



Tour d'horizon du marché immobilier en Anjou bleu

Transmettre le bâti autant que du lien, c'est l'esprit de l'agence immobilière Patrice Besse.

« Le Segréen toujours attractif »

Transmettre le bâti autant que du lien, c'est l'esprit de l'agence immobilière Patrice Besse, spécialisée dans les propriétés de caractère. Tour d'horizon du marché en Anjou bleu.

ENTRETIEN

Sylvain James a ouvert l'agence Patrice Besse en 2023 en Maine-et-Loire. Fondée à Paris en 1924, cette agence immobilière s'intéresse à la transmission de biens authentiques. Elle est proche des associations patrimoniales, comme les Vieilles Maisons Françaises et la Demeure paysanne. Entretien avec Denis Trassard, conseiller Anjou.

Quels types de biens de caractère trouve-t-on sur le marché immobilier en Anjou bleu ?

Denis Trassard : « L'agence Patrice Besse est spécialisée dans la vente de biens de caractère, c'est-à-dire présentant une dimension architecturale, historique ou encore environnementale. Les trois en même temps si possible. Le Segréen est une terre de prédilection. Ne parlait-on pas encore du triangle d'or en référence à ce territoire où les familles angevines avaient leur propriété au XIXe siècle ? L'agence ne s'intéresse pas qu'aux châteaux. Les maisons de village, les presbytères, les bâtiments de ferme ou encore les moulins dont le Segréen est riche nous intéressent tout autant dès lors qu'ils ont du caractère. Et ce, quel que soit leur état. Avec ou sans travaux ».

Avez-vous des pépites à votre catalogue ?

« À titre d'exemple, nous pouvons citer le très beau presbytère XVII – XVIIIe de La Chapelle-sur-Oudon, ancienne résidence des évêques d'Angers et inscrit aux Monuments historiques (MH). Ou encore le très intéressant château de la Rivière-d'Orvaux à Loiré, bel exemple de l'architecture du XIXe siècle mais aussi très représentatif de l'esprit progressiste de ce siècle, avec sa cour et des dépendances remarquables. Ou enfin le château musée Hervé Bazin à Marans... »

Quel est l'impact de la politique d'aménagement (fermes éoliennes, solaires, urbanisation...) sur les transactions ?

« L'environnement des biens que nous vendons est un critère important. Les acquéreurs s'enquerraient



Denis Trassard, conseiller Anjou, Sylvain James, directeur régional Touraine-Anjou Val de Loire de l'Agence Patrice Besse, et leurs collaborateurs en Anjou bleu Bénédicte Kermeur (Greze-Neuville) et Jean Luard (Segré).

PHOTO : CO

toujours des projets proches qui sont susceptibles de transformer l'environnement. Qu'il s'agisse de projets se traduisant par des nuisances visuelles, sonores ou olfactives. Ils sont également sensibles au côté naturel des activités entourant le bien. Sensibles en fait au respect de la nature ».

Qui sont les investisseurs : des néoruraux, citadins, étrangers ? Peut-on parler d'un nouveau type de propriétaires ?

« Nos clients acquéreurs finaux sont à 60 % originaires de la région parisienne, à 25 % en provenance de pays étrangers et à 15 % issus du territoire. Nos investisseurs sont soit des personnes en fin d'activité professionnelle qui vendent leur résidence principale pour s'installer à la campagne et y recevoir leurs enfants et petits-enfants ; soit des actifs, donc plus jeunes, qui veulent mettre leur famille au vert en profitant du télétravail maintenant possible. C'est un mouvement de fond lié au réchauffement climatique, plus insupportable dans les villes et qui s'est encore accéléré après l'épidémie de Covid ».

Comment expliquez-vous l'intérêt pour ce territoire ?

« L'intérêt pour le Segréen est ancien et ce territoire continue d'être attractif. C'est un territoire qui est resté rural dans le bon sens du terme. Et c'est ce que recherchent les néoruraux. C'est un territoire facile d'accès avec un bon réseau routier. Avec aussi des villes proches. À proximité enfin de la Bretagne et de ses côtes ».

Comment accompagnez-vous les investisseurs ?

« Nous ne concevons pas notre métier comme simple intermédiaire entre le vendeur et l'acquéreur. Nous transmettons aussi du vécu. Nos vendeurs sont en général très attachés à leur propriété. C'est un peu de leur histoire dont il s'agit. Ils sont soucieux du devenir de la propriété qu'ils vont céder. Par ailleurs, les acquéreurs peuvent ne rien connaître du territoire où ils s'installent. Nous les accompagnons dans le temps pour faciliter au mieux leur intégration. En leur communiquant toutes les informations dont ils peuvent avoir besoin (les artisans pour

leurs travaux, les commerçants, les marchés locaux, les choses à voir et à faire...) mais aussi en favorisant, quand c'est possible, la mise en relation avec des personnes déjà présentes sur le territoire. C'est le sens qu'il faut donner à la manifestation organisée samedi 10 juin au château de la Roche-Noyant, qui a réuni anciens et nouveaux propriétaires des biens que nous avons vendus ».

En quoi la transmission de ces propriétés de caractère, souvent familiales, est importante, notamment pour la sauvegarde du patrimoine local ?

« Souvent les propriétés que nous proposons à la vente nécessitent d'importants travaux. Le coût de ces travaux doit être naturellement pris en compte dans la décision d'investissement. De même que, pour la suite, le coût d'entretien. C'est dans ce sens que nous contribuons à la sauvegarde du patrimoine. En trouvant de nouveaux occupants à même d'assurer financièrement l'achat, la restauration et l'entretien de tels biens ».

Marie-Hélène MORON

