

## Vendre une quote-part de son logement : une solution pour renforcer le pouvoir d'achat des séniors



*Par Stéphane Revault, président de Dillan*

Si près de 90 % des Français souhaitent vieillir chez eux, seul un tiers pense que cela est réalisable <sup>(1)</sup>. Pour les deux tiers restants, l'inquiétude est montée d'un cran après la publication du livre-choc « Les Fossoyeurs », sur la maltraitance dans les Ehpad.

Facteur aggravant, le conflit ukrainien laisse craindre le grand retour de l'inflation, assorti d'une baisse du pouvoir d'achat... Pourtant « bien vieillir » à domicile est possible, et ce en conservant, voire en améliorant son train de vie.

### Vieillir à domicile coûte cher

Rester chez soi au-delà d'un certain âge peut s'apparenter à un véritable luxe. L'aide à domicile représente une dépense moyenne de 583 euros par mois pour une personne entre 65 et 75 ans, 748 euros de 75 à 85 ans et même 1 939 euros passés 85 ans <sup>(1)</sup>. Sans surprise, la facture s'alourdit en même temps que les problèmes de santé et de mobilité. Or, les foyers de retraités de 65 ans et plus ont un revenu mensuel moyen de 2 199 euros (1 563 euros pour un retraité vivant seul et 2 625 euros pour un couple) <sup>(2)</sup>. L'équation tend à rendre le maintien à domicile impossible passé un certain âge.

D'autant que le niveau des retraites tend à baisser face à l'inflation : le 1<sup>er</sup> janvier dernier, les pensions (retraite de base) n'ont été revalorisées que de 1,1 % alors qu'en 2021, l'indice des prix à la consommation a progressé de 1,6%. Dans ces conditions, comment envisager sereinement de pouvoir vieillir chez soi ?

### Des séniors majoritairement propriétaires

Pourtant, il existe un paradoxe : les retraités semblent aisés...sur le papier. Plus de 75 % d'entre eux sont propriétaires de leur résidence principale et 14 % d'une résidence secondaire. Presque tous (plus de 90 %) ont fini de rembourser leurs prêts immobiliers <sup>(2)</sup>. Néanmoins, ils rencontrent de réelles difficultés à accéder à ce patrimoine lorsque le besoin s'en fait sentir. En effet, compte tenu de leur âge, le recours à l'emprunt est quasiment impossible, et l'immobilier est un actif peu ou pas liquide, notamment concernant la résidence principale.

### De nombreux projets de vie

Pourtant, à l'heure où l'espérance de vie en France est l'une des plus importantes du monde (85,4 ans pour les femmes, 79,3 ans pour les hommes en 2021, selon l'Insee), vieillissement n'est plus synonyme de renoncement. Les seniors ont de multiples projets et envies, à court, moyen et long terme : acquérir une résidence secondaire, un mobil-home ou un camping-car, voyager, aménager son extérieur ou adapter son domicile à son âge... Ou encore donner un « coup de pouce » financier à ses enfants et petits-enfants ou, pourquoi pas, donner à une œuvre caritative. Mais comment y parvenir, sans ressources accessibles ?

Contact Presse

---

**Galivel & Associés - Carol Galivel / Arthur de Boutiny - 01 41 05 02 02 – 06 09 05 48 63**

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

## Dillan, la start-up au service des séniors

En 2021, nous avons lancé Dillan avec cet engagement : lutter contre la précarisation des séniors et leur fournir les moyens financiers de rester durablement chez eux, en leur permettant d'accéder facilement aux liquidités qui, aujourd'hui, restent bloquées dans leur patrimoine immobilier.

Avec la solution Reverso Flex, les retraités peuvent accéder au montant qu'ils désirent pour concrétiser leurs projets, tout en restant propriétaires. Le sénior choisit, en fonction du montant auquel il souhaite accéder, de vendre à Dillan une quote-part représentant jusqu'à 30 % de la valeur du bien. Pour sécuriser la relation dans la durée, une convention d'indivision est signée entre les parties. Le vendeur garde l'entière jouissance de son logement et verse à Dillan une indemnité d'occupation mensuelle. S'il le souhaite, le vendeur (ou ses héritiers) a la faculté de racheter, à tout moment, la quote-part vendue à Dillan. Sinon, la société reste un partenaire dormant jusqu'à la libération du bien.

Le sénior pourra renouveler l'opération les années suivantes, en fonction de l'évolution de ses besoins financiers, voire de passer à une autre des offres Reverso et de vendre alors l'intégralité de son bien à Dillan, tout en continuant à pouvoir l'occuper.

### Un objectif de 10 millions d'euros versés en 2022

À ce jour, nous avons déjà versé 1,5 million d'euros à des séniors qui ont ainsi pu améliorer leur retraite. Nous escomptons un volume de 10 millions d'euros en 2022, en nous positionnant sur des biens d'une valeur minimale de 150 000 euros, en Ile-de-France et dans le Grand Ouest.

Et nous allons même plus loin. Nous avons créé un produit d'épargne ouvert à tous et adossé aux actifs immobiliers que nous détenons : PRIMMO, le Plan d'Épargne Retraite Immobilier. Il cible 5 % de rendement annuel pour ses investisseurs avec un investissement minimal de 1 000 euros seulement. Ainsi, tous les Français pourront commencer à préparer leur retraite en aidant celle des autres.

Vieillir sereinement chez soi tout en augmentant son pouvoir d'achat, c'est le souhait de tous les Français.

Dillan propose de le réaliser grâce à ses offres, inscrites dans une démarche éthique et engagée.

1. *Baromètre sur les coûts liés au vieillissement réalisé, par Retraite.com et Silver Alliance pour le journal Le Parisien, novembre 2021*
2. *Les retraités français sont-ils riches ? Sondage CSA, avril 2021*

#### À propos de Dillan

Fondée en 2020 par Stéphane Revault, Aurélien Simon et Yazid Askas, Dillan est une entreprise innovante permettant aux séniors propriétaires d'accéder au patrimoine bloqué dans leur 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 seniors qui veulent l'améliorer.

Pour plus d'informations : [www.dillan.fr](http://www.dillan.fr)

#### Contact Presse

**Galivel & Associés - Carol Galivel / Arthur de Boutiny - 01 41 05 02 02 – 06 09 05 48 63**

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