

Dillan, la start-up au service des séniors

Inquiétudes sur les pensions de retraites, précarisation, isolement...Les séniors voient leur pouvoir d'achat s'amenuiser et ne disposent pas toujours des liquidités nécessaires pour assurer ou maintenir leur train de vie. Pourtant, 75 % d'entre eux sont propriétaires de leur logement. Pourquoi laisser ce patrimoine « dormant » jusqu'à leur succession ?

La start-up Dillan leur permet de vendre une partie ou la totalité de leur résidence principale tout en continuant à l'occuper. Nouvelle venue du secteur, cette société leur propose des solutions de financement innovantes et flexibles, plus adaptées qu'un « classique » viager souvent payé sous forme de rente. Pour le moment, Dillan se positionne sur des biens d'une valeur minimale de 150 000 euros situés en Ile-de-France et dans le grand Ouest.

Un problème, trois solutions

« La volonté de Dillan est de lutter contre la précarisation des séniors et de leur fournir des moyens financiers afin de mieux vivre leur retraite en leur permettant d'accéder aux liquidités qui, aujourd'hui, restent bloquées dans leur immobilier » souligne Stéphane Revault, co-fondateur de Dillan.

Parce que les besoins des séniors sont variés, Dillan propose trois solutions de financement inédites et personnalisables :

Reverso Flex, pour les séniors qui veulent disposer de liquidités tout en conservant la pleine propriété de leur logement. Le sénior choisit, en fonction de ses besoins, de vendre une quote-part représentant jusqu'à 30 % de la valeur de son bien. Pour sécuriser le projet, 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. Le vendeur (ou ses héritiers) peut racheter, à tout moment et sans frais supplémentaires, la quote-part vendue à Dillan. Le sénior peut renouveler l'opération les années suivantes en fonction de ses besoins financiers.

Reverso, destinée aux séniors qui souhaitent continuer à résider chez eux tout en capitalisant sur leur patrimoine immobilier. Dillan leur rachète leur logement comptant pour sa valeur vénale minorée de la valeur du DUH (droit d'usage et d'habitation). Reverso repose sur le principe du viager sans rente : le vendeur reçoit une somme fixe à la vente, conserve un droit d'usage et d'habitation à vie et ne paye que les charges. Il n'y a donc aucun pari sur l'espérance de vie, contrairement au viager classique.

Reverso Max, qui concerne les séniors qui souhaitent rester chez eux le temps de concrétiser sereinement de futurs projets ; par exemple, trouver un logement dans une autre région pour se rapprocher de leurs enfants. Dillan achète alors le bien pour un prix proche de sa valeur vénale et signe un bail soumis à la loi 1989 avec le vendeur. Reverso Max est un dispositif de cession-location : l'occupant verse un loyer modéré et indexé sur la valeur du bien, auquel s'ajoutent les charges.

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>

Une démarche engagée et éthique

L'estimation du bien immobilier est réalisée par Dillan ou par un expert immobilier indépendant, signataire de la Charte de l'expertise en évaluation immobilière. Pour valoriser le bien dans le cadre de Reverso, Dillan déduit de cette estimation un DUH. « *Par souci de transparence, on tient uniquement compte de l'âge du vendeur, mais ni de son sexe ni de sa situation matrimoniale* » explique Stéphane Revault.

Vendre à Dillan plutôt qu'à un particulier ou à une agence présente plusieurs avantages : la rapidité, sans passer par la recherche d'acquéreurs ; la sécurité, en évitant les défaillances et enfin l'éthique, sans pari sur l'espérance de vie, mais avec une solution financière sur-mesure. « *L'offre de Dillan va bien au-delà du viager traditionnel, nous sommes avant tout fournisseur de solutions de financement, proposant une palette d'offres personnalisables adaptées aux projets de nos clients* » ajoute-t-il.

Dillan a déjà versé 1,5 million d'euros à des seniors qui ont ainsi pu améliorer leur retraite. La start-up compte atteindre un volume de 10 millions d'euros dès cette année. Pour son financement propre, Dillan a créé un produit d'épargne ouvert à tous et adossé aux actifs immobiliers qu'elle détient : PRIMMO, le Plan d'Épargne Retraite Immobilier, qui