est indépendant, et ne peut privilégier un client par rapport à un autre**, qu'il soit en concours ou seul sur une affaire.

Le notaire va donc se charger d'effectuer les formalités d'usage :

- demandes de renseignements d'urbanismes (mairie…)
- purge des éventuels droits de préemption (S.A.F.E.R., communes, état…) ou droits de préférences (voisin, commune…)
- recherche des titres de propriété, des servitudes, de droits réels sur les biens vendus, des hypothèques ou inscriptions prises, afin de pouvoir rédiger l'acte définitif de vente en toute connaissance de cause, et ainsi éviter tout litige consécutif au droit de propriété ou au règlement de créances relatives au bien. Cela explique le délai entre le compromis et la vente (compter environ 2 à 3 mois), mais permet, une fois la vente signée, la sérénité d'une propriété paisible et publique, sans litige postérieur.

> ***Une fois l'acte établi, le notaire se rapprochera de son ou ses clients afin de déterminer un rendez-vous de signature, en son office.***

La présence des parties est indispensable, mais il existe la possibilité de déléguer son pouvoir de signature à un tiers (un proche, ou un collaborateur de l'office notarial), en cas d'absence forcée, ou d'éloignement géographique.

Le notaire, une fois le rendez-vous défini, effectuera l'appel de fonds auprès de l'acquéreur, qui versera alors, par virement, la somme due lors de la vente sur le compte de l'office notarial, antérieurement au rendez-vous de signature. **Une fois l'acte authentique signé devant notaire, et le transfert de propriété acté, ce dernier procèdera au virement des fonds sur le compte du vendeur. L'acquéreur aura alors la pleine jouissance de son bien.**

Le notaire se chargera ensuite des formalités postérieures, c'est-à-dire :

- la publication au fichier foncier (publicité foncière)
- le paiement des droits de mutations
- le règlement des honoraires de négociation (agence immobilière) ....

Le titre de propriété sera ensuite remis à l'acquéreur au retour de son enregistrement aux hypothèques, selon un délai variable entre les différents bureaux. Le plus souvent, il faut compter entre 6 et 12 mois.