Safer deux poids, deux mesures

Les Safer font-elles une concurrence déloyale aux agents immobiliers ? On fait le point

Les Safer ont pour mission de réguler et de dynamiser le secteur rural. Une des principales actions d'une Safer consiste à acheter des terres ou des biens situés en zone rurale et de les revendre à des porteurs de projet. Il peut s'agir de projets agricoles, mais pas seulement. Une action qui, selon la Fnaim, entre en concurrence directe et déloyale avec celle des agents immobiliers. Explications.

Le torchon brûle entre les Safer et les agents immobiliers. En mars dernier, la Fnaim a même déposé une double plainte devant la Commission européenne pour abus de position dominante et, contre l'État français, pour aides d'État illégales. Pour bien comprendre, un petit point s'impose.

Que sont exactement les Safer et à quoi servent-elles ? Une Safer, c'est une société anonyme, mais sans but lucratif (elle ne reverse pas de dividendes), qui a des missions d'intérêt général. Il y en a une par région française, avec des antennes départementales. Placées sous la double tutelle du ministère de l'Agriculture et du ministère des Finances, les Safer ont comme objectif de veiller à la vitalité des zones rurales en France. Et cela fait un moment que cela dure, puisque les Safer ont été créées à la suite d'une loi qui remonte à 1960.

Dynamiser le secteur rural

Une des principales actions d'une Safer consiste à acheter des terres ou des biens situés en zone rurale et de les revendre à des porteurs de projet. Il peut s'agir de projets agricoles, mais pas seulement. Cela peut-être une activité qui va dynamiser une zone rurale ou protéger l'environnement. Ce sont aussi les Safer qui s'occupent, par exemple, d'acheter les terres concernées par la construction d'une ligne à grande vitesse et d'indemniser les agriculteurs concernés. Les Safer achètent la plupart de leur bien à l'amiable, mais elles peuvent aussi faire jouer leur droit de préemption, sous le contrôle de l'État.

Concurrence déloyale ?

Achat, revente… On parle donc bien de transaction immobilière. Et c'est là que le bât blesse. La Fnaim considère que les Safer sont peu à peu sorties de leur mission d'origine et qu'elles ont fait main basse sur une partie importante du marché immobilier rural, avec des armes dont les autres acteurs ne disposent pas. D'où l'accusation de concurrence déloyale. La fédération de l'immobilier explique que les Safer ne se limitent pas au foncier agricole, mais interviennent très régulièrement dans des transactions qui concernent des propriétés bâties, des espaces naturels et des biens à usage résidentiel.

Plus grave encore aux yeux de la Fnaim, les Safer disposent d'une arme absolue qui fausse entièrement le marché. Elles bénéficient d'un monopole d'information. Tout projet situé en secteur rural doit, en effet, leur être notifié, sous peine de nullité et d'une amende pouvant atteindre 2 % du prix de vente.

Résultat, les Safer sont informées des projets de vente avant que le bien soit sur le marché. Elles peuvent se positionner avant même que les agents immobiliers en soient informés.

Une loi pourrait renforcer le pouvoir des Safer
A l'appui de sa plainte, la Fnaim fournit quelques chiffres. Selon elle, en Bretagne en 2022, plus de 13.000 transactions de maisons rurales sont passées par la Safer.
Cela représente une valeur totale de presque trois milliards d'euros et près de 40 % des transactions de la Safer Bretagne.

Idem en région Auvergne-Rhône-Alpes, insiste la Fnaim où 32 % des transactions de la Safer concernaient des biens résidentiels "bien loin du seul enjeu agricole".
Le timing de cette double plainte n'est pas innocent. En effet, une proposition de loi visant à "lutter contre la disparition des terres agricoles et renforcer la régulation des prix du foncier agricole" a été déposée par deux députés de l'opposition en début d'année 2025. Ce texte, qui devrait être examiné en mars prochain, prévoit de renforcer encore les moyens d'action et de régulation des Safer.

Les Safer contestent en bloc
Interrogé par *Le Figaro*, le président de la Fédération nationale des Safer, Emmanuel Hyest, conteste l'ensemble des accusations portées par la Fnaim. Il rappelle par exemple que le rôle de ces structures ne s'est jamais limité aux seules terres agricoles et assure que le secteur des maisons de campagne qui ne sont pas au cœur d'une exploitation agricole, représente moins de 500 transactions par an sur toute la France.

