
PROTOCOLO DE ACTUACIÓN SIMPLIFICADO PARA ALTAS Y MEDIACIÓN EN EL BANCO DE TIERRAS

1. Para los ofertantes-propietarios de fincas

1. Si hay dudas sobre la aptitud de la finca ofertada, el Servicio de Desarrollo Rural puede concertar una visita de campo.
2. Determinación/negociación del tipo de oferta que hará el propietario:
 - a. Cesión/Especie/Arrendamiento (ver “condiciones de uso”).
 - b. Directa-Total o por lotes.
 - i. Directa-Total: se sube al banco de tierras las parcelas o fincas catastrales por parte del propietario directamente. Se sube la finca natural conforme a registro catastral.
 - ii. Por lotes: cuando el inventario de tierras quiere organizarse de un modo más ajustado a atraer emprendedores o pobladores produciendo divisiones y/o agrupaciones de tierras, buscando que la oferta del lote sea económicamente viable para un eventual emprendedor agroecológico.

2. Para los demandantes de fincas

3. Una vez de alta la demanda, si el demandante lo estima oportuno, el Servicio de Desarrollo Rural le ayudará a encontrar una oferta de finca adecuada a su proyecto.
4. Si se encuentra una finca adecuada, el servicio se podrá en contacto con el propietario para hacerle una exposición inicial de la demanda.
5. Si el propietario está conforme con el proyecto del demandante, el servicio procederá a organizar una reunión en persona de las tres partes y una visita a la finca. Ahí se conocerán, compartirán información sobre la finca y el proyecto, y harán un primer tanteo sobre las condiciones del contrato.
6. Si las dos partes deciden seguir adelante, el servicio ayudará para llegar a un acuerdo y a la firma definitiva del contrato.