# La vente d'une forêt

Suivez avec humour un "Coureur de forêts" !

Vendre et estimer une forêt est un curieux métier :

Vous allez comprendre pourquoi en suivant un négociateur de Forêt Investissement dans toutes les étapes de la vente.

> ***Avant chaque visite, il prépare minutieusement son dossier***

- Analyse du titre de propriété, servitudes, droits de passage…
- Analyse du Plan Simple de Gestion,
- Analyse du relevé cadastral,
- Analyse des baux de chasse, des fermages…
- Le cas échéant, conformité des infrastructures, des étangs, des enclos de chasse etc.

Il doit aussi établir une cartographie complète avant de prendre la route pour se rendre sur les lieux de l'expertise.

A ce stade il a besoin d'air - surtout après avoir analysé toutes ces pièces au dossier - et puis aussi, il est impatient de découvrir cette affaire : C'est toujours une aventure palpitante l'exploration d'une nouvelle forêt !! Il y a tant de clients qui attendent la perle rare.

Il a réservé son hôtel car il travaille dans toute la France : le temps de route est souvent long, fastidieux, parfois périlleux selon les saisons, mais il aime ça, c'est son métier….et les paysages sont tellement beaux.

## LA VISITE D'ÉVALUATION

Cette première visite lui permettra d'évaluer la propriété par secteur pour se faire une idée objective du domaine.

Il devra être vigilant sur les points suivants - ses patrons sont tatillons et exigeants - :

Il recherchera les limites de la propriété (parfois dans les ronces…)

Contrôlera l'état sanitaire des arbres, leurs qualités et le suivi sylvicole,

Contrôlera également l'état des pistes forestières, les places de dépôts, la limite de tonnage (tout ceci en évitant si possible de s'embourber),

Analysera la station forestière, le biotope, l'aspect cynégétique

Il « fera le pied », non, il ne "marquera pas le pas" mais il repérera les traces de gibier, les couches de chevreuils et les chaudrons (nurseries des sangliers) afin d'évaluer la pression de la grande faune sauvage.

En cas de forêt fortement capitalisée, un inventaire sera nécessaire (cubage des arbres ou inventaire statistique). Il organisera cet inventaire et se fera aider par un expert forestier local…

Ce sera un bon moment à partager et puis il aura peut-être un client pour ce dossier !

En plus, en ce moment, il prend un peu de ventre, alors cuber 15 000 arbres pied à pied au compas électronique dans les pentes, ça lui fera faire du sport … - pas le temps d'aller à la salle de fitness de son quartier-.

> ***Le cas échéant, il analysera aussi les bâtiments, les étangs, les terres et les infrastructures.***

Il devra ensuite réaliser un reportage photos et vidéo par drone : Là c'est du pilotage de haut vol :  il en est déjà à son quatrième engin…Pas toujours fiable et fidèle un drone !

Mais il sait que le rendu est formidable et très apprécié par la clientèle : Alors, il persévère dans le pilotage (quitte à grimper dans un arbre pour récupérer ledit drone qui s'y est réfugié). Pour le reste, pas de problème, il connaît la forêt, il a fait de longues études pour cela.

## EXPERTISE OU AVIS DE VALEUR

De retour au bureau, c'est l'étape qui lui servira à constituer son dossier en fonction des pièces fournies par le vendeur et des recoupements faits lors de la visite.

> ***Les aspects fiscaux, règlementaires et environnementaux seront pris en compte lors de cette étape.***

Des pièces complémentaires pourront être demandées si besoin. Ce travail d'analyse et de rédaction est rigoureux et chronophage.

Il rêve déjà de reprendre la route et de respirer l'air des bois…

## CONSTITUTION DU PRIX DE VENTE ET SIGNATURE DU MANDAT DE VENTE

En fonction de son dossier d'évaluation et du marché, il négociera le juste prix de vente avec le vendeur et fera signer le mandat de vente : il défendra son mandat exclusif car il l'a bien mérité.  Il reste encore beaucoup de travail car un vrai marathon se profile avant la signature de la vente…- et en plus le vendeur est pressé !…

> **Le mandat de vente permet au vendeur et au mandataire de se mettre d'accord sur ce qui est vendu, le prix de vente, et les honoraires de négociation. C'est un document obligatoire : *Loi n° 70-9 du 2 janvier 1970, dite "Loi Hoguet".***

Oui, il le sait, il exerce un métier réglementé….

## COMMERCIALISATION

Il recherchera dans le réseau de partenaires professionnels développé par Forêt Investissement un acquéreur potentiel.

