

Off market ou le nouveau sucker trap* ?

Billet d'humeur de David Brauman

Nul besoin d'avoir trainé ses guêtres sur les bancs d'Harvard ou de Yale pour traduire « *off market* ». Il s'agit d'un bien qui n'apparaît sur aucune annonce ou aucun site dédiés, des sortes de pépites immobilières pour *happy fews*, si l'on veut continuer dans les anglicismes.

Comment expliquer, dès lors, la prolifération des annonces immobilières sur internet ou même dans les vitrines des agences barrées d'un « *off market* » ? Pas tant que cela finalement, il s'agit ni plus ni moins que d'un appartement ou d'une maison que le professionnel n'a pas réussi à vendre à son portefeuille de clients et qu'il propose maintenant au vulgum pecus... Rien de bien méchant, cela peut flatter l'égo de quelques acheteurs candides et pas forcément bilingues.

Mais il y a plus ennuyeux : les club deals « *off market* » avec un abonnement mensuel de 99 euros, sésame pour faire partie des heureux élus à qui on présentera des biens cachés au grand public... Mais pourquoi les proposer à de parfaits inconnus plutôt que d'en faire profiter ses proches : entre la famille, les amis ou même son sympathique voisin de palier, il y a quand même pléthore de candidats !

Et quand bien même : qu'est-ce qui pousse un vendeur, qui veut vendre vite et bien à préférer mettre son bien sur un groupe WhatsApp club privé avec quelques dizaines d'investisseurs plutôt que d'aller sur des plateformes telles que SeLoger, LeBonCoin ou Bien'ici, qui rassemblent des millions de visiteurs chaque jour ?

Il ne s'agit pas forcément d'une arnaque – souhaitons-le - mais juste d'achats normaux dans des endroits normaux qui ne méritent absolument pas de verser 99 € par mois !

Ne soyons pas naïfs, les pépites sont rares, n'importe quel orpailleur, même confirmé, vous le dira ! Le *off market* n'est pas une chimère ou une licorne : il existe, mais ce n'est absolument pas un produit de masse. Et surtout, on ne peut pas « scaler » l'exception.

Aucune entreprise ne peut promettre du *off market* à tous ses clients sans tomber dans le mensonge – volontaire ou non. Car ce qui repose sur la rareté ne peut pas être industrialisé. C'est en cherchant à gagner plus que ce qu'offre le marché qu'on perd de l'argent ; à méditer....

*Piège à gogos

À propos de David Brauman et Brauman & K

Entrepreneur atypique au franc-parler, David Brauman est le fondateur et PDG de Brauman & K., une société spécialisée dans la vente de logements neufs et l'accompagnement à la propriété. Diplômé en droit, il a mené une carrière plurielle – business angel, professeur de finance, conseiller en gestion de patrimoine, avant de fonder, en 2024, une entreprise qui compte déjà 50 collaborateurs.

Porté par une vision engagée et disruptive, David Brauman défend l'idée d'une France « nation de propriétaires ». Très actif sur les réseaux sociaux, il mobilise une large communauté autour d'un message simple et percutant : l'enrichissement doit être accessible à tous. Avec 40 000 lots disponibles à la vente, Brauman & K est l'un des leaders de son marché. La société a également mis en place la météo des lots, un indicateur lui permettant de suivre au plus près, l'évolution des villes les plus recherchées par les candidats à l'accession.

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>