



Chronique

"On peut vendre des murs. Et transmettre de l'histoire et des histoires." Patrice Besse résume ainsi sa vision de l'immobilier. Depuis plus d'un siècle, la maison éponyme s'est imposée comme l'une des signatures françaises de référence dans la vente de demeures d'exception : châteaux, manoirs, hôtels particuliers, maisons de famille ou ateliers d'artiste. Plus qu'une simple agence, c'est une approche culturelle de l'habitat qui guide son travail.

Une approche patrimoniale

Si Patrice Besse est associé au patrimoine bâti d'exception, ce positionnement ne se limite pas à une image. Chaque bien est choisi pour sa valeur architecturale ou historique et replacé dans un récit plus large : **celui de la continuité des lieux et des hommes qui les habitent.**

La démarche se veut respectueuse, loin d'une logique purement commerciale. " *Plus que la propriété, c'est l'âme du lieu qui nous intéresse* ", rappelle régulièrement Patrice Besse.

Une relation client fondée sur la confiance

Vendre ou acheter une demeure est souvent un moment clé : succession, transmission, projet de reconversion,

nouveau départ. L'entreprise privilégie une relation de long terme avec ses clients, construite sur l'écoute et la discrétion. L'accompagnement dépasse la transaction : il s'agit d'aider les propriétaires à trouver la juste continuité pour leur bien.

Entre tradition et ouverture

Depuis 2022, la maison publie *Singuliers*, un magazine qui mêle récits de propriétaires, restaurations exemplaires, portraits d'artisans et réflexion sur la sauvegarde du patrimoine. La ligne éditoriale se veut sobre et exigeante, proche d'un beau livre que l'on garde et que l'on transmet.

Le groupe a également développé **Séjourner**, une offre de location saisonnière de ses plus beaux biens, permettant de découvrir l'expérience d'un château ou d'une maison de famille le temps d'un séjour.

Former pour transmettre

Pour pérenniser ce savoir-faire, Patrice Besse a créé une école interne destinée à former ses 200 collaborateurs, en France et à l'étranger. Cette école, en cours de certification Qualiopi, propose un enseignement centré sur la connaissance des biens anciens, la relation client et les enjeux de préservation du patrimoine.

Un acteur discret mais influent

Avec quatre agences en France et près de 1 000 transactions par an, la maison occupe une place singulière dans le marché de l'immobilier de prestige. Partenaire de plus de dix prix nationaux et internationaux, elle soutient activement les initiatives de restauration et de valorisation du patrimoine.

Aujourd'hui, le groupe amorce **une ouverture internationale**, en sélectionnant des partenaires partageant sa vision : celle d'un immobilier qui relie les murs à l'histoire de ceux qui les habitent.

Alexis de Prévoisin - Directeur commercial Patrice Besse, Board Executive et auteur-conférencier de "Retail Émotions & Store Impact", chroniqueur Lifestyle luxe.