

Devenir conseiller immobilier en vente de propriété équestre

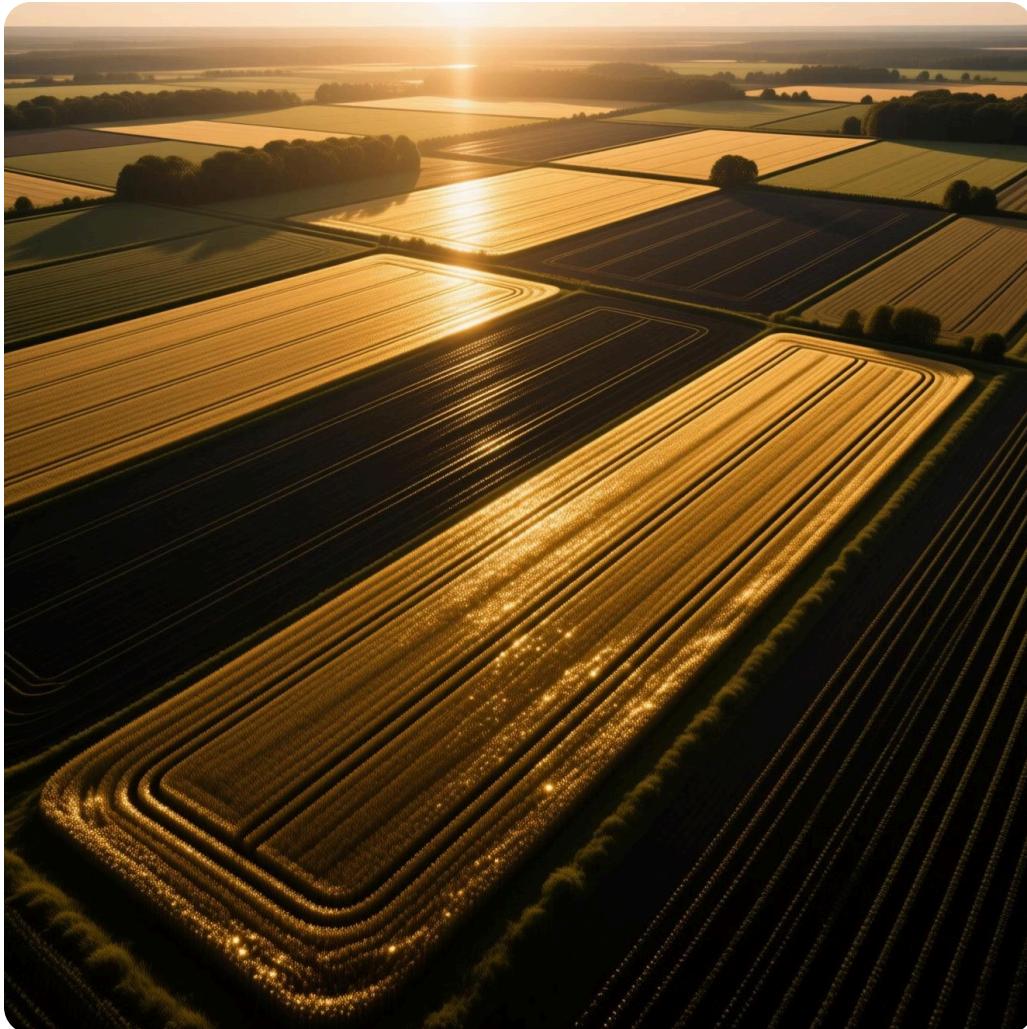
3-Comprendre la SAFER

Guide professionnel pour maîtriser les techniques de la vente immobilière équestre.

Préparé par Delphine Grimault • Hectares & Patrimoine



Qu'est-ce que la SAFER ?



La **SAFER** (Société d'aménagement foncier et d'établissement rural) est bien plus qu'une simple administration. C'est un organisme privé, placé sous la tutelle de l'État, qui agit comme le régulateur incontournable du marché foncier.

⚠️ Considérez-la comme le "gendarme du foncier" :
elle veille à ce que les terres soient transmises équitablement et stratégiquement.

Pour nous, chez Hectares & Patrimoine, c'est un acteur systématique dans nos dossiers de vente de propriétés équestres, car nos biens incluent presque toujours des terres agricoles.

Les 3 missions piliers

La SAFER intervient selon trois axes majeurs d'intérêt général. Comprendre ces missions vous permet d'anticiper ses décisions.



Soutenir l'agriculture

La priorité absolue : faciliter l'installation de jeunes agriculteurs et consolider les exploitations existantes pour assurer la souveraineté alimentaire.



Protéger l'environnement

Préserver les paysages ruraux, la biodiversité et les ressources naturelles vitales comme l'eau et la qualité des sols.



Réguler le marché

Lutter contre la spéculation foncière, empêcher l'accumulation excessive de terres et contrôler la flambée artificielle des prix.



L'enjeu spécifique des ventes équestres

Une double nature

Dans l'immobilier équestre, vous ne vendez pas uniquement une résidence (la maison), mais aussi un outil de travail ou de loisir (les terres, les carrières, les prés).

Intervention obligatoire

Dès qu'il y a du foncier agricole, la SAFER a un droit de regard. Elle est un intervenant **obligatoire** dans chacune de vos transactions.



