

Comment vendre son bien *off-market*?

Engel & Völkers met en garde les propriétaires

Si vous souhaitez vendre votre bien *off-market* («hors marché»), adressez-vous à un agent immobilier reconnu et qui bénéficie d'expérience dans ce genre de transactions! Il disposera d'un réseau d'acheteurs potentiels. Cela facilitera la promotion discrète de votre bien et augmentera vos chances de trouver un acquéreur rapidement. Le point sur ce sujet délicat avec Costas Dambassinas, MRICS, directeur de l'agence Engel & Völkers à Genève.

- Lors de la mise en vente de biens immobiliers, certains agents emploient des pratiques non respectueuses de leurs clients. De quoi s'agit-il?

- En effet, depuis la pandémie, un phénomène s'est amplifié: des courtiers ou de petites agences immobilières qui ne parviennent pas à décrocher leur propre mandat se saisissent d'annonces, publiées en ligne par d'autres agences pour créer de nouvelles annonces dites *off-market* sans être mandatés par le propriétaire-vendeur. Aucune information précise n'est fournie, mais un descriptif succinct tel que «jolie maison sur les hauts de Coligny, à côté d'un parc, avec vue sur le lac», de quoi attiser la curiosité. Cela permet à ces agents «déloyaux» de générer d'éventuelles demandes de la part d'acquéreurs intéressés. Ils contacteront alors l'agence qui a introduit le bien initialement afin d'obtenir des données, de faire visiter le bien et de négocier une «collaboration» (partage de commission). Ainsi, la propriété en question se retrouve une, voire plusieurs fois en ligne sans accord préalable. Il faut savoir qu'un objet immobilier de prestige est dévalorisé s'il est mis en vente par plusieurs agences puisqu'il n'est plus perçu comme «exclusif» et perd l'intérêt de potentiels acheteurs.

- En quoi consiste une vente *off-market*?

- L'objectif de ce type de transaction est de vendre un bien immobilier en toute discrétion, sans passer par le biais des portails en ligne, c'est-à-dire sans annonce visible publiquement. Ainsi, le bien immobilier n'est pas mis sur le marché ouvert et la vente est effectuée de manière entièrement confidentielle. Les ventes *off-mar-*

ket peuvent concerner tout type de bien, mais elles sont plus courantes pour les biens de haut de gamme, de prestige ou présentant des caractéristiques uniques. Dans la plupart des cas, les propriétaires ne sont pas pressés de vendre; par ailleurs, ils souhaitent limiter autant que possible les visites.

- Concrètement, comment procédez-vous lorsqu'un propriétaire vous confie un mandat *off-market*?

- Nous n'affichons pas le bien sur le site Internet de notre agence, ni sur les portails immobiliers traditionnels. Il se trouve uniquement dans notre base de données; nous faisons appel à notre carnet d'adresses pour identifier des acheteurs ciblés. Nous préparons un dossier de vente qui contient des informations détaillées sur l'appartement ou la maison, y compris des photos, des plans, des descriptions et des documents légaux. Ce dossier sera remis en mains propres aux acheteurs sélectionnés à qui les visites seront réservées. Les ventes *off-market* permettent des négociations plus personnalisées entre le vendeur et l'acheteur, car ils peuvent discuter directement des conditions de la transaction sans l'influence du marché ouvert. En découle un processus de vente souvent plus rapide et plus simple.



Certains courtiers créent de fausses annonces dites *off-market* sans être mandatés par le propriétaire-vendeur.

- Pour les acquéreurs, quels sont les avantages de cette manière de procéder?

Le fait que l'objet immobilier ne soit accessible que par un nombre restreint d'acheteurs lui donne une certaine exclusivité. La visite sur place crée généralement un effet de surprise et de «coup de cœur».

- Que dites-vous aux propriétaires qui souhaitent vendre en toute confidentialité?

- Soyez vigilants: confiez votre bien à une agence éthique qui sera à votre écoute et tiendra compte de vos attentes! ■

PROPOS RECUEILLIS PAR
CARLA ANGYAL