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

La vente par appel d'offre

La vente de forêt par appel d'offre relève d'une pratique peu courante qui demande expérience et professionnalisme. Les procédés et techniques de ce type de vente sont spécifiques. Mieux vaut être accompagné par des professionnels avant de se lancer dans cette possibilité de vente de forêt.

Nous proposons chez Forêt Investissement de vendre votre forêt en utilisant le principe de l'appel d'offre. Nos conseillers sont à même de gérer ce type de transaction très particulier.

DÉFINITION DE LA VENTE PAR APPEL D'OFFRE :

La procédure consiste à vendre le bien forestier au plus offrant. Ainsi, un cahier des charges est établi, il ouvre la porte aux acheteurs qui ont un temps imparti pour faire leurs offres. L'offre la plus importante sera retenue.

Forêt Investissement apporte un service clé en main grâce à un pôle juridique et commercial indépendant qui fixe un cadre à la vente, organise les échanges et les différentes étapes à venir.

L'étape de commercialisation passe par un large spectre de diffusion du bien par l'intermédiaire de deux sites internet spécialisés dans le foncier rural et forestier et une base de données qui recense depuis 2009 l'intégralité des clients (plus de 6000) en recherche de forêts.

LES ÉTAPES D'UNE VENTE RÉUSSIE :

1. Tout d'abord, la signature avec le vendeur d'un mandat de vente exclusif qui viendra confirmer nos engagements réciproques et notamment la prise en charge par Forêt Investissement des frais d'expertise et d'huissier.

2. L'expertise de la forêt par un professionnel du bois indépendant aura lieu pour définir le prix de vente. Le montant indiqué dans le rapport servira de base au prix de retrait. L'objectif étant de faire intervenir une personne tierce pour fixer le prix de retrait et contractualiser la mise en vente du bien.

3. La rédaction du cahier des charges comprend une notice d'information présentant une étude technique et juridique de la propriété, le prix de retrait, les modalités d'édition des offres (pas de conditions suspensives d'emprunt, justificatifs de financement) et la fixation de la date limite de réception des offres.

4. La commercialisation du bien par l'intermédiaire d'un mailing à l'ensemble de notre base client, la publication sur nos sites internet *Forêt Investissement* et *Parcelle à vendre*, la publicité dans les journaux locaux et régionaux et via notre réseau.

5. Le jour de la vente : la réception des offres est constatée par un huissier de justice assurant la transparence et la sécurité juridique de la procédure.

La procédure de vente par appel d'offre est une alternative intéressante à la vente « classique » de forêts puisqu'elle permet de valoriser au mieux certaines forêts dont la valeur de marché est difficilement quantifiable en raison de facteurs économiques variables. Cependant elle ne convient pas à tous les types de forêts. Ainsi, il est important de se rapprocher d'un professionnel spécialiste des ventes de forêts pour vendre votre propriété forestière dans les meilleures conditions.

Écrit par **Paul-Émile Thounens**