Vendre sa forêt : quel processus ?

Dans cette nouvelle Une du Forest Time, il était intéressant de revenir sur le processus de vente d'une forêt. Un sujet que nous avons abordé de nombreuses fois dans notre magazine, mais nous souhaitions nous placer du point de vue du propriétaire. Eric Deroide a procédé il y a quelques mois, à la vente de la forêt dont son épouse était propriétaire. Il récapitule avec nous le processus de vente d'une forêt depuis la prise de décision de vendre jusqu'à la signature de l'acte. Merci pour ce témoignage.

Eric Deroide possédait par son épouse, il y a encore quelques mois, une forêt de montagne naturelle en région Provence-Alpes-Côte d'Azur, plus précisément dans le département des Alpes de Haute-Provence et sur les communes de Saint-Martin-lès-Seyne et de Selonnet. En effet, la forêt en question a la particularité d'être divisée en deux grands tènements dont un de plus de 163ha. Au total la propriété forestière s'étend sur un peu plus de 263 ha. Elle est implantée en haute montagne au milieu de paysages caractéristiques de la région.

Eric Deroide revient sur les étapes de vente d'une forêt familiale.

QUELLE EST L'HISTOIRE DE CETTE FORÊT ?

La forêt que nous venons de vendre a été reçue en héritage par mon épouse. C'est une forêt familiale qui appartenait à ses arrières grands-parents, acquise à la fin du XIXème siècle. A l'époque, la forêt était entretenue par la famille qui habitait sur place et qui pouvait investir dans des travaux d'amélioration et d'exploitation. Transmise par la grand-mère de mon épouse à ses 3 enfants, la forêt a été partagée dans les années 1995. Cette forêt a donc été morcelée sur deux générations et elle appartient désormais aux cousins de la famille.

QUELLES ÉTAIENT LES CARACTÉRISTIQUES DE CETTE FORÊT SITUÉE EN RÉGION PACA?

L'enjeu forestier de cette forêt était limité. En effet, les contraintes d'exploitation sont importantes du fait de sa situation géographique. En montagne, le relief ne facilite pas la production forestière. De plus, depuis plusieurs décennies, aucune intervention importante n'a façonné le paysage laissant la nature évoluer.

On y trouve des pins sylvestres sur 41% de la surface forestière, du hêtre sur environ 30%, des mélèzes, des épicéas, des chênes mais également des ravins et des alpages. La partie exploitable de la forêt n'occupe donc que sur 50% de la surface forestière.

Cette forêt offre un droit de chasse depuis toujours ce qui est très apprécié de la population locale. Les chasseurs entretiennent à la fois les pistes et la forêt, ce qui est un énorme avantage. On peut qualifier ce domaine forestier de forêt d'agrément car de nombreuses possibilités de loisirs s'offrent aux vues de son relief et des paysages exceptionnels qu'il offre. Cette propriété est idéale pour les loisirs de plein air en famille, notamment grâce à la proximité du lac de Serre-Ponçon et des stations de ski aux alentours.

Insolite : une belle rivière typique des Alpes du sud parcourt la propriété, un spot idéal pour les passionnés de pêche !

POURQUOI AVOIR PRIS LA DÉCISION DE VENDRE ?

La décision de vendre cette forêt n'a pas été facile. Il y a une forte tradition forestière dans la famille de mon épouse depuis son grand-père et son fils qui était garde forestier. Le goût de la forêt est très prononcé pour la partie de sa famille restée sur place.

Nous habitons loin du lieu d'implantation de cette forêt, nous vivons à Grenoble et nous n'y sommes pas spécialement attachés. Mais décider de vendre reste toujours compliqué, l'affectif et de nombreuses raisons sentimentales nous retenaient. Nous avons toutefois opté pour la vente.

COMMENT AVEZ-VOUS PROCÉDÉ QUAND VOUS AVEZ DÉCIDÉ DE VENDRE ?

Nous avons cherché tout d'abord un conseiller financier patrimonial. Mais il était difficile d'avoir une bonne estimation forestière. Nous avons donc cherché sur Internet des entreprises conseil en vente de forêts et nous sommes arrivés sur le site internet de Forêt Investissement. La première prise de contact a été bonne et nous avons poursuivi les échanges.

QUELLES ONT ÉTÉ LES ÉTAPES DE VENTE DE VOTRE FORÊT ?

Si je fais le calcul : 1 an s'est écoulé entre la décision de la vendre et la signature de l'acte de vente de la forêt. La relation avec les notaires, les attentes et les délais notamment de droit de préemption, la récupération de documents administratifs : autant d'étapes qui s'étirent dans le temps. Je ne m'imaginais pas forcément que cela prendrait autant de mois, et il a bien fallu 1 an pour conclure la vente de note forêt.

Nous avons tout d'abord fait réaliser une estimation de la valeur de notre forêt. Nous avons sollicité Forêt Investissement ainsi que certains de ses confrères. Nous avons suivi Forêt Investissement qui était dans la fourchette haute de prix et qui avait pris la peine de visiter longuement la forêt.

Nous avons ensuite proposé la forêt à notre entourage familial ainsi qu'à la mairie. Mais notre offre n'a pas suscité d'intérêt.

La forêt a finalement été vendue localement ce qui permet à cette propriété d'être conservée par des propriétaires ayant une bonne connaissance du territoire.

POURQUOI FORÊT INVESTISSEMENT ?

Avant tout pour le sérieux de l'estimation qui a été effectuée suite à des visites sur le terrain. Les comptes-rendus réalisés, très précis et professionnels, ont conforté notre choix.

La compréhension de ce dossier « familial » et de son contexte, a également permis de faciliter les choses tout en bénéficiant de l'expertise et du recul d'un professionnel extérieur. Un cadre a ainsi été posé.

> ***Une opération clé en main***

Grâce à Forêt Investissement, et malgré une durée (incompressible) de quasiment 1 an, nous avons pu confier la vente à un professionnel extérieur au contexte familial ce qui nous a été très précieux.

Le service juridique que propose Forêt Investissement a également été d'une grande aide car nous ne connaissions pas les rouages, subtilités et obligations qui sous-tendent la vente d'une forêt.

> ***La connaissance de la forêt, le vivier de clients et l'expertise juridique de Forêt Investissement constituent les 3 raisons qui confortent notre choix. Nous sommes très satisfaits de l'issue de cette vente.***

SOUHAITEZ-VOUS ACHETER UNE FORÊT À L'AVENIR ?

Nous souhaiterions en effet acquérir quelques hectares de forêt mais beaucoup plus proches de chez nous que la forêt que nous venons de vendre. 10 000m² pour une forêt d'agrément serait l'idéal. Nous ne cherchons pas à faire un investissement « transmission » mais un investissement « loisirs ».

> ***Nous sommes confiants, Forêt Investissement va nous trouver le bien forestier que nous recherchons !***