



Communiqué de presse

Le 21 novembre 2023

La loi « bien vieillir », actuellement en débat, ne suffira pas à répondre aux besoins de financement des seniors, Dillan leur propose une solution sur-mesure

L'allongement de l'espérance de vie et le vieillissement de la population impliquent déjà de nombreux enjeux sociétaux liés aux besoins de ce troisième voire quatrième âge, dont les pouvoirs publics ne semblent pas faire une priorité. La proposition de loi « bien vieillir »^[1], de retour à l'Assemblée nationale depuis hier, n'offre, à priori, pas toutes les solutions attendues pour répondre aux besoins spécifiques de financement des seniors.

Prenant les devants, Dillan leur propose une approche simplifiée et directe, via la cession de la nue-propriété d'une résidence principale ou secondaire pour libérer les fonds bloqués dans leur patrimoine immobilier et, ainsi, préserver leur bien-être tout en assurant leur indépendance et en finançant leurs projets de vie.

Une solution de financement reposant sur la cession de la nue-propriété

Partant du constat que 75 % des seniors sont propriétaires de leur résidence principale, et 15 % d'une résidence secondaire, Dillan leur offre une solution pour exploiter leur patrimoine immobilier et ne pas le laisser « dormant » jusqu'à la succession. Pour cela, la société leur propose de lui céder la nue-propriété de leur bien tout en conservant l'usufruit jusqu'au décès. Avec l'usufruit, le senior est titulaire d'un droit réel immobilier qui lui permet de garder la totale liberté de jouissance de son logement, y compris celle de le louer pour obtenir des revenus complémentaires. Ce qui est, par exemple, impossible pour le titulaire d'un droit d'usage et d'habitation (DUH) associé aux ventes en viager.

Lorsqu'il cède la nue-propriété à Dillan, le senior vendeur reçoit en un versement unique, une somme qui varie en fonction de la valeur de l'actif ainsi que de son âge, son genre et sa situation matrimoniale.

Une offre sans intermédiation et personnalisée

Afin de proposer une solution lisible et accessible aux seniors, souvent âgés de plus de 75 ans, les équipes de Dillan sont en contact direct avec eux. « *Il n'y a pas d'intermédiation chez nous*, explique Stéphane Revault, co-fondateur de Dillan, *nous prenons en charge l'estimation du bien et la valeur de la nue-propriété. Nous offrons au senior un accompagnement personnalisé pour mettre en place une offre adaptée à ses besoins de liquidités en fonction de ses difficultés financières ou de ses projets* ». Le vendeur reçoit rapidement ses fonds, dès la transaction signée, Dillan étant l'acheteur direct.

Le concept séduit un spectre très large de profils, attirés par la flexibilité et la liberté que représente la cession de la nue-propriété avec la conservation intégrale de l'usufruit. « *Nous rencontrons tout l'éventail de situations qui fait la diversité des retraités français*

^[1] Nom complet : Proposition de loi portant mesures pour bâtir la société du bien vieillir en France (proposition de loi n°643)

Contact Presse Galivel & Associés

Carol Galivel – Tiphonie Rouaud - 01 41 05 02 02 / 06 09 05 48 63

galivel@galivel.com - <http://www.galivel.com>

aujourd'hui. Nous avons dans les dossiers retenus aussi bien d'anciens employés que des personnes ayant exercé une profession libérale, des couples comme des personnes seules, des ultra-citadins tout comme des seniors vivant dans des villes moyennes », constate Stéphane Revault. Autant de profils que de projets de vie !

À chaque senior son projet

Si la baisse de leurs revenus est une problématique commune à la grande majorité des seniors retraités, les projets et besoins de liquidités sont, en revanche, très différents et spécifiques à chaque situation et stratégie patrimoniales. Ainsi, les seniors faisant appel à Dillan, parfois conseillés par leurs enfants, cherchent à dégager à « l'instant t » des liquidités pour effectuer des remboursements anticipés de créances, rénover thermiquement leur logement, faire une donation, ou encore anticiper la perte d'autonomie et une potentielle entrée en EHPAD. En l'absence d'héritiers directs, certains cherchent simplement à profiter de la vie tant qu'ils le peuvent en finançant, par exemple, des voyages.

