



© PHOTO OLIVIER BOUCHERAT / FOTAGORA

HAROLD PARISOT

DANS LES ARCANES DU "OFF MARKET"

A 36 ANS, HAROLD PARISOT MÈNE UNE VIE PROFESSIONNELLE MARQUÉE DU SCEAU DU SECRET. NON PAS QUE L'HOMME, ENTHOUSIASTE, STRUCTURÉ, MÈNE UNE VIE DIGNE D'UN ROMAN DE JOHN LE CARRÉ. SA SPÉCIALITÉ À LUI, C'EST L'INTERMÉDIATION DANS LA VENTE D'IMMOBILIER HAUT DE GAMME DE GRÉ À GRÉ. "OFF MARKET" SELON LA FORMULE EMPLOYÉE DANS LES MILIEUX INITIÉS... PROPOS RECUEILLIS PAR JEAN-PASCAL GROSSO

Comment passe-t-on, comme vous, des assurances à l'immobilier de luxe?

Pour revenir en arrière, j'étais dans les assurances de "luxe", c'est à dire pour des immeubles, des hôtels particuliers, des yachts, des œuvres d'art... J'étais en contact avec une clientèle fortunée internationale. Rapidement, mes clients m'ont fait part de leur désir de pouvoir acheter ou vendre des biens haut de gamme en toute discrétion ; "Off Market" pour reprendre le terme précis. Résultat : étant de plus en plus sollicité, j'ai compris qu'il y

avait peut-être quelque chose à faire. J'ai quitté en très bons termes les assurances et, dans la foulée, ai créé une société d'intermédiation, de gré à gré, entre vendeurs et acheteurs sur des biens de luxe.

Des biens de quelle nature ?

La moitié de mes dossiers est représentée par l'immobilier d'investissement et l'immobilier résidentiel (appartements et hôtels particuliers). Je travaille aussi sur des œuvres d'art, des "dark pool", ces gros blocs d'actions cotées en Bourse... C'est une

démarche opportuniste. Je m'adapte aux demandes du marché. Ma seule limite est géographique : je ne travaille que, du point de vue immobilier résidentiel, sur Paris et Neuilly sur Seine.

L'origine de votre clientèle?

Schématiquement, mes vendeurs sont français et mes acheteurs étrangers : Brésil, Moyen-Orient, Hong-Kong et Russie. Des fortunes assez récentes. La clientèle privée internationale. Ma structure, Harold Parisot Conseils, a déjà fait deux "deals" en un an d'existence. Ça peut paraître très peu, mais c'est très encourageant.

Il existe beaucoup d'agences sur Paris spécialisées dans l'immobilier de luxe.

Concrètement, comment Harold Parisot Conseils tire-t-elle son épingle du jeu?

C'est vrai qu'il y a déjà tout ce qu'il faut. Pour ma part, dès le début, j'ai pris le parti de me différencier afin d'émerger. Si c'était pour faire comme les autres, je n'aurais pas survécu. Ce n'est pas moi, Harold Parisot, qui allait débarquer sur le marché et concurrencer les agences les plus honorables. J'ai tout de suite tablé sur le gré à gré, la discrétion totale. Rien d'illégal là-dedans, attention. Mais mes clients veulent être libres de faire une transaction sans que ni leur famille, ni leurs amis ne soient au courant. Encore moins la presse lorsqu'il s'agit de quelqu'un de connu, comme un sportif par exemple. Ou les employés et actionnaires lorsque mon client est un chef d'entreprise. Ce discours est très apprécié des acheteurs comme des vendeurs mais aussi des intermédiaires que sont les family-offices, les banques privées, les cabinets d'avocats...

Revenons à votre singularité par rapport aux autres agences...

Le "Off Market", j'y reviens, est ma valeur ajoutée. Je propose des biens qui ne figurent dans aucune agence spécialisée dans le haut de gamme. Mes acquéreurs veulent des produits uniques, rares et exclusifs. Un produit qui est déjà dans une agence, ça ne les intéresse pas. Tout le monde y a déjà accès.

Comment se dénichent les perles rares ?

Avec persévérance. C'est une affaire de réseau, de carnet d'adresses, de cooptation, de recommandations. Les propriétaires qui souhaitent vendre discrètement un bien immobilier me contactent directement. Sinon, ils laissent leur banquier privé, avocat ou notaire s'en charger.

Pour finir, ce qui vous surprend le plus dans le "Off Market"?

Le plus étonnant, à mes yeux, c'est que, malgré la récurrence des articles dans la presse sur l'immobilier de luxe, personne ne parle du marché « Off Market ». Or, aujourd'hui, la plupart des biens haut de gamme et très haut de gamme sont vendus de gré à gré sans aucun recours aux agences immobilières. Qu'aucun magazine ne s'intéresse au sujet, c'est bluffant. Pourtant, le secret, je vous assure, fait vendre! <

Site : <http://www.haroldparisotconseils.com>