

17 Février 2026

MY BRS : rendre possible l'accès à la propriété autrement

Depuis quelques années, le Bail Réel Solidaire (BRS) s'impose comme une alternative crédible face à la crise du logement. À la tête de MY BRS, Benoît Wusyk s'est donné pour mission de démocratiser ce dispositif encore méconnu, en accompagnant acheteurs et vendeurs dans une approche à la fois pédagogique, sociale et pragmatique.



Benoît Wusyk, fondateur et CEO de MY BRS, spécialiste français de la revente de logements en Bail Réel Solidaire. © Raymond TESTE

Issu du monde bancaire et de la stratégie data, Benoît Wusyk n'était pas destiné à l'immobilier. Après plusieurs années au sein de grands groupes, c'est pourtant une situation personnelle qui va bouleverser sa trajectoire entrepreneuriale. Confronté à la flambée des prix immobiliers après une séparation, il se retrouve locataire malgré un profil aisé.

Fin 2023, un programme en Bail Réel Solidaire (BRS) voit le jour face à chez lui. « *Je n'étais pas éligible au départ, puis les plafonds ont été révisés début 2024. J'ai acheté en BRS, et ça a été une vraie solution pour moi* », confie-t-il. Une expérience concrète qui lui permet de mesurer, de l'intérieur, les avantages mais aussi les limites du dispositif.

Le BRS, une propriété partagée qui change la donne

Le BRS repose sur un principe simple : l'acheteur devient propriétaire du bâti, mais pas du terrain, détenu par un organisme foncier solidaire. « *Un bien à 400 000 € sur le marché libre peut exister à 250 000 € en BRS, avec une redevance foncière d'environ 80 € par mois* », illustre Benoît Wusyk. En contrepartie, le prix de revente est encadré, limitant la spéculation mais sécurisant l'accès à la propriété.

Au-delà du prix, le dispositif séduit par ses garanties : prêt à taux zéro sur le neuf, frais de notaire réduits, logement neuf, et logique patrimoniale progressive. « *Acheter à un certain prix et revendre au même prix dans cinq ans, c'est déjà gagner de l'argent : on a amorti son crédit et cessé de payer un loyer.* »

MY BRS, pionnier de la revente en Bail Réel Solidaire

C'est en creusant le fonctionnement du dispositif qu'il identifie un angle mort : la revente. « *Beaucoup d'acheteurs sont des primo-accédants... donc aussi des primo-vendeurs. Et revendre un BRS, seul, c'est complexe* », explique-t-il. De ce constat naît en 2024 MY BRS, première structure nationale dédiée à la revente de biens en Bail Réel Solidaire. L'entreprise accompagne acheteurs et vendeurs de A à Z : éligibilité, compréhension du dispositif, recherche de biens, financement, relation avec l'organisme foncier solidaire, qualification des acquéreurs, le tout, avec une approche pédagogique. « *On explique, on ne convainc pas* », confirme le fondateur.

Pensé à l'origine pour les ménages modestes, le BRS profite désormais à une classe moyenne de plus en plus « coincée » dans la location. « *Le problème du logement grignote la classe moyenne. Le BRS est une vraie solution pour ceux qui veulent un bien adapté à leurs besoins.* » Avec plus de 24 000 logements en BRS fin 2024, les reventes vont mécaniquement croître. « *Chaque logement reste en BRS à vie. Donc les reventes vont exploser* », anticipe Benoît Wusyk. Ambition affichée : faire de MY BRS l'acteur de référence de ce marché émergent. À terme, celui-ci imagine une plateforme nationale capable de structurer un écosystème encore éclaté, au service des particuliers comme des territoires. Une expertise qui lui vaut d'ailleurs d'intervenir régulièrement comme expert dans l'émission 100 % Immo du groupe M6.

Infos :

Email : benoit@mybrs.fr

Adresse : 144 avenue Charles de Gaulle 92200 NEUILLY SUR SEINE

Tél : 07.82.01.39.44

[Site internet](#)

[Facebook](#), [LinkedIn](#), [Instagram](#), [YouTube](#)