Trois grandes familles de clients en attente de forêts se distinguent et constituent plus de 6000 clients dans la base de données de Forêt Investissement :

- Filière bois, scieries, négociants en bois, sylviculteurs
- Banques, assurances et fonds d'investissements
- Particuliers et chasseurs

Il rédigera et saisira l'annonce de vente sur la plateforme numérique de Forêt Investissement afin de diffuser largement cette affaire ; ainsi, il réalisera une vente rapide pour son client.

Le site internet est traduit en quatre langues, il est en première page des résultats de recherches sur la vente de forêts avec 360 000 visites par an…

Il a confiance, avec tous ses outils mis à sa disposition, il trouvera vite un client !

> ***Haaaa, chouette, le téléphone sonne…***

Aller, comme on lui a enseigné - ou plutôt martelé - lors des longues réunions commerciales au siège de la société, il faut faire une bonne découverte du client : Ils ont raison au service commercial ! On questionne longuement le client et on lui propose une forêt adaptée à sa recherche et à ses besoins !

En effet, les acquéreurs de forêts ont tous des besoins spécifiques, il les écoutera et les guidera pour le choix de leur futur investissement.

S'il ne vend pas cette forêt ce n'est pas grave : il vendra une autre forêt en catalogue « rentrée » par un de ses collègues, mais plus adaptée à la recherche de ce client. A charge de revanche !

## VISITE AVEC L'ACQUÉREUR

Finalement, le client insiste pour voir la forêt…

Enfin le retour à la nature ! Le meilleur moment arrive !

Il prendra beaucoup de plaisir lors des visites avec les acquéreurs.

Les visites sur le terrain sont propices à la pédagogie forestière : il abordera divers sujets tels que la sylviculture, le biotope, la chasse, la fiscalité, les réglementations, l'assurance, la gestion forestière, il montrera les délimitations du terrain…

Il est heureux car il fait profiter de son expérience. La transmission de ce savoir forestier et la relation client sont pour lui essentiels.

> ***Une visite en forêt c'est surtout un moment de convivialité, le temps s'arrête…***

Souvent les visites sont accompagnées d'un bon repas ou d'un pique-nique en forêt : il adore ce moment et il a préparé minutieusement cette agape.

De temps en temps il aura bien à négocier le prix de vente mais ce ne sera qu'une formalité pour ce négociateur averti…

## SIGNATURE DU COMPROMIS DE VENTE

Il appréciera le retour au bureau après avoir couru les forêts par tous les temps - et sur cette route sans fin en rentrant de nuit bien sûr - il regarde sa montre : Ah, oui, il est 1H00 du matin !

Il était temps d'arriver sa nuque est douloureuse, ses yeux brûlent et ses paupières sont lourdes.

Le lendemain matin, après avoir raconté avec délice ses péripéties aux administratifs de la société – il faut bien les divertir un peu aussi - et fait son compte rendu au gérant, il transmettra le dossier de vente au service juridique de Forêt Investissement qui prendra en charge toutes les formalités : contrôle de légalité, rédaction du compromis de vente, etc..

Pff, ils ne sont pas drôles ceux-là… mais bien utiles pour assurer la bonne fin de la transaction !

**Un dossier complet sera remis au notaire pour la constitution de l'acte authentique et l'enregistrement.**

## ET ENSUITE… ?

Il conseillera encore son client et lui proposera d'autres services annexes : la location ou l'administration de sa propriété, un contrat d'apprivoisement lui permettant d'obtenir des revenus réguliers et sécurisés pour sa nouvelle forêt…et bien plus encore car il existe des revenus complémentaires que l'acquéreur ne soupçonnait pas…

Il a gardé la surprise pour la fin, il est surprenant ce négociateur !

Voilà un métier complet et intéressant ! le négociateur de forêts (autrefois appelé « Coureur des Bois ») est mi-homme de terrain, mi-homme de bureau. En fait, c'est un véritable expert et un marathonien des temps modernes, car il gère plusieurs affaires à la fois, sans oublier la prospection…

> ***Merci à tous nos négociateurs, vous êtes courageux et méritants ! Ayez la résistance et la longévité du Chêne, la souplesse du Noisetier et prenez soin de vous…***

---

Forêt Investissement est une agence spécialisée en vente de forêts et grands domaines, profession règlementée par la loi Hoguet *Loi n° 70-9 du 2 janvier 1970*

Forêt Investissement est membre de la Chambre des Experts Immobilier de France (CEIF ) et accréditée pour trois spécialités d'expertises : biens ruraux, biens d'exception et biens d'habitation.

**Mais surtout, nous aimons les Hommes et la Forêt….**