



Communiqué de presse

Le jeudi 29 septembre 2022

Séniors : l'indivision, une alternative adaptée et personnalisable au viager traditionnel

Le viager est, traditionnellement, presque la seule solution proposée aux séniors en quête de liquidités dès lors qu'ils sont propriétaires de leur logement. Pourtant, même si ce procédé leur permet de rester vieillir chez eux, il présente certaines limites. En effet, le viager implique un transfert de propriété. Le vendeur aliène donc un patrimoine immobilier constitué sa vie durant et renonce, de facto, à le transmettre à ses descendants. Enfin, d'un point de vue éthique, le viager pose la question de la spéculation de l'acheteur sur le décès du vendeur, une mort prématurée du second étant avantageuse pour le premier.

Dans un contexte économique dégradé pour les séniors (baisse des pensions de retraite et inflation galopante aboutissant à une perte du pouvoir d'achat), leurs besoins en liquidités sont croissants. Dans le même temps, l'évolution des mentalités et la prise de conscience de certains enjeux sociétaux offrent une dimension nouvelle à la problématique du « vieillir chez soi ».

Afin de lutter contre la précarisation des séniors, Dillan propose une solution alternative au viager pour qu'ils puissent monétiser leur logement sans l'aliéner grâce à une nouvelle utilisation de l'indivision. Ils peuvent, ainsi, financer leurs projets ou maintenir leur train de vie.

L'indivision, monétiser son logement tout en restant propriétaire

Le régime juridique de l'indivision n'est pas nouveau, loin s'en faut ! Mis en place et défini dès 1804 par les articles 815 à 815-18 du Code civil, il permet à plusieurs personnes d'être propriétaires d'un même bien, notamment immobilier, avec des droits de même nature. Souvent évoquée lors de successions ou de dissolutions de communautés conjugales, l'indivision est généralement subie mais elle peut aussi être volontaire - on parle alors d'indivision « conventionnelle » -, par exemple dans le cadre d'un achat à plusieurs. A la différence d'une acquisition en SCI, l'indivision n'engendre aucuns frais et ne nécessite aucune démarche spécifique. C'est, par conséquent, une solution simple et facile pour acheter à plusieurs, chaque acquéreur étant propriétaire à hauteur de sa contribution financière.

Dillan propose une nouvelle utilité à l'indivision : le financement des besoins des séniors via l'achat de quotes-parts de leurs résidences principales. En effet, 75 % des retraités sont propriétaires de leur logement, patrimoine immobilier qu'ils ont acquis durant leur vie active avec, souvent, l'objectif de le transmettre. Or, beaucoup de solutions proposées aux séniors pour dégager des liquidités à partir de leur immobilier impliquent de se séparer du

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>

bien (viager traditionnel, démembrement de propriété temporaire avec contrat de rente future...). Dillan réussit le pari de leur permettre de monétiser leur logement tout en restant propriétaire.

Dillan : une initiative sociétale personnalisable en fonction des besoins du sénior

Dillan a été créée pour pallier les difficultés de financement des séniors, notamment en leur fournissant une palette d'offres personnalisables (Reverso, Reverso Flex et Reverso Max) pour obtenir des liquidités plus ou moins importantes en fonction de leurs besoins. Avec la solution Reverso Flex, chaque sénior peut choisir de vendre le pourcentage de quote-part qu'il souhaite (dans la limite de 30 % de la valeur du bien immobilier) à Dillan. Cette vente fait l'objet d'une convention d'indivision qui sécurise le projet entre les deux parties. « *L'intérêt de cette offre par rapport au viager traditionnel, explique Stéphane Revault, cofondateur de Dillan, est que le vendeur conserve l'entière jouissance de son logement et reste le propriétaire majoritaire de son bien. Dillan reste un partenaire « silencieux » dans l'opération.* » Dans ce type de montage juridique, le sénior (ou ses héritiers) peut, à tout moment racheter la quote-part détenue par Dillan. Une flexibilité appréciable pour répondre à des besoins ponctuels. A cet avantage, s'en greffe un autre, la rapidité. « *Il n'y pas de perte de temps à trouver un acheteur* » souligne Stéphane Revault.

« *Signer une convention d'indivision avec Dillan pour dégager des liquidités de sa résidence principale apparaît comme une solution financière alternative sur-mesure pour les séniors. Ils accèdent ainsi au confort de vie qu'ils souhaitent, au moment où ils en ont besoin* » conclut-il.

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. Avec ses solutions de financement personnalisables Reverso, Reverso Flex et Reverso Max, Dillan acquiert une partie ou la totalité du logement des séniors, en échange d'une somme fixée à l'avance ; le vendeur peut ainsi rentabiliser son patrimoine immobilier, disposer de liquidités et surtout rester à son domicile.

Pour l'instant présente en région parisienne et le Grand Ouest, Dillan se positionne sur des biens de valeur supérieure à 150 000 euros, en périphérie ou en cœur de ville. 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 2022. 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 séniors qui veulent l'améliorer.

Pour plus d'informations : www.dillan.fr

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>