

**Rencontre** Patrice Besse *président du premier réseau spécialiste de la vente d'édifices de caractère*

# “ Investir dans les campagnes c'est leur redonner vie ”

**I**l a fait du patrimoine et de sa sauvegarde son identité. La propriété rurale et forestière l'intéresse tout autant mais ne délaissera jamais l'immobilier parisien. Patrice Besse défend « l'authenticité, les belles pierres, l'histoire, l'architecture et des demeures qui lui plaisent ». Son approche est sincère, son implication totale et ses projets très concrets. Entretien avec un homme de conviction, de terrain et de la terre.

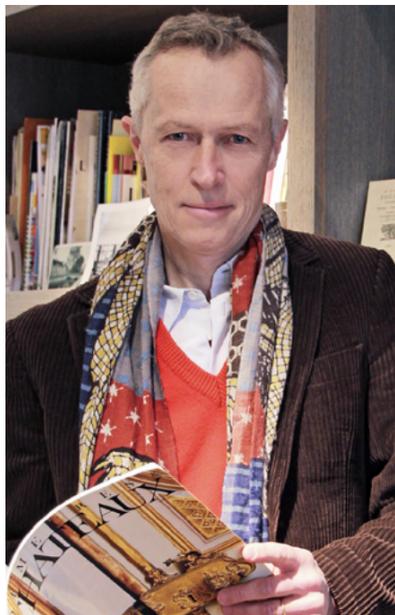
## Pourquoi vient-on chez vous ?

Beaucoup disent que je ne suis pas un agent immobilier. C'est un beau compliment car ils reconnaissent que notre engagement pour le patrimoine nous porte au-delà de la simple transaction immobilière. Nos clients sont d'ailleurs tous des fous de patrimoine. J'ai dans mon équipe des photographes, des journalistes, des architectes qui ont fait la démarche de venir à nous. Le mois prochain, un secrétaire général d'une grande association de sauvegarde du patrimoine va devenir un de mes collaborateurs, j'en suis hyper-honoré. On m'aurait dit il y a vingt ans qu'un architecte du patrimoine allait collaborer avec nous, je n'y aurais pas cru.

## Quel est votre engagement dans la sauvegarde du patrimoine ?

Je remets des prix de sauvegarde et d'encouragement avec les principales associations de protection du patrimoine comme la Demeure historique, les VMF, Maisons paysannes de France, la Fondation du patrimoine. Mon rêve serait de fédérer ces associations et d'autres encore qui se connaissent, ont chacune leur "spécialité", leur légitimité mais n'arrivent pas à parler d'une seule voix. Pourtant toutes utilisent la langue du patrimoine et de sa sauvegarde. Il est nécessaire de reconnaître ces approches, de les fédérer pour les rendre plus audibles.

Un des problèmes cruciaux et relativement récents du patrimoine est la difficulté de sa transmission. Le seul remède à cet état de fait est de lui donner une vocation commerciale.



Si de votre propriété vous ne faites pas un outil économique, il n'est plus possible de la céder à titre gratuit ou onéreux. Il faut transformer ces propriétés en mètres carrés commerciaux. Attention, le commerce n'exclut pas la culture qui en est l'ADN. Le dernier prix que nous avons attribué avec les VMF à l'ancienne demeure de Rosa Bonheur à Thomery (Seine-et-Marne) est significatif. Voici une demeure qui possède une âme pour avoir été la propriété d'un artiste majeure mais qui ne détient pas de qualités architecturales exceptionnelles. C'est un bâtiment XIX<sup>e</sup> classique. La nouvelle propriétaire, Katherine Brault-Poulachon, a remis en selle Rosa Bonheur et son œuvre. Elle a fait de Thomery un outil commercial en puisant dans l'histoire récente du lieu. C'est ainsi que l'on peut éveiller l'intérêt des campagnes ! Ces édifices doivent être un moteur économique de proximité. Aussi ai-je créé Séjourner Patrice Besse afin d'aider les initiatives locales pertinentes en termes de respect du patrimoine. La mise en place est récente et nous sentons devant son succès que nous répondons à une attente de propriétaires-gestionnaires.

