

Agriculture | L'évaluation foncière : l'autre porte d'entrée vers une vente Safer



Ancien éleveur bovin et ovin de 69 ans, Bertrand Harispuru est aujourd'hui retraité à Ascarat, à une vingtaine de kilomètres d'« Olhaberria », son ancienne propriété. 35 hectares de prairies, landes, bois et parcours de montagne répartis sur trois communes : Hosta, où se trouve sa maison et ses bâtiments d'élevage, Ibarrolle et Bussunarits-Sarrasquette. A Ascarat, il y vit depuis début 2016, date de la vente de son exploitation via la Safer, à un jeune éleveur ovin, installé en hors cadre familial. Une issue qui convient bien à l'ancien propriétaire. L'intervention en deux temps de la Safer, évaluation puis vente, lui ayant permis de clarifier ses projets.

« J'interviens à la demande des notaires ou des particuliers pour estimer les propriétés en cas de successions, arrangements familiaux, ou encore pour connaître le juste prix d'une propriété si on souhaite la vendre hors Safer. En cas de vente Safer, c'est le technicien du secteur qui suit tout le dossier de l'évaluation à la vente », précise Ramiro Sancho, conseiller foncier spécialisé dans les évaluations.

Dans le cas de Bertrand Harispuru, rencontré en 2014, « il souhaitait vendre directement, mais il ne semblait pas bien arrêté sur ces choix ». L'intéressé confirme : « l'exploitation était en fermage jusqu'à fin 2015, mais je trouvais que la rentabilité, une fois sortis taxes et impôts, n'était pas intéressante et mon fermier allait bientôt s'arrêter. Ni moi ni ma sœur n'avions d'enfants pour prendre la suite, et se poser la question des droits de succession... Comme des voisins s'étaient montrés intéressés par les terres et les bâtiments agricoles, je suis allé voir ma notaire qui m'a orienté vers la Safer pour procéder à l'évaluation de la propriété », explique l'ancien éleveur. Une évaluation lors de laquelle le conseiller lui expose différentes options possibles, du bail précaire à la vente par le biais de la Safer, et encourage une prise de contact avec Alain Haurie, le conseiller technique du secteur pyrénéen, qu'il informe également.



« L'installation d'un jeune c'est mieux qu'un agrandissement ! » Finalement Bertrand Harispuru et ses éventuels acheteurs ne feront pas affaire, de quoi le décider à faire appel à la Safer pour tout vendre : « vendre séparément la maison des parcelles allait être très difficile. Et il y avait aussi le confort de vie d'une maison isolée à 450m d'altitude... » explique-t-il. Alain Haurie reprend alors le fil du dossier, côté vente cette fois : « M. Harispuru et moi-même nous sommes rencontrés en 2015 pour discuter de son projet. J'ai estimé la valeur de la maison sur la propriété pour compléter la première évaluation faite, puis nous avons signé une promesse de vente. Je me suis alors mis en recherche d'un ou plusieurs acquéreurs tout en m'assurant que le fermier en place, souhaitait bien mettre un terme à son bail ». « La Safer s'occupe de tout, c'est une sécurité » confirme le vendeur.

Si selon lui il y a eu plusieurs visites, un seul candidat s'est présenté à l'acquisition avec un projet d'installation en brebis laitière. Un projet validé par le comité technique de la Safer, avant signature devant notaire le 20 janvier 2016. « L'installation d'un jeune c'est mieux qu'un agrandissement ! », glisse le vendeur, toujours informé des évolutions de la ferme. Et pour cause, il a gardé à lui, une petite parcelle avec un poste de chasse. « La vieille étable va devenir un atelier de fabrication du fromage ; ça continue de vivre ! »



Solène M

*Crédit Photo : Aqvi.fr et Safer Aquitaine Atlantique
Publié sur aqvi.fr le 10/10/2016
[Url de cet article](#)*