

**Communiqué de presse***Le 12 juillet 2022*

Financer l'achat de sa résidence secondaire grâce à Dillan

Les retraités, plus encore que le reste de la population, rêvent d'une résidence secondaire. Deux tiers des résidences secondaires sont d'ailleurs détenus par les plus de 60 ans. Avec un âge conjoncturel moyen de départ à la retraite de 62,3 ans (tous sexes confondus) en 2020, et sachant qu'avant 80 ans, 93 % des personnes dites seniors habitent toujours à leur domicile (79 % à 90 ans) et non en institution, la retraite est bien une deuxième phase de vie, avec de nombreuses années pour profiter de son temps et faire de nouveaux projets. L'achat d'une résidence secondaire est ainsi souvent envisagé. En effet, comment résister à l'envie d'un pied à terre en bord de mer ou à la montagne dans une région coup de cœur, ou d'une grande maison pour accueillir enfants et petits-enfants ?

Problème, alors même qu'ils ont le temps et l'énergie pour ces projets, les seniors font face à un manque de liquidités, et le financement bancaire n'est souvent pas possible, faute d'apport suffisant et de cout prohibitif des assurances.

Comment les seniors peuvent-ils alors exaucer leur rêve de résidence secondaire ?

La retraite : le bon moment pour un projet de résidence secondaire

Quand Boileau affirmait que « chaque âge a ses plaisirs, son esprit et ses mœurs », on pourrait rajouter que chaque âge a ses projets immobiliers ! Alors qu'en règle générale, la priorité des personnes actives reste l'acquisition de la résidence principale, pour la tranche des plus de 65 ans, les besoins et envies sont différents. La retraite est en effet souvent considérée comme une nouvelle étape de vie plus propice à des projets immobiliers « plaisirs ».

Avec plus de temps pour voyager et découvrir de nouvelles régions, les seniors envisagent souvent d'acquérir un habitat secondaire à ce moment-là (seuls 15 % des Français possèdent une résidence secondaire avant le jour de leur retraite).



Relations Presse Immobilier - Galivel & Associés

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

21-23, rue Klock – 92110 Clichy - galivel@galivel.com - <http://www.galivel.com>

La résidence secondaire représente donc une véritable opportunité pour profiter du soleil une partie de l'année ou se rapprocher de sa famille. Elle peut prendre plusieurs formes, en fonction des envies et des budgets (camping-car, mobile home, appartement ou maison de vacances pour la famille).

Sachant que près de 90 % des retraités sont libérés financièrement de leurs différents prêts immobiliers, et que 75 % d'entre eux sont déjà propriétaires de leur résidence principale, on pourrait considérer que les seniors ont toutes les armes en main pour se lancer dans un nouveau projet immobilier. Propriétaires d'un patrimoine constitué durant leurs années de travail, ils vont pourtant faire face à un parcours semé d'embûches.

Dans la pratique, un rêve souvent difficile à concrétiser quand arrive la retraite

D'une manière générale, après deux années exceptionnelles en termes de transactions immobilières, le premier semestre 2022 a vu le marché ralentir, et les résidences secondaires n'échappent pas à la tendance. Entre le contexte inflationniste et la remontée des taux de crédit immobilier, les Français ont dû revoir leurs priorités d'investissement et leur budget à allouer.

En parallèle, les conditions de financement et d'octroi de prêts bancaires se durcissent : le taux d'endettement ne doit absolument plus dépasser 35 % des revenus (assurance comprise), les banques exigent à nouveau un apport personnel d'environ 20 %... Le rêve de résidence secondaire s'éloigne d'autant plus pour les seniors, qui font face à deux difficultés supplémentaires.

Tout d'abord, ils se retrouvent face à la question de leur âge qui pose un risque de non-remboursement dans le cadre d'un emprunt classique. De ce fait, en général, les établissements bancaires ou de crédit ne souhaitent pas forcément accorder de financements aux plus de 60 ans notamment sur des durées longues. Dans le cas où le prêt est accordé, les conditions sont alors plus importantes - apports et montants des assurances plus élevés par exemple. Le levier bancaire n'est donc pas forcément une solution avantageuse pour l'achat d'une résidence secondaire pour cette tranche de la population.

Ensuite, beaucoup de retraités ont constitué une forte richesse patrimoniale au cours des années, mais souvent il s'agit de ressources non accessibles comme la résidence principale. Ils se retrouvent donc dans une situation parfois inconfortable due à des soucis de liquidités. Sachant que dans l'ensemble on assiste à une baisse des montants des pensions de retraite, le financement d'un nouveau projet immobilier « plaisir » devient vite compliqué dans la pratique.

Vendre une quote-part de son logement pour financer ses projets de retraite : la solution proposée par Dillan

Partant de ce constat, Stéphane Revault, Aurélien Simon et Yazid Askas ont créé Dillan afin de proposer aux propriétaires retraités un moyen d'accéder au patrimoine bloqué de leur immobilier, sans obligation de vendre et sans risque d'une saisie du bien (dans le cadre d'un crédit hypothécaire). Le principe repose sur la monétisation de la résidence principale pour dégager les liquidités immédiates nécessaires pour financer des projets à moyen terme comme l'achat ou la rénovation d'une résidence secondaire par exemple.

Remettant le concept d'indivision au goût du jour, Dillan devient alors le partenaire financier « dormant » des seniors dans la réalisation de leurs projets de retraite grâce à un contrat bipartite qui permet au propriétaire de le rester, mais aussi de garder l'entière jouissance de son logement et surtout de le transmettre à ses héritiers (chose impossible en viager par exemple).

La quote-part vendue à Dillan peut représenter jusqu'à 30 % de la valeur du bien. La société prévoit également des solutions en cas de demande de mobilisation d'un capital plus important avec la cession complète du bien (tout en conservant l'usage du bien) qui permettra au vendeur retraité de recevoir jusqu'à 85 % de la valeur du logement. Là encore, contrairement au viager traditionnel, l'intérêt réside dans une perception directe du montant total plutôt qu'un étalement en bouquet sur plusieurs années, qui n'est pas pertinent dans le cadre d'un besoin de liquidités ponctuel, pour un projet comme l'achat d'une résidence secondaire.

Relations Presse Immobilier - Galivel & Associés

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

21-23, rue Klock – 92110 Clichy - galivel@galivel.com - <http://www.galivel.com>

À propos de Dillan

Fondée début 2021 par Stéphane Revault, Aurélien Simon et Yazid Aksas, 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'Epargne 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

Relations Presse Immobilier - Galivel & Associés

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

21-23, rue Klock – 92110 Clichy - galivel@galivel.com - <http://www.galivel.com>