



ECONOMIE

« Off market » : le marché caché de l'immobilier

La maison au bout de votre rue change de propriétaire, sans que vous ne l'ayez jamais vue en vente ? Sans doute s'est-elle vendue hors du marché, une pratique « off market » plutôt utilisée par les agents immobiliers pour des biens de prestige, mais pas que.

Valérie Cudennec-Riou

● La maison qu'ils convoitaient venait de leur échapper. Dix jours plus tard, ce couple de Finistériens a eu la surprise de recevoir l'appel de son agent immobilier. « Il nous proposait, en avant-première, la visite d'un autre bien correspondant à nos critères, situé à 500 mètres à peine du premier. » Clara et Paul sont aujourd'hui propriétaires de cette maison, dont la mise en vente n'a fait l'objet ni d'annonce en ligne, ni d'affichage en vitrine.

Écarter les curieux

Une forme courante de « off market », terme utilisé, dans le secteur immobilier, pour désigner ces biens qui s'échangent en toute discrétion, littéralement « en dehors du marché », autrement dit sans avoir été

commercialisés.

Une stratégie qui, lorsque le coup de cœur se produit, se révèle gagnante pour toutes les parties : « Le vendeur, certain d'obtenir le prix qu'il souhaite, l'acheteur, qui se voit épargné de fastidieuses recherches, enfin l'agent, qui conclut rapidement l'affaire, sans trop de visites ni négociation », expose Sandrine Gaveston, responsable commerciale chez Espaces atypiques Finistère, dont 30 % des ventes se font, de facto, en mode VIP. Notamment dans le Pays de Morlaix et du Haut-Léon, dont elle a la charge. « Soit qu'il s'agisse d'un type de bien très recherché - maison de maître ou bord de mer, par exemple ; soit que le propriétaire, chanteur, footballeur pro, notable... souhaite vendre en toute discrétion. »

Pour les biens rares - villa d'archi-



Certains biens sont vendus sans avoir été commercialisés en agence et sur internet. Une stratégie dite de « off market » qui ne concerne pas uniquement les biens d'exception. Photo d'illustration Tangi Le Prohon

tecte, appartement lumineux situé au dernier étage... », « cela évite aussi les curieux et les visites infructueuses », fait valoir Laurence Le Bec, dirigeante de l'agence morbihannaise éponyme.

« La semaine dernière, j'ai adressé à quelques clients ciblés le descriptif détaillé d'un bien atypique de plus d'un million d'euros, à Vannes. L'annonce que j'ai postée, parallèlement sur les réseaux, était, elle, très succincte, sans prix ni photo. À charge pour les personnes intéressées de prendre contact avec nous. »

La visibilité passe par les annonces

Hormis les biens de prestige, combien de logements en Bretagne s'échangent-ils en échappant à toute publicité ? Assez peu, si l'on en croit les professionnels interrogés. « Le off market a cet inconvénient qu'on ne peut pas apporter la preuve au propriétaire qu'on a vendu son bien au juste prix puisqu'on n'a pas publié d'annonce ni testé le marché. Qui lui prouve qu'on n'a pas fait profiter un copain de l'aubaine ? », suggère Arnaud Madec, fondateur d'Icomi France immobilier, à Brest.

Nicolas Jouan, cogérant d'Expérience immobilier, à Plérin (22), prévient ses clients potentiellement intéressés en même temps qu'il publie ses annonces en ligne. « C'est ce flux continu qui nous permet d'être visibles sur internet, une mise en avant essentielle vis-à-vis de nos futurs clients », estime-t-il.

« Neuf acquéreurs sur dix nous arrivent grâce aux annonces sur internet », évalue, pour sa part, Erwan Le Cloirec, à la tête de Sublimons. Déployée dans le Morbihan et la Loire-Atlantique, son agence a fait du soin apporté à leur présentation (photos professionnelles, visites virtuelles, etc.) sa marque de fabrique. « Le off market est une arme que tout bon agent doit avoir dans son couteau suisse mais il n'est pas le meilleur moyen d'assurer au vendeur une vente dans les meilleurs délais et au meilleur prix possible », assure-t-il.

Une option pour les vendeurs et acheteurs pas pressés

Toutefois, « le off market peut être indiqué pour un bien pas immédiatement disponible mais qu'on sait correspondre aux critères d'un acquéreur : l'appartement d'une mamie qui projette d'aller vivre en maison de retraite, celui d'un couple dont la maison, en construction, ne sera pas achevée avant six mois... » Selon Erwan Cloirec, les ventes sous le manteau s'étaient répandues pendant la crise covid, lorsqu'on ne trouvait pratiquement plus de biens à vendre en Bretagne mais elles ne progressent plus : « Le stock s'est regonflé, redonnant du choix aux acquéreurs qui, s'ils en ont les moyens, trouvent plus facilement chaussure à leur pied ».