

Les étapes de la vente

1. Vous informer directement la Safer de votre projet de vente
2. Vous rencontrez un conseiller de la Safer qui visite et évalue votre bien.
3. Vous vous engagez librement à vendre votre bien à la Safer et convenez avec elle des conditions de la vente (délai, prix, modalités de paiements)
4. Pendant ce délai, la Safer cherche des candidats à l'achat, intéressés par ce bien : elle procède à un appel à candidature dans un délai légal de 15 jours : elle publie la vente soit dans 2 journaux locaux et à la Mairie où le bien se situe, soit dans un journal local, le site internet, et à la mairie où le bien se situe.
5. La Safer examine les candidatures des acquéreurs. Elles sont toutes examinées dans le cadre du Comité Technique départemental

Comment est choisi l'acheteur ?

C'est une décision concertée, qui associe les acteurs locaux concernés et qui est validée par l'État.

Les projets sont examinés dans le cadre du comité technique.

Il est composé notamment de représentants :

- d'organisations agricoles : Chambres d'agriculture, MSA, Syndicats agricoles représentatifs ;
- des collectivités territoriales : Conseil général, Association de maires, ODARC ;
- de l'État : le Directeur de la DDTM et le Directeur de France Domaines.
- ASP ;
- Fédération de chasse ;
- du Conservatoire du Littoral ;
- de l'Inspection du travail.

Qui décide ?

Le conseil d'administration de votre Safer régionale, après avis du comité technique* et accord des représentants des ministères de l'Agriculture et des Finances.