



Communiqué de presse

Le 10 décembre 2024,

Off market : comment accéder aux biens immobiliers invisibles ?

Si les portails d'annonces regroupent aujourd'hui la majeure partie des biens immobiliers disponibles à la vente, entre 15 et 20 % du marché restent complètement absents de ces plateformes. En effet, les biens dits « off market » échappent aux canaux traditionnels de mise en vente. Pour des acquéreurs en quête d'exclusivité, ils constituent une offre souvent inédite, mais difficile d'accès sans être accompagné. Quand Mon Chasseur Immo analyse la globalité du marché pour la recherche de ses clients, il s'intéresse donc également à ces biens invisibles. Mais comment y avoir accès ?

« Le off market trouve sa pertinence, notamment lorsque le marché immobilier est tendu, marqué par une demande surpassant l'offre. Dans de telles situations, les agents immobiliers favorisent leurs clients existants en leur présentant en priorité les biens off market, évitant ainsi de créer une compétition publique », indique Frédéric Bourelly, CEO de Mon Chasseur Immo.

Quels biens sont concernés ?

Les propriétés de prestige sont fréquemment commercialisées de manière confidentielle. D'ailleurs, le off market représenterait 60% des ventes dans l'immobilier haut de gamme selon le Groupe Estia, loin des transactions sur l'ensemble du marché où il représente moins de 10%. Cette discrétion répond notamment aux exigences de vendeurs soucieux de leur intimité, qu'il s'agisse de personnalités publiques (célébrités, entrepreneurs, figures politiques) souhaitant éviter toute médiatisation de leurs transactions immobilières, ou de propriétaires de biens d'exception préférant ne pas exposer leur patrimoine.

« Mais le off market ne se limite pas à cette typologie de biens », précise Frédéric Bourelly. Les agences immobilières privilégient cette approche pour plusieurs raisons stratégiques.

Tout d'abord, certains biens ne sont pas encore prêts pour une mise sur le marché traditionnel (diagnostics en cours, travaux en attente ou signature du mandat à finaliser). Dans ces cas, les agents immobiliers ne pouvant pas commencer à commercialiser un bien sans mandat, ils prennent la température auprès de leur réseau de chasseurs immobiliers et d'acquéreurs potentiels.

De plus, les agences utilisent parfois le off market comme phase de test. En présentant le bien à un fichier d'acquéreurs qualifiés et à leur réseau de chasseurs immobiliers, elles peuvent ainsi évaluer l'attractivité de la demande et la cohérence du bien avec le marché, avant une éventuelle mise en ligne.

Enfin, certaines agences, pour optimiser leurs coûts, ne publient qu'une seule annonce, la plus représentative à leurs yeux, quand elles disposent de plusieurs biens similaires en portefeuille. Cette pratique présente toutefois des limites, les biens n'étant jamais strictement identiques, notamment concernant la localisation.

En dehors de ces techniques de commercialisation, l'aspect financier joue également un rôle important. La publication d'annonces sur les plateformes représente un coût significatif, entre 50 et 200 € par mois et par bien selon les options. D'après l'étude Garantme de 2024, 6,3% des professionnels de l'immobilier dépensent plus de 1 000 € mensuellement pour ces services. Dans un contexte

Contact Presse **Galivel & Associés**

Relations Presse Immobilier

Carol Galivel / Julien Michon / 01 41 05 02 02 – 06 09 05 48 63

galivel@galivel.com - <http://www.galivel.com>

économique difficile pour la profession, certaines agences doivent faire des arbitrages budgétaires, même si cela peut impacter leur activité.

Être les premiers informés

Pour pouvoir accéder aux biens off market, la règle clé est le réseau : en collaborant étroitement avec les agences, il est possible d'être informé sur les biens avant même leur mise en vente publique. « *En moyenne, Mon Chasseur Immo a accès à plus de 200 biens avant leur mise sur leur marché chaque semaine* », se félicite Frédéric Bourelly.

Cette logique d'« avant-première », permettant un accès aux biens avant leur commercialisation officielle, fonctionne d'autant mieux que les acquéreurs, outre le bien en lui-même, l'achètent aussi pour ce qu'il représente, notamment l'image qu'il renvoie d'eux. Faire partie d'un groupe de privilégiés qui a pu avoir accès à un bien est très valorisant.

Et tout le monde y est gagnant. Dans le cadre du lien de confiance chasseur/agent immobilier, ce dernier est déjà informé des recherches en cours du chasseur et est donc d'autant plus prompt à lui proposer un bien qu'il sait correspondre aux attentes de l'acheteur avant sa mise en vente. Ainsi la vente se fait rapidement, à moindres frais, et l'acquéreur bénéficie d'un bien exclusif et peut se positionner, parfois sans concurrence.

Ne pas délaissier le reste du marché

Si le off market permet souvent d'accéder à des « pépites », il ne représente qu'une infime partie du marché. Avec des outils de recherche avancés, il est possible aujourd'hui de disposer d'une vision quasiment complète des biens à la vente correspondant aux critères des acquéreurs. « *Si l'attrait pour les biens off market se comprend, les clients ayant l'impression d'accéder à l'inaccessible, leur recherche ne doit pas se concentrer uniquement sur ce marché. Ce serait rejeter plus de 90% de biens potentiellement intéressants pour eux* », conclut-il.

A propos de Mon Chasseur Immo

Créé en 2012 par Frédéric Bourelly, Mon Chasseur Immo est le réseau leader de chasseurs immobiliers en France avec 170 chasseurs présents dans toutes les grandes villes françaises. Mon Chasseur Immo a inventé une nouvelle expérience de l'achat immobilier à la fois simple et efficace, en alliant le meilleur de l'humain et du digital. Rendre l'achat immobilier le plus simple et le plus efficace possible en trouvant le bien idéal au meilleur rapport qualité prix pour ses acheteurs. Achetez mieux, telle est notre promesse. Mon Chasseur Immo a déjà accompagné plus de 10 000 acheteurs immobiliers dans leur projet, avec un taux de satisfaction de 95% et un taux de recommandation de 50%. Primée Meilleures Franchises 2024 – Satisfaction client par Institut de la Qualité, classé récemment 83ème au classement des 500 champions français de la croissance « Les Echos », 29ème national au Fast 50 Deloitte, et lauréat du Pass French Tech durant 2 années consécutives, puis lauréat du programme Scale-Up Excellence 2023, Mon Chasseur Immo a su en quelques années s'imposer comme le référent des services dédiés aux acheteurs immobiliers.

Contact Presse **Galivel & Associés**

Relations Presse Immobilier

Carol Galivel / Julien Michon / 01 41 05 02 02 – 06 09 05 48 63

galivel@galivel.com - <http://www.galivel.com>