Ce contenu rédactionnel vous est proposé par l'un de nos partenaires. La rédaction n'a pas pris part à sa conception.
Sources : https://immobilier.lefigaro.fr/article/maisons-de-campagne-les-agents-immobiliers-accusent-les-safer-de-leur-faire-une-concurrence-deloyale-20250306/
https://www.reussir.fr/foncier-agricole-que-dit-la-proposition-de-loi-visant-renforcer-le-droit-de-preemption-des-safer
https://www.fnaim.fr/communiquepresse/1918/10-la-fnaim-saisit-la-commission-europeenne-contre-les-safer-pour-abus-de-position-dominante-et-aides-d-etat-illegales.htm

Demande une obligation de transparence
L'obligation d'afficher les honoraires d'agence immobilière est très encadrée par la loi en France. Voici ce que dit la réglementation en vigueur :
Texte de référence : L'obligation d'affichage est définie par :
Article 6-3 de la loi Hoguet (*loi n°70-9 du 2 janvier 1970*).
Arrêté du 10 janvier 2017, entré en vigueur le **1er avril 2017**, précisant les modalités d'affichage.
Arrêté du 26 janvier 2022 qui a actualisé certaines informations obligatoires pour les annonces.

Où afficher les honoraires
L'affichage doit être fait **à deux niveaux** :

Support	Obligatoire ?	Détails
Dans l'agence Sur physique	✅ Oui	Affichage clair et lisible à l'entrée, visible de l'extérieur.
le site internet de l'agence	✅ Oui	Rubrique dédiée et facilement accessible depuis la page d'accueil.
Sur chaque annonce immobilière	✅ Oui	Le prix doit indiquer honoraires inclus (FAI) + préciser qui les paie (vendeur ou acquéreur).

Contenu obligatoire du barème
Le barème des honoraires doit être précis, clair et complet.
Il doit comporter : Montant TTC des honoraires, exprimés : en pourcentage du prix de vente, ou en montant fixe.
À qui incombe le paiement : Vendeur, acquéreur, locataire, bailleur.
Cas particuliers : Location : préciser la part locataire et la part bailleur. Honoraires différents selon le type de bien ou la zone géographique.
Mentions obligatoires : « *Honoraires à la charge de l'acquéreur* » ou « *à la charge du vendeur* ».
Le prix de vente FAI (Frais d'Agence Inclus).

Sanctions en cas de non-respect pour l'agence
Ne pas respecter ces obligations peut entraîner :
Une **amende administrative** de **3.000 €** (personne physique) ou **15.000 €** (personne morale).
La **nullité du mandat** signé avec le client (car absence de transparence).
Des sanctions par la **DGCCRF** en cas de contrôle.

Pour la SAFER (*Société d'Aménagement Foncier et d'Établissement Rural*) n'est pas une agence immobilière classique. Elle est soumise à un régime juridique très particulier, ce qui explique pourquoi elle n'affiche pas ses honoraires comme nous, agents immobiliers, y sommes contraints par la loi Hoguet.
Voici pourquoi :

Statut juridique de la SAFER
La SAFER est une société anonyme à but non lucratif avec une mission d'intérêt général, sous la tutelle de l'État et du ministère de l'Agriculture.
Elle n'est pas soumise à la loi Hoguet (*loi n°70-9 du 2 janvier 1970*), qui encadre la profession d'agent immobilier.
Ses actions sont régies par le Code rural et de la pêche maritime, notamment les articles L141-1 à L143-24.

Conséquence : Les obligations imposées aux agences immobilières par l'arrêté du 10 janvier 2017 (affichage des honoraires TTC, prix FAI, etc.) ne s'appliquent pas à la SAFER.

Rôle de la SAFER
La SAFER ne se contente pas de vendre : elle gère le marché foncier rural pour l'État avec trois missions principales :
Préserver les terres agricoles et viticoles.
Lutter contre la spéculation foncière en régulant les prix.
Faciliter l'installation d'agriculteurs, la protection de l'environnement et le développement local.
Elle bénéficie d'un droit de préemption lui permettant d'acheter en priorité un bien agricole ou rural, ce qui n'est pas le cas d'une agence.

Pas de "commission" mais des "frais de dossier"
La SAFER ne fonctionne pas avec des honoraires proportionnels au prix de vente.
Elle applique des frais fixes, souvent appelés *frais de dossier* ou *frais de rétrocession*, dont le montant est encadré par décret et validé par la préfecture.
Ces frais sont généralement intégrés directement dans le prix final ou mentionnés dans l'acte, mais pas présentés comme une commission d'agence.

Exemple typique : Frais de rétrocession fixés à 5,40 % du prix HT, plafonnés par un décret préfectoral. Mais ils sont inclus dans le prix net vendeur et donc non détaillés comme un honoraire d'agence.

En résumé : La SAFER ne publie pas de barème d'honoraires parce qu'elle ne perçoit pas d'honoraires au sens de la loi Hoguet.
Ses frais sont fixés par la réglementation publique et intégrés au prix, ce qui la dispense d'affichage.

En clair : Une agence immobilière = acteur privé, obligation de transparence totale.
La SAFER = acteur public, opérant sous mandat de l'État, avec un système de frais totalement encadré par le Code rural.

Voici en toute clarté les conditions de vente typiques appliquées par les SAFER, en s'appuyant sur des sources réglementaires et des exemples concrets. Pour illustrer, je vous donne aussi l'exemple précis de la SAFER du Centre, pour donner du concret à cette réglementation.

Processus de vente via la SAFER
Notification et interruption du marché libre
Tout projet de vente de foncier rural ou agricole doit être notifié à la SAFER compétente par le notaire, avec détails du bien, prix, modalités, etc.
La SAFER dispose alors d'un délai de deux mois pour se prononcer : renoncer, acheter aux conditions notifiées, ou proposer un prix révisé.
Si elle décide de préempter en révision du prix et que le vendeur refuse, ce dernier peut retirer le bien de la vente pour 6 ans.

Appel à candidatures / rétrocession
En cas de cession à l'amiable (non-préemption), la SAFER publie un appel à candidatures dans deux journaux locaux et à la mairie pendant quinze jours.
Tout candidat peut se présenter, en remplissant une fiche projet, justifiant de sa motivation et de son financement.
Une commission consultative (locale ou technique) étudie chaque projet pour retenir le candidat le plus pertinent.

Cahier des charges
L'acquéreur retenu doit généralement signer un cahier des charges intégré à l'acte de vente, qui peut s'appliquer entre 10 à 30 ans selon les engagements (maintien de vocation, préservation écologique, etc.).
Ce cahier peut contenir des engagements environnementaux précis (modes de production, fauche, haies, etc.) et instituer un pacte de préférence ou une autorisation de revente au bénéfice de la SAFER.
Le non-respect de ces engagements comporte un risque de perte de l'exonération fiscale, voire d'annulation de la vente.

Exemples concrets — SAFER du Centre (CGV)
Voici, pour être immédiatement opérationnel, un aperçu chiffré des **conditions générales de vente** de la SAFER du Centre (tarifs au 1er janvier 2024) :

Prestation	Détail / Conditions	Montants HT
Réponse aux notifications	Moins de 1 mois / 8 jours selon valeur du bien	83,33 € à 300 €

Prestation	Détail / Conditions	Montants HT
Surveillance du marché	2 ans, jusqu'à 5 parcelles (plus par tranche)	125 € + 62,50 €/5 parcelles
Avis de valeur (expertise)	Forfait simple ou expert agréé	100 € à 910 € + frais
Référence de prix (abonnement)	Abonnement annuel + demande ponctuelle	175 €/an + 2,25 €/commune
Préemption (intervention)	Si la SAFER intervient ou répond	400 €
Rétrocession après préemption	Commission sur prix + frais	12 %, min. 420 €

Ces tarifs sont appliqués par la SAFER pour l'ensemble des opérations courantes (notification, surveillance du foncier, évaluation, préemption, rétrocession…).

Synthèse — Conditions de vente de la SAFER
Notification obligatoire préalable à toute vente de foncier.
Délai de réponse de 2 mois pour exercer éventuellement le droit de préemption.
En cas de vente amiable, appel à candidatures.
Sélection basée sur critères de gestion, environnement, valeur, motivations, etc.
Cahier des charges à respecter — parfois jusqu'à 30 ans.
Tarifs transparents, fixés par chaque SAFER (ex. SAFER du Centre).

En résumé motivant pour vous : La SAFER propose une véritable architecture de vente encadrée, avec transparence, expertise et orientation vers l'intérêt général.
https://www.safer.fr/mentions-legales/