Le processus : déclenchement et délais

La maîtrise du calendrier est cruciale pour rassurer vos clients vendeurs et acquéreurs.

1

Signature du compromis

Dès l'accord signé, le notaire a l'obligation légale de transmettre une **déclaration d'intention d'aliéner (DIA)**. C'est l'acte de naissance de la procédure SAFER.

2

Le délai d'instruction

À réception de la DIA, la SAFER dispose d'un délai de **2 mois incompressibles** pour étudier le dossier. C'est une période d'incertitude que vous devez gérer avec pédagogie.

Les 3 décisions possibles

Au terme des deux mois, la SAFER rend son verdict. Voici les trois scénarios auxquels vous pouvez être confrontés.



1. La renonciation

C'est le cas le plus fréquent. La SAFER décide de ne pas intervenir. La vente se poursuit normalement avec votre acquéreur initial.



2. La préemption au prix

La SAFER achète le bien aux conditions du compromis pour le revendre à un autre candidat prioritaire. Votre acquéreur est évincé.



3. La préemption en révision

La SAFER souhaite acheter mais juge le prix excessif. Elle bloque la vente et propose un prix inférieur, basé sur l'estimation agricole.

Comprendre la rétrocession

Contrairement à une idée reçue, l'objectif de la SAFER n'est pas de devenir propriétaire, mais de redistribuer les terres.

L'appel à candidatures

Une fois le bien préempté, la SAFER publie des annonces (mairie, site web) pour trouver le meilleur repreneur. Toute personne, y compris votre client évincé, peut déposer un dossier.

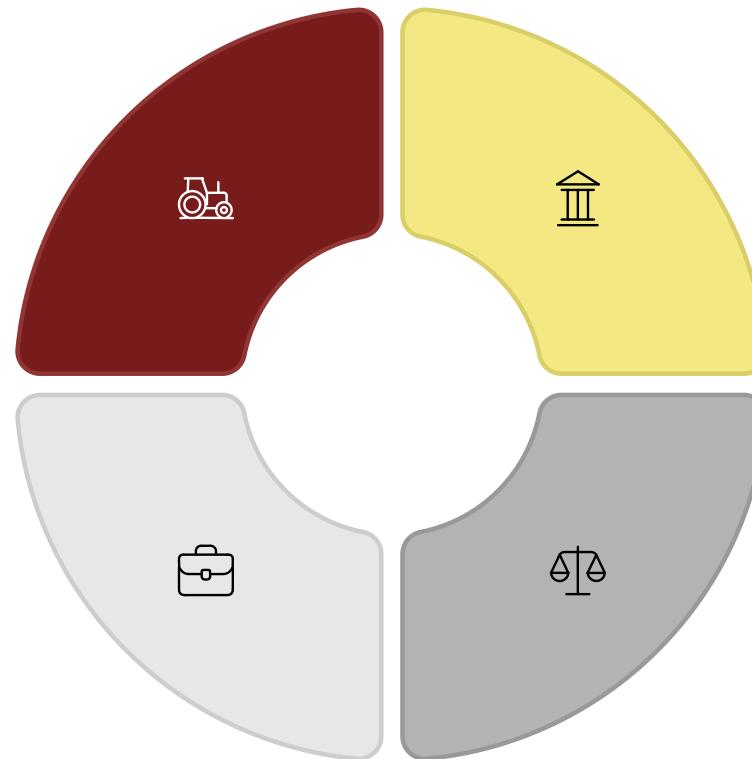
⚠ Ce n'est pas une enchère !

La SAFER ne choisit pas celui qui paie le plus cher.
Elle choisit le projet **le plus cohérent** avec ses missions (installation jeune, bio, local, etc.).



Qui décide ? Le comité technique

La décision finale d'attribuer le bien ne se prend pas au hasard. Elle est le fruit d'une concertation locale au sein d'un "jury" spécialisé.



Agriculteurs

Représentants des syndicats agricoles locaux.

Élus locaux

Maires et représentants des collectivités territoriales.

Institutions

Chambres d'agriculture et organismes forestiers.

Notaires

Représentants de l'ordre notarial et juridique.

Votre rôle de conseiller Hectares & Patrimoine

Votre valeur ajoutée réside dans votre capacité à accompagner vos clients à travers ce labyrinthe administratif.



Informer et prévenir

Dès la première visite, informez vendeurs et acquéreurs du droit de préemption. Ne donnez **jamais** de date de signature définitive ferme avant la purge de ce droit.



Sécuriser le délai

Intégrer le délai de 2 mois dans votre rétroplanning. Cette transparence est une garantie de votre professionnalisme et évite les frustrations.



Monter un dossier en béton

Si votre client souhaite candidater à une rétrocession, aidez-le à structurer son projet : business plan, viabilité économique et respect de l'environnement sont vos meilleurs atouts.

- ⚠ Votre maîtrise des mécanismes de la SAFER est une preuve d'expertise. En anticipant ses actions, vous protégez les intérêts de vos clients et renforcez la réputation d'excellence d'Hectares & Patrimoine.

Hectares & Patrimoine



Passion



L'amour du cheval au cœur de chaque transaction.

Expertise



Double compétence : immobilier & équestre.

Réseau



Présence nationale et internationale (Suisse, Belgique).

« Notre plus beau projet, c'est le vôtre. »

Delphine Grimault

Tél : 06.10.46.19.33

Email : delphine.grimault@gmail.com