

Harold Parisot Conseils



Immeubles, hôtels particuliers ou appartements de standing, les propriétaires qui souhaitent vendre discrètement font désormais appel au marché off-market.

NEUILLY PRESTIGE - Comment a démarré Harold Parisot Conseils ?

Harold Parisot - Lorsque je travaillais chez Patrim One, courtier spécialisé dans les assurances dédiée à la clientèle privée, j'avais de plus en plus de demandes de la part de clients qui souhaitent vendre ou acheter de façon discrète. Désormais Harold Parisot Conseils répond à cette demande en vendant des biens immobiliers de gré à gré, d'où le nom off-market ce qui signifie non visible du grand public.

NP - Quels sont vos domaines d'intervention ?

HP – Nous mettons en contact de gré à gré vendeurs & acheteurs sur de l'immobilier d'investissement avec rentabilité (immeuble résidentiel ou bureaux occupés partout en France) et sur de l'immobilier résidentiel (hôtel particulier et appartement de standing) principalement à Paris, Neuilly et la Côte d'Azur.

« **Vendre un bien immobilier de gré à gré** »

« **Les propriétaires qui souhaitent vendre discrètement font désormais appel au marché off-market** »

NP – Quels sont les avantages de passer par une structure comme la vôtre ?

HP - Nos clients nous mandatent pour la vente d'un bien par souci de discrétion, ce qui leur permet de vendre sans que leur famille, leurs amis, leurs collaborateurs ou la presse ne soient informés de leur démarche. En passant par une agence immobilière haut de gamme, le tout venant a accès à toutes les informations du produit. Avantage côté acheteur : vous avez accès à des produits qui ne sont pas officiellement à vendre et donc ni en agence, ni sur Internet.

NP - Existe-t-il d'autre intérêt à vendre sur le marché off-market ?

HP - Oui, le prix. C'est dans l'intérêt du vendeur de faire appel au marché off market c'est-à-dire non visible du public, car aujourd'hui beaucoup d'acquéreurs recherchent un bien immobilier unique, rare, exclusif. Et ils sont prêts à payer cette confidentialité. Cela signifie que lorsqu'un vendeur fait appel à une agence immobilière de prestige, il s'exclue tous les acheteurs potentiels qui recherchent un produit auquel les autres n'ont pas accès.

NP - Quel est le profil type de vos clients ?

HP - Côté vendeurs: il s'agit avant tout de particuliers (ou leur Family Office) et de foncières. Côté clients acheteurs, nous avons deux catégories: des fonds souverains pour les immeubles ; et des grandes familles pour les appartements de standing et les hôtels particuliers.

Pour en savoir plus :

<http://www.haroldparisotconseils.com>