## Quel est votre rapport à la chasse ?

J'ai eu chassé, jeune, avec mon père. J'ai des souvenirs fantastiques au petit gibier. Le dimanche matin avec notre korthals en Seine-et-Marne. Une pratique qui a forgé ma personnalité. Je ne suis pas antichasse, mais je ne suis pas chasseur. Mon métier me permet d'approcher des chasseurs de tout type. J'aime bien l'univers de la chasse. Mon musée préféré à Paris est le Musée de la Chasse et de la Nature. J'adore y aller. La chasse, ce sont les animaux, c'est la nature, on ne peut pas être contre ça. J'ai un rapport très sain avec la chasse, avec le monde de la chasse et avec le monde des campagnes. Pour tout vous dire, j'ai fait des études afin de devenir agriculteur, je m'en suis éloigné et aujourd'hui je renoue avec mes "premières amours". Je travaille beaucoup avec les Safer [Sociétés d'aménagement foncier et d'établissement rural], les experts forestiers ou fonciers et je vends de plus en plus de propriétés rurales, de chasse, de bois, de terres agricoles. Tout cela me passionne. Le droit rural m'intéresse au plus haut point. Ce sont nos racines, notre identité.

## Qui vend, qui achète aujourd'hui ?

Les propriétés se transmettent de moins en moins. La génération Easy Jet prend le relais. Elle vous appelle le samedi en vous disant "Papa, je suis à Barcelone, je reviens dimanche soir, j'ai pris un billet d'avion à 30 euros aller-retour". Alors, comprenez que, pour elle, la propriété familiale n'a plus d'intérêt. L'hiver quand il fait froid dehors comme dans son château, elle préfère la Méditerranée... Autre tendance, des propriétaires dont un des enfants est à Montréal, l'autre à Hong Kong et le dernier va faire ses études à Berlin. Ils sont en droit de se demander qui va reprendre la propriété de famille ? Et puis l'allongement de la durée de la vie qui repousse les héritages à des âges auxquels soit on a déjà recréé sa maison de famille ailleurs soit on n'en a pas l'ambition.

Ces phénomènes conjugués font que ces domaines familiaux ne se transmettent plus ou presque plus. De nouveaux amateurs fran-



**1.** En Touraine, un imposant château du XVIII<sup>e</sup> siècle, avec ses dépendances et ses 450 ha de chasse **2.** Au centre de la France, dans un domaine de 460 ha, un château, ses dépendances, son hameau, ses bois, sa chasse, ses cultures. **3.** Dans le Loiret, une maison de maître du XVIII<sup>e</sup> siècle dans un domaine forestier et agricole de 240 ha. Tous des « édifices de caractère », que propose Patrice Besse.



çais ou étrangers nous joignent pour acheter ces propriétés qui se retrouvent sur le marché. Lundi dernier, j'ai regardé qui nous avait contactés le week-end : des Mexicains, des Brésiliens, des Américains... Les demandes s'équivalent : 50 % de Français-50 % d'étrangers. Mais 80 % de nos ventes se réalisent avec des Français. Cette rotation qui s'effectue sur des périodes courtes (souvent moins de 10 ans) est profitable aux propriétés. Chaque nouvel occupant apporte sa pierre à l'édifice. Je ne suis pas de ceux qui craignent les étrangers, les pierres ne sont pas facilement exportables. Au contraire, ce sont souvent eux qui sont les plus respectueux de ce patrimoine. Dans les propriétés de chasse, nos meilleurs clients sont belges, suisses et parisiens. La propriété idéale se trouve évidemment en Sologne. Les demeures y sont majoritairement "inintéressantes" en termes d'architecture mais les domaines de chasse y restent exceptionnels. De manière générale, partout en France, les recherches se portent sur des propriétés de 100 à 200 hectares avec un joli manoir ou une belle maison de famille qui fait 200-300 mètres carrés et au moins une dépendance pour la salle de chasse.

## À quoi doit-on s'attacher lorsque l'on achète une propriété de chasse ?

En dessous de 100 hectares, ce n'est pas un territoire viable. Il est nécessaire qu'il soit d'un seul tenant. Ensuite il faut observer la variété du biotope : un peu de pré, un peu de

lisière, un peu de bois... Les effets de lisière créent les densités animales. Deux écueils sont à fuir : le mauvais voisinage (autoroute, zone industrielle...) et les enclaves. Quand l'on est intéressé par un territoire, bien évidemment, il ne faut pas oublier de vérifier le plan de chasse. Il arrive que des acquéreurs surpayent des territoires avec des plans de chasse ridicules. Un bon plan signifie qu'il y ait une belle densité d'animaux. Il faut aussi regarder les réalisations. Ensuite et pour finir, il faut s'enquérir des contraintes environnementales.

## Où trouve-t-on aujourd'hui de belles forêts et de jolies propriétés de chasse ?

La valeur des forêts est conditionnée par la qualité des essences, des accès, des sols, les plans de gestion et leur respect... Elles se trouvent principalement dans le centre de la France. C'est un massif forestier d'exception. Si l'on revient sur les domaines avec bâtis, nos clients ne cherchent pas spécifiquement une région. Ce serait plutôt le lieu qui les convainc. En résidence secondaire et en résidence principale. De plus en plus de Parisiens quittent la ville. Déjà en raison de la hausse des prix. On vend un 100 mètres carrés dans le VI<sup>e</sup> arrondissement pour 1,5 million d'euros, et on réinvestit 700 000-800 000 euros en province pour quelque chose d'extraordinaire à une heure-une heure et demie de Paris en TGV. Les voies de communication donnent les tendances. À une heure vingt de Paris en TGV, vous avez Macon,



en pleine Bourgogne, avec des coins fantastiques, comme Cluny. C'est l'endroit idéal pour un passionné de patrimoine.

## Pourquoi investit-on dans une forêt ?

La fiscalité est l'argument qui prévaut. Je travaille avec de nombreux experts forestiers qui témoignent qu'il y a là une bulle. Parce que les prix ont augmenté et continuent d'augmenter. Mais aussi pour la filière bois. Le bois est de plus en plus utilisé dans les constructions. La forêt promet un bel avenir. Beaucoup de clients entre 40-60 ans choisissent cet investissement pour ce qu'il représente. Concernant les chasseurs (entre 50 et 60 ans), ils investissent pour assouvir leur passion et ensuite pour la fiscalité.

## Quels sont vos projets en 2019 ?

Je vais me tourner de plus en plus vers les propriétés rurales. J'ai aussi l'intention de développer l'international. Notre particularité est déjà appréciée. J'ai commencé à mettre sur pied un réseau international qui s'occupera des édifices de caractère. C'est en place au Portugal depuis l'an dernier, ça fonctionne en Italie, en Belgique, en Espagne, au Canada. Je veux des propriétés choisies, avec des agents qui ont le même intérêt que moi pour ces propriétés. Troisième axe de développement, ma rubrique Séjourner. Et enfin l'ouverture d'une nouvelle agence à Paris, un marché utile aux propriétaires de résidence secondaire à la campagne qui naviguent entre Paris et leur propriété.

## Pourquoi défendez-vous bec et ongles l'investissement dans le patrimoine rural ?

C'est un acte fort. Je suis un amoureux du patrimoine. Acheter une propriété, une demeure, une propriété forestière, un domaine de chasse est un acte vertueux. Pour son propre patrimoine d'abord et pour la sauvegarde du patrimoine et de ces domaines. Ce sont des investissements pertinents. Ils permettent de ranimer nos campagnes. ●

*propos suscités par* **Éric Lerouge**

*Patrice Besse, [www.patrice-besse.com](http://www.patrice-besse.com)*