



Communiqué de presse

Le 5 juin 2024

Nue-propriété, viager ou prêt viager hypothécaire : tout est une question de besoins

L'allongement de l'espérance de vie continue sa progression, amenant son lot de problématiques, notamment financières, pour les seniors. Sans surprise, la longévité a un coût : frais de maintien à domicile voire d'adaptation de son logement, frais médicaux plus importants en vieillissant, sans compter les dépenses de la vie courante et d'entretien de son patrimoine. Le tout à un moment de la vie où les revenus diminuent drastiquement : la moyenne d'une pension retraite étant de 1 500 € par mois pour une personne seule (~2100€ pour un couple).

Heureusement, 75% des seniors sont aujourd'hui propriétaires de leur résidence principale, un tiers d'entre eux possède même un patrimoine de plus de deux actifs, et peuvent donc le monétiser via différentes solutions permettant justement d'optimiser la gestion de ce patrimoine : le viager, sous ses différentes formes, le démembrement, temporaire ou non, la vente de la nue-propriété, le prêt viager hypothécaire... Une diversité presque contre-productive pour les seniors qui peuvent s'y perdre. Chaque solution présentant des avantages spécifiques en fonction des scénarios, le meilleur conseil est cependant de se poser la question « Quel est mon besoin ? Mon projet ? » plutôt que « quelle est la meilleure solution ? ».

Vendre la nue-propriété : idéal pour anticiper sa transmission et dégager un capital disponible

La vente de la seule nue-propriété offre la possibilité au senior vendeur de céder la propriété du bien tout en conservant l'usufruit, soit le droit d'en user comme il l'entend : l'occuper ou le louer s'il décide plus tard d'aller en institut médicalisé. La solution est intéressante car elle peut répondre à différents besoins ou stratégies patrimoniales.

La vente de la nue-propriété permet au senior de dégager immédiatement un capital conséquent, jusqu'à 70% de la valeur vénale de son bien. Cela permet donc de financer de grosses dépenses nécessaires sans se soucier de la question du domicile puisque le senior continue d'habiter son logement. Cela peut servir dans le cadre de travaux de rénovation énergétique ou encore pour des soins médicaux ou tout autre besoin urgent.

Cela peut aussi constituer une sorte de levier financier pour de nouveaux investissements : résidence secondaire, investissement locatif pour générer des revenus... L'obtention d'un prêt immobilier après 65 ans étant souvent compliqué, monétiser son patrimoine immobilier peut être une solution intéressante pour ne pas stopper ses projets de vie.

Enfin, l'intérêt de la vente de la nue-propriété s'avère utile dans une stratégie de transmission de son patrimoine, le capital généré pouvant être utilisé pour des donations de son vivant à ses proches. Le senior anticipe sa succession en bénéficiant d'abattements fiscaux. Dans certains cas, le senior peut même vendre la nue-propriété directement à ses enfants ou petits-enfants, le bien restant ainsi dans le patrimoine familial.

Contact Presse **Galivel & Associés**

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

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

Le viager classique avec rente : s'assurer des revenus réguliers pour un quotidien amélioré

Le viager, plus connu, permet de sécuriser un revenu régulier au senior sous la forme d'une rente mensuelle versée par la personne ayant acheté son bien. Le senior peut ainsi compléter sa pension retraite et ainsi maintenir un certain niveau de vie ou juste améliorer son quotidien. La rente viagère étant indexée sur l'inflation, le senior reste protégé contre toute dépréciation monétaire. Avec le viager classique il conserve l'usage du bien et peut donc y vivre jusqu'à son décès mais contrairement à la vente de la nue-propriété il ne pourra pas le louer par exemple.

Cette solution convient parfaitement aux seniors ne n'éprouvant pas de besoin immédiat de capital, ou n'ayant pas d'enjeux de donation à des héritiers. Ils peuvent ainsi tout simplement améliorer leur quotidien pour profiter de leur retraite.

Le prêt viager hypothécaire : monétiser son logement tout en conservant sa propriété

Très populaire dans les pays anglo-saxons mais beaucoup moins connu en France, le prêt viager hypothécaire présente l'avantage unique au senior de transformer une partie de la valeur vénale de son bien tout en restant pleinement propriétaire de son actif. Cette option est d'autant plus adaptée aux nouveaux retraités, à partir de 60 ans, ayant besoin de liquidités pour un projet quelconque ou un imprévu, car elle offre la flexibilité de rembourser ce capital obtenu à tout moment. Au moment de la succession d'un parent permettant une rentrée d'argent par exemple. A noter que les remboursements du prêt ne sont exigibles qu'au décès du propriétaire ou lors de la vente du bien.

« Il n'existe donc pas de solution universelle mais bien une solution par situation. Il convient donc de bien s'entourer pour explorer l'ensemble des outils disponibles et de choisir l'option qui répondra le mieux aux besoins et objectifs du senior », rappelle Stéphane Revault, président et co-fondateur de Dillan.

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-propriété 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 compte atteindre un volume de 10 millions d'euros en au premier semestre 2024.

Pour plus d'informations : www.dillan.fr

Contact Presse **Galivel & Associés**

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

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