



Rencontre avec Patrice Besse, un agent immobilier pas comme les autres...

06/07/2017 | Filed under: Actualités, Patrimoine en danger, Prix - Concours - Mécénat, Régions, Tourisme



Patrimoine-Environnement est parti à la rencontre de Patrice Besse, un agent immobilier pas comme les autres ! L'agence qui porte son nom est spécialisée dans la vente de biens patrimoniaux.

Vous pouvez lire sur une plaquette « Pas de 'haut de gamme' ni de 'standing', moins encore de 'rarissime', 'sublimissime' qui serait 'à voir absolument'. Tout au contraire, de l'authenticité, de belles pierres, quelques fois beaucoup d'histoire, et à coup sûr des bâtiments qui nous plaisent. » Une devise qui semble bien refléter l'atmosphère des bureaux du 7^e arrondissement parisien. L'authenticité comme maître-mot dans cette agence à l'allure tranquille mais qui pourtant règne sur une part importante du marché de l'immobilier.

Patrice Besse a commencé dans une agence de province, à Brunoy dans l'Essonne. Il raconte avec amusement comment il recevait ses clients à Paris, le soir, dans un bureau du 17^e arrondissement sous-loué à l'une de ses amies avant de sillonner la France à la recherche de biens à vendre. Maintenant, l'agence s'est développée et s'est installée sur le marché parisien. « *A Paris, on se fait de l'argent presque sans rien faire !* » dit-il en voulant souligner son intérêt premier pour les biens de caractère de nos régions. Il est de ce fait très impliqué dans la valorisation du patrimoine local. Il remet notamment plusieurs prix en partenariat avec les Vieilles Maisons Françaises, la Demeure Historique et Maisons Paysannes de France.

L'agence Patrice Besse a une position tout à fait inédite. Depuis près de cinq ans, elle propose ouvertement à la vente des biens à caractère religieux comme des églises, d'anciens prieurés ou des abbayes désaffectées, dont les derniers habitants n'ont pu, faute de moyens, continuer à entretenir les lieux. « *Les édifices religieux c'est plus compliqué à vendre, c'est un sujet sensible et même politique. Je les vends à mon niveau, précise-t-il, c'est-à-dire pour leur intérêt architectural et patrimonial. On ne le fait pas dans une démarche culturelle ou religieuse.* »

Si la démarche reste strictement culturelle, Patrice Besse semble déterminé pourtant à vouloir sauvegarder ces ensembles qui témoignent silencieusement de la richesse du patrimoine français. « *Il ne faut pas fermer les églises ! C'est notre ligne de conduite ! Ceux et celles qui ont l'habitude de côtoyer ces édifices pour un mariage, un baptême, un enterrement... doivent pouvoir entrer librement.* » Les repreneurs semblent s'inscrire dans ce sillon. Après la vente, la majorité de ces édifices sont consacrés à des projets culturels comme des ateliers d'artistes, des lieux d'expositions ou de représentations. « *C'est un engagement fort de leur part remarque-t-il, car ce sont des bâtiments qui nécessitent beaucoup de travaux et qui sont lourds à gérer.* »

Du château Renaissance à la petite grange du hameau en passant par les demeures bourgeoises du XX^e siècle, rien n'est laissé au hasard. « *Ca ne pose aucun problème souligne-t-il, notre maître-mot c'est la passion du patrimoine.* » Pour Patrice Besse, cette diversité est un atout. « *On vend des biens de 1€ à 25 ou 30 millions, donc notre public est de différentes catégories sociales mais un point commun les réunit, précise-t-il, ils sont tous férus de patrimoine et d'histoire. Certains jeunes investissent très tôt et ça devient l'œuvre de leur vie.* »

Son agence a réussi le pari audacieux de relier le commerce avec la conservation et la restauration du patrimoine bâti. Son rêve aujourd'hui est de continuer à développer ce lien avec le public au service du patrimoine. À cet effet, ils ont créé l'onglet « Séjourner ». Son ambition est de devenir, à l'image des guides *Gault&Millau* ou *Michelin*, l'ambassadeur du patrimoine afin de valoriser les initiatives locales. « *Encore une fois conclut-il, c'est la passion du patrimoine qui fait le lien.* »