

Date : 14/11/2014

## Cette entreprise sauve les propriétaires surendettés de l'expropriation

Par : Côme Bastin

Vendre sa maison à des acheteurs solidaires pour en devenir locataire et la racheter une fois sa situation financière rétablie. C'est la solution que propose StayHome aux propriétaires surendettés. Objectif : éviter que leur toit soit saisi et bradé aux enchères.



Seattle, des maisons bradées suite à la crise des subprimes © A McLin

Chaque année, 15 000 maisons sont saisies en France. À la suite d'un divorce, d'un licenciement, d'une lourde succession ajoutée à un crédit en cours, les sommes à régler chaque mois deviennent parfois trop importantes. Les banques décident alors de ne plus prêter et le tribunal de grande instance, de mettre la maison aux enchères pour régler les différents créanciers.

Un drame pour ceux qui se retrouvent sans domicile et fichés à la Banque de France. Et un business pour d'autres : les maisons sont revendues aux enchères, à seulement 40 % de leur prix en moyenne. « Une véritable mafia hante les salles de tribunaux pour racheter ces maisons bon marché, raconte Nicolas Beretti, co-fondateur de la plateforme StayHome. Ces prédateurs se nourrissent des carcasses des gens que le système bancaire classique a foutus dehors. » « Une véritable mafia hante les salles de tribunaux pour racheter ces maisons bon marché. Ces prédateurs se nourrissent des carcasses des gens que le système bancaire classique a foutus dehors. »

Éviter la banqueroute

C'est de la rencontre, en 2010, de Nicolas Beretti avec Christian Lachaux, ancien promoteur immobilier qui a failli se faire saisir sa maison et Patrick Drack, ancien directeur financier familial des affaires de surendettement, qu'est né StayHome. La crise des subprimes est passée par là. Les trois veulent permettre aux propriétaires surendettés d'éviter la saisie de leur domicile par le tribunal. Ils inventent alors, avec StayHome, le « portage immobilier solidaire ». Il s'agit de vendre,

## Évaluation du site

Le site internet du magazine We Demain diffuse des articles touchant aux différents aspects que pourrait prendre le futur.

**Cible**  
Grand Public

**Dynamisme\*** : 6

\* pages nouvelles en moyenne sur une semaine

temporairement, sa propriété à un acheteur membre de la plateforme. L'argent dégagé permet alors de régler ses dettes, d'éviter la saisie et le fichage à la Banque de France et de continuer à occuper son bien, en tant que locataire. Une fois sa capacité financière rétablie, l'ancien propriétaire peut racheter son domicile à un prix garanti dès la vente initiale. *« Il y a chaque année des milliards investis dans le locatif alors que cet argent pourrait en plus être utile socialement. »*

Video : <http://www.youtube.com/embed/Bx7BQnMiw2c>

*« Tout le monde est gagnant : les acheteurs sont sûrs de pouvoir louer leur bien immédiatement et les anciens propriétaires peuvent retrouver leur domicile, explique Nicolas Beretti. Il y a chaque année des milliards investis dans le locatif alors que cet argent pourrait être en plus utilisé socialement. »* Du social donc, mais aussi du business : la plateforme se rémunère avec 6 % de marge sur toutes les ventes. Le rendement annuel moyen pour les investisseurs, entre la location et le bénéfice sur la revente au propriétaire, est de 6 à 7,5 %. Un taux intéressant, notamment lié au fait que les bénéficiaires doivent, malgré tout, présenter certaines garanties financières. Depuis sa création, StayHome a reçu près de 5 000 dossiers mais accompagné seulement 65 foyers, pour un total de 12 millions d'euro de vente.

20 à 30 % des saisies évitables

Il en va de la crédibilité de la plateforme : accepter des dossiers insolubles finirait par faire fuir les investisseurs. *« Beaucoup sont malheureusement dans une situation inextricable, reconnaît Patrick Drack. On ne peut pas faire de miracle. Par contre, on peut s'opposer à une logique prédatrice qui fait qu'il vaut mieux parier sur la faillite d'un ménage et le cribler de pénalités que de l'aider à s'en sortir, alors que c'est possible. »* *« On ne peut pas faire de miracle. Par contre on peut s'opposer à une logique prédatrice qui fait qu'il vaut mieux parier sur la faillite d'un ménage que de l'aider à s'en sortir. »* C'est ce désir d'une finance plus humaine qui a poussé Patrick Drack à quitter son poste. L'ex-banquier estime que 20 % à 30 % des saisies en France pourraient être évitées : le besoin moyen de trésorerie étant de 160 000 euros pour un bien qui en vaudrait 250 000. *« Je n'aime pas le terme surendetté : la plupart ont en fait des ressources largement supérieures à leurs dettes, mais sont exclus des systèmes de financement classiques. »*

Plateforme d'achat groupé

StayHome cherche désormais à se faire connaître et à recruter plus d'investisseurs solidaires. Les trois co-fondateurs lanceront pour cela, début 2015, une plateforme de « crowdbuying », comprendre d'achat immobilier groupé. Elle permettra aux internautes d'investir entre 10 000 et 20 000 euros pour racheter la maison de propriétaires en difficulté. Chacun sera rétribué au prorata de son investissement une fois le bien vendu et loué. *« Une sorte de Kickstarter de l'investissement immobilier »,* commente Nicolas Beretti.

[Vidéo] StayHome lauréat de l'émission 3 Minutes pour convaincre sur BFM Business

Video : <http://www.youtube.com/embed/Bx7BQnMiw2c>

Membre du réseau **Entrepreneurs d' Avenir**, StayHome a intégré la pépinière d'entreprises sociales Realis, à Montpellier. « *Si ça marche, on va créer pas mal d'emplois, se réjouit-il. La plateforme accompagnera les investisseurs depuis la vente jusqu'au rachat final.* » Et si de rachat final il n'y a pas ? « *Ça sera toujours mieux que d'avoir vu sa maison saisie par le tribunal et vendue aux enchères.* » Le vendeur initial peut par ailleurs trouver un deuxième acheteur qui se substituera à lui et lui permettra de toucher un complément de prix. StayHome se destine à tous ceux qui ont besoin d'argent mais n'obtiennent pas de financement des banques. À terme, l'entreprise ciblera un public plus large : tous ceux qui ont besoin d'argent pour, par exemple, lancer leur entreprise, mais n'obtiennent pas de financement des banques, pourront ainsi devenir locataire de leur domicile quelque temps, avant de le racheter une fois les bénéfices engrangés. Retour au bon vieux système de l'hypothèque, version numérique et solidaire.