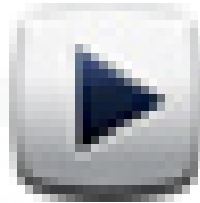




[Lyon Mag \(http://www.lyonmag.com/\)](http://www.lyonmag.com/)



JAZZ
& SOUL



<http://www.lyonmag.com/home/radio>

[Economie \(http://www.lyonmag.com/category/4/economie\)](http://www.lyonmag.com/category/4/economie) 30-08-2013 à 12:49



Une société Lyonnaise aide les victimes de l'immobilier

photo DR

Les victimes d'investissements immobiliers qui tournent mal sont de plus en plus nombreuses.

On compte par exemple par moins de 40 000 personnes en France victimes d'un investissement de type loi de Robien et qui n'arrivent plus à rembourser leur prêt, faute d'avoir trouvé un locataire. Et c'est là que la société Conciliapret intervient. Créée à Lyon par un juriste et un financier, "elle a pour objectif de venir en aide aux victimes d'investissement immobiliers, qu'ils soient locatifs ou pour une résidence principale, ou bien qu'ils touchent à des travaux qui n'ont jamais été fait ou qui ont duré", explique Alexandre Pilod, le co-fondateur de Conciliapret. Avec la crise, personne n'est à l'abri d'une mauvaise surprise : "la conjoncture n'aide pas les particuliers, l'immobilier est en baisse, les situations sont de plus en plus précaires, ce qui entraîne de plus en plus d'impayés", poursuit Emmanuel Ducasse, également à la tête de la société. Depuis un an, six dossiers ont été traités, et deux ont abouti, se félicitent les deux hommes. Mais les procédures peuvent être longues : " Cela peut prendre six mois, un an, voire un an et demi, avoue Alexandre Pilod. Le client vient nous voir et lors du premier entretien, il nous raconte

toute son histoire. On aborde le dossier sur sa globalité. C'est comme ça, en ayant toutes les cartes en main, que la banque acceptera de faire un effort pour que le client s'en sorte. On se réunit ensuite avec un avocat pour savoir si on prend en main le dossier. A ce moment-là, et pendant toute la durée de nos échanges avec nos intermédiaires bancaire, on va travailler pour notre client. Les procédures peuvent être longues, c'est vrai, mais pendant ce temps là, notre client n'est plus seul, et il ne paye plus ses mensualités. Ca lui donne une bouffée d'oxygène. » L'accompagnement du client est l'un des maitres-mots des fondateurs de la société, selon Emmanuel Ducasse : " Quand on est dans une situation pareille, on se sent seul, on n'est pas très fier de ce qu'il nous arrive et on a dû mal à aller chercher de l'aide. On vit une grande solitude. Alors quand on collabore avec ces personnes, on les aide, on reste à leur côté. Car on sait ce que c'est de vivre cette situation, puisque j'ai moi-même été victime d'un investissement immobilier qui a mal tourné." Et son partenaire d'ajouter : "Nous ne sommes pas là pour taper sur les banques, mais pour trouver une solution pour les gens qui sont en difficulté. En général, les banques sont réceptives. Elles détestent avoir des incertitudes sur les remboursements. Donc quand on leur apporte une solution équilibrée, elles sont prêtes à concilier et à réduire le montant de la dette. Au moins, elles sont certaines de récupérer une partie de ce montant. Et pour une banque, c'est mieux que rien." Peu de prise pour les banques, et peu de prise pour le client, qui n'a plus grand-chose à perdre : "On a une politique qui permet aux gens en difficulté de venir nous voir et de ne rien payer si on n'obtient pas de résultats concrets pour eux. La société se rémunère en cas de succès, sur un pourcentage de la réduction de la dette", conclut Alexandre Pilod.

Commentaires

Pas de commentaire pour le moment.

© 2013, Lyonmag. Droits de reproduction réservés - [Mentions Légales \(http://www.lyonmag.com/statique/mentions_legales\)](http://www.lyonmag.com/statique/mentions_legales) - [Contact \(http://www.lyonmag.com/statique/contact\)](http://www.lyonmag.com/statique/contact) - Une réalisation [EG Digital \(http://www.egdigital.fr\)](http://www.egdigital.fr)
[\(javascript:;\) \(javascript:;\)](#)