



Belles propriétés et conseils

texte Alain de l'Hermite photos Cabinet Patrice Besse

Patrice Besse Une **histoire** de famille

L'agent immobilier a reçu "Jours de Chasse" dans son bureau du cœur historique de Paris, entre le Lutetia et le Bon Marché. Portrait d'un homme qui a le patrimoine dans la peau.

Ci-contre : Patrice Besse. Le groupe Besse propose aujourd'hui 800 propriétés à la vente « correspondant à l'ADN de l'entreprise, celui des vieilles pierres ».



Aussi longtemps qu'il se souvienne, Patrice Besse a toujours eu le goût des « belles choses », peut-être pour avoir été élevé dans les dépendances d'une ancienne abbaye. Une chose est sûre : dès le début de son activité immobilière, il est déjà réputé vendre des « choses un peu plus importantes que les autres ». Il est installé à Brunoy dans l'Essonne (voir encadré). Un coup de pouce du destin va l'aider à grandir. À cette époque, il passe régulièrement des annonces dans *Maisons de France*, le second titre de *Demeures et Châteaux*, jusqu'au jour où le responsable de la publicité et frère du patron de *Demeures et Châteaux* lui propose : « Il y a un gars qui vend son château en Dordogne, il nous demande quelqu'un, ça t'intéresse ? » S'il ne vendra jamais ce château appartenant à un grand patron de presse, désormais, pour Patrice Besse, l'histoire est en marche. Sa grande idée sera d'obtenir de la part de *Demeures et Châteaux* des pages d'annonces gratuites pour les « demeures de caractère » qu'il a à la vente. En échange, quand une transaction aboutit, le magazine reçoit une commission.

Des célébrités comme Farah Diba se succèdent à Brunoy, où la petite agence immobilière n'est plus tout à fait adaptée à sa nouvelle notoriété. Patrice déménage alors dans le XVII^e arrondissement de Paris. Là, le soir, il met en scène – avec la photo de ses enfants – le bureau que lui prête une amie administratrice de biens pour recevoir ses clients. Parfois, certains s'étonnent et lui demandent : « Vous nous recevez bien tard ? » Il répond alors : « Vous savez, je suis toujours par monts et par vaux. » C'était vrai, mais ce n'était pas la raison de ces rendez-vous tardifs... Puis, un beau jour, *Demeures et Châteaux* propose un bureau à Patrice Besse dans leurs propres locaux. La situation stratégique de son bureau,



face à l'entrée, assortie de la jeunesse du nouvel occupant, concurrent parfois à des rencontres cocasses. « *Quand mes concurrents arrivaient au journal, pensant s'adresser à un jeune stagiaire, ils me remettaient la photo papier d'un bien à vendre. Il aurait alors suffi de retourner la photo pour obtenir son adresse...* » Aujourd'hui, « *avec 80 collaborateurs, sans oublier mon épouse Sylvie qui travaille dur à mes côtés, l'affaire marche bien. Nous disposons de 800 propriétés à la vente en France et en Europe [également au Canada et à l'Île Maurice] correspondant à l'ADN de l'entreprise, celui de l'amour des vieilles pierres. On refuse d'ailleurs beaucoup de biens, sinon on en aurait 2 000 au catalogue.* »

Évidemment, Patrice Besse a vu l'évolution du marché. S'il qualifie le marché parisien de « *fou* » – il a vu le prix du mètre carré grimper jusqu'à 30 000 euros place Saint-Sulpice dans le VI^e arrondissement –, il ne saurait sélectionner, pour autant, un bien sur le seul critère du prix au mètre carré. Et autant que faire se peut, la recherche d'un caractère particulier, historique par exemple, est essentielle à la sélection.

Et les résidences secondaires? D'après notre hôte, nous sommes entrés depuis une quinzaine d'années dans la génération « *EasyJet* ». Cela signifie désormais qu'un jeune a tendance à choisir un week-end à Barcelone, plutôt que dans la maison de campagne familiale à vocation de résidence secondaire. La suppression de l'ISF n'a rien changé à la chose, la taxation de l'im-

Un peu d'histoire...

Le grand-père de Patrice Besse, quant à lui dirigeant de la troisième génération, crée une agence à Brunoy dans l'Essonne en 1924. Les moyens de transport de l'époque rendent difficiles l'accès à l'air pur des abords de la forêt de Sénart. En effet, ici, on venait soigner son asthme. « *Comme Brunoy devenait une zone de villégiature, l'idée vint à mon grand-père d'ouvrir une agence de locations saisonnières, précise Patrice Besse, comme en témoignent les nombreuses lettres écrites avec la belle écriture de l'époque. Je les ai découvertes dans un faux plafond à l'occasion de travaux. On louait pour l'été ou seulement un weekend.* »

Ensuite, le père de Patrice Besse conservera l'agence, même quand devenu promoteur immobilier, il construira des immeubles à Paris et en province. C'est donc tout naturellement que Patrice Besse succéda à son grand-père, puis à son père à la tête de l'agence de Brunoy. C'est alors qu'une « *histoire de presse* », comme il dit, allait lui permettre un nouvel essor.

mobilier restant identique avec l'instauration de l'Impôt sur la fortune immobilière (IFI).

Dans cet ordre d'idées, quand on achète un château aujourd'hui, c'est bien souvent avec la conviction que ses enfants n'en voudront pas. L'achat n'est donc pas spéculatif comme peut l'être celui d'un appartement parisien. On achète donc simplement pour le plaisir, comme s'il s'agissait d'une belle voiture, et on revend quand on a l'impression d'avoir fait le tour de la question. La conséquence de ce comportement crée un *turnover* des résidences secondaires plus rapide qu'autrefois, de l'ordre de 5 à 7 ans. En revanche, les propriétés de chasse sont conservées plus longtemps; comme semble le prouver la pénurie de leur offre partout sur le territoire. Au moment de se quitter, Patrice Besse nous confiera qu'« *au contraire de ceux qui, arrivés à un certain âge, perdent le goût de la chasse, je chasserai à ce moment-là pour retrouver mes plaisirs d'enfance* ». ♦



Cet impressionnant ensemble du XVIII^e siècle, en Touraine, entouré d'un domaine de chasse de 450 hectares, est mis à la vente pour 4,5 millions d'euros. En haut : dans la région des Pouilles, un terrain de 6 500 m² et un trullo, proposés à 55 000 euros.