

**Communiqué de presse**

Le 18 octobre 2023

Dillan : monétiser son logement sans l'aliéner en vendant une quote-part indivise

Lancée en 2021 la start-up Dillan est la seule société à proposer aux séniors une solution originale pour monétiser leur logement : la vente d'une quote-part indivise de la nue-propriété.

Tirer des liquidités de son logement tout en continuant à l'occuper passe généralement, lorsque l'on est un sénior en quête de capital ou de revenus complémentaires, par la vente en viager du bien ou la cession de sa nue-propriété. Dans le premier cas, le sénior vendeur dispose d'un droit d'usage et d'habitation (DUH) assez restrictif (perte du DUH si l'on n'occupe plus le logement et impossibilité de le louer, ne serait-ce que quelques semaines par an) et dans le second, d'un usufruit. Plus souple que le DUH, l'usufruit est un droit réel qui, notamment, permet de mettre le bien en location à titre de résidence principale ou secondaire.

Ces deux dispositifs ont un point commun : le sénior dispose, certes, de la faculté de rester à vie dans son logement mais il n'en est plus propriétaire. Ce qui n'est, en revanche, pas le cas s'il ne cède qu'une partie de la nue-propriété de son bien. C'est ce que propose Dillan, via son offre Reverso Flex. *« L'intérêt de cette solution par rapport aux formules traditionnelles est que le vendeur conserve l'entière jouissance de son logement et reste le propriétaire majoritaire de son bien. Dillan est un partenaire « silencieux » dans l'opération »,* souligne Stéphane Revault, cofondateur de Dillan. Le sénior peut d'ailleurs, en fonction de ses besoins, céder ultérieurement une autre partie de sa nue-propriété à Dillan.

« Nous nous concentrons désormais sur l'acquisition totale ou partielle de nue-propriété. Cela nous a permis de simplifier les contrats et de mettre en avant la liberté d'usage de son bien pour le sénior », explique Stéphane Revault. *« Nous assumons également l'ensemble des frais liés à la cession »,* complète-t-il.

La valeur minimale de la quote-part cédée est de 100 000 €. Une somme qui permet de réaliser des projets (voyages, travaux d'adaptation ou de rénovation...) ou de mettre « le pied à l'étrier » à ses enfants ou petits-enfants.

À titre d'exemple, via ses offres adaptées, Dillan permet de trouver des solutions personnalisées en fonction des besoins de ses clients. Ainsi, Monsieur D, 72 ans, souhaitait dégager une somme de 150 000 € pour réaliser des travaux d'amélioration énergétique de sa maison. Face au refus de sa banque de financer cela par un prêt bancaire, il s'est tourné vers Dillan, et la solution Reverso Flex lui a permis de débloquer des liquidités de son patrimoine immobilier pour réaliser son projet. Il conserve une partie de sa résidence principale, qui ira à ses enfants à son décès.

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>

De leur côté, Monsieur et Madame F, 82 ans tous les deux, savent qu'ils pourront continuer à rester chez eux avec une aide à domicile adaptée, et également engager des travaux d'adaptation nécessaires dans leur salle de bains, en cédant à Dillan la totalité de leur nue-propiété et en conservant le plein usage de leur bien.

« Nous établissons une convention d'indivision d'une durée indéterminée, signée par le vendeur et co-signée par ses héritiers, dans laquelle nous nous engageons à ne pas vendre notre part de nue-propiété, sauf dans trois cas : défaut d'entretien, souhait du sénior ou, au décès de celui-ci, si les héritiers ne rachètent pas la quote-part de Dillan », détaille Stéphane Revault. « Signer une convention d'indivision avec Dillan pour dégager des liquidités apparaît comme une solution financière sur mesure et réversible pour les séniors » 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, Dillan acquiert tout ou partie de la nue-propiété du logement des séniors, via une convention d'indivision, en échange d'une somme fixée dans la convention. Le vendeur peut ainsi rentabiliser son patrimoine immobilier, disposer de liquidités et surtout rester à son domicile sans perdre la propriété de son bien.

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 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>