Quelques exemples de projets financés par la cession de la nue-propriété à Dillan

- **Financer des travaux et disposer d'un capital de précaution :** monsieur et madame Z, 80 ans, résident dans une maison ancienne en proche banlieue parisienne d'une valeur de 950 000 €. Ils souhaitent prévoir un capital de précaution pour leurs vieux jours et réduire leurs charges de chauffage pour diminuer leurs dépenses quotidiennes. En vendant la nue-propriété de leur bien à Dillan, ils ont perçu 480 000 € et peuvent, à la fois, améliorer la performance énergétique de leur maison et son confort, réduire leurs charges de chauffage (en passant d'un chauffage au fioul à un raccord au gaz de ville), tout en conservant un important capital de précaution pour anticiper un maintien à domicile ultérieurement.
- **Aider financièrement ses enfants :** madame V, 82 ans, habitant non loin d'Aix-en-Provence dans une belle maison d'une valeur de 1 M€, souhaite faire une donation conséquente à sa fille de 45 ans afin de l'aider à acheter un appartement. Elle souhaite, par ailleurs, continuer à mettre en location saisonnière une dépendance chez elle, qui lui finance sa taxe foncière. En vendant sa nue-propriété à Dillan, elle a perçu près de 550 000€. Elle peut rester chez elle comme avant, et a désormais une réserve financière qui lui permet d'être sereine pour l'avenir.
- **Profiter de sa retraite et financer de nouveaux projets de vie :** monsieur et madame Y, 78 ans tous les deux et résident dans une petite ville des Yvelines, dans un pavillon d'une valeur de 500 000 €. Ils n'ont pas d'enfants et souhaitent améliorer leur quotidien, notamment en voyageant, tout en gardant une épargne de précaution pour adapter leur logement et, ainsi, éviter l'EHPAD plus tard. En vendant leur nue-propriété à Dillan, ils ont perçu 290 000 € et peuvent mener à bien leurs projets. Possédant la totalité de l'usufruit, ils pourront, s'ils le souhaitent, proposer leur bien en location saisonnière lorsqu'ils voyagent.

Contact Presse **Galivel & Associés**

Carol Galivel – Tiphonie Rouaud - 01 41 05 02 02 / 06 09 05 48 63

galivel@galivel.com - <http://www.galivel.com>

À propos de Dillan

Fondée en 2021 par Stéphane Revault, Aurélien Simon et Yazid Askas, Dillan est une entreprise innovante permettant aux séniors propriétaires d'accéder aux liquidités bloquées dans leur patrimoine immobilier. Dillan propose des solutions de financement personnalisables, soit via l'acquisition de la totalité de la nue-propriété du logement des séniors, soit l'acquisition d'une quote-part de la nue-propriété, via une convention d'indivision, en échange d'une somme fixée dans cette convention. Le vendeur peut ainsi rentabiliser son patrimoine immobilier, disposer de liquidités et surtout rester à son domicile.

Présent partout en France, Dillan se positionne sur des biens de valeur supérieure à 200 000 euros, en périphérie ou en cœur des grandes et moyennes villes. La start-up a déjà versé 1,5 million d'euros à des séniors qui avaient besoin d'améliorer leur retraite et compte atteindre un volume de 10 millions d'euros en au premier semestre 2024. Pour son financement propre, elle a créé un placement immobilier ouvert à tous les particuliers : PRIMMO, le Plan d'Épargne Retraite Immobilier. PRIMMO cible un rendement annuel de 5% avec des frais très faibles. Dillan organise ainsi la rencontre des épargnants qui souhaitent préparer leur retraite et des seniors qui veulent l'améliorer.

Pour plus d'informations : www.dillan.fr

Contact Presse **Galivel & Associés**

Carol Galivel – Tiphany Rouaud - 01 41 05 02 02 / 06 09 05 48 63

galivel@galivel.com - <http://www.galivel.com>