



La connaissance de la SAFER pour une meilleure anticipation de son intervention

Fiche programme – v.5 – 13/01/2026

- Prérequis :** - l'apprenant est agent immobilier détenteur d'une carte professionnelle ou négociateur salarié ou mandataire, avec une certaine expérience du terrain
- Objectifs :** - connaître la SAFER, de sa genèse à son rôle et les zones sur lesquelles elle intervient ;
- identifier les différentes options de consultation et collaboration offertes par la société, ainsi que les acteurs consultables ;
- être capable d'anticiper son intervention en fonction de la lecture d'un dossier
- Aptitude et compétences :** - l'apprenant dispose d'une solide expérience et est confronté régulièrement à des sujets ruraux ou naturels où la préemption ou collaboration de la SAFER est inévitable
- Durée :** - 7.00 heures
- Délai d'accès :** - programmation sur demande avec un minimum de 15 jours de préavis
- Tarifs :** - 700 € HT par personne / 500 € HT dès 2 stagiaires
(me consulter pour un devis précis)
- Méthodes mobilisées :** - méthodes expositive et participative avec des mises en perspective et cas pratiques ;
- session vivante sur fond d'échanges libres
- Modalités d'évaluation :** - questionnaires de préformation et de contrôle des acquis
- Accessibilité :** - formation accessible aux PSH, émettre une demande individualisée pour la collecte des besoins précis via un questionnaire dédié, et en fonction, accompagnement de la prise en charge par un des référents de l'OF
- Note Bene** /
- Référent pédagogique et administratif :** - Renaud Lambert
- Contact :** contact@renaudlambert.fr / 06 73 59 53 03

Plan de cours :

INTRODUCTION : définition et histoire de la création de la SAFER

PARTIE 1 : organisation et compétences de la SAFER

- Structure nationale
- Antennes locales
- Cas de déclenchement de son droit de préemption

PARTIE 2 : les différents pouvoirs et champs d'intervention de la SAFER

- Avis local, décision, validation de l'Etat
- Les missions qui lui sont dédiées
- Le process général et spécial de son intervention au sein d'une vente immobilière
- Ses 3 modes d'intervention

PARTIE 3 : les cas pratiques et illustrations de ses actions

- Exemples de transactions à travers la France et effets bénéfiques de sa mission

Indicateurs de résultat à fin 2025

Taux de satisfaction : 100%

Nombre de stagiaires formés à ce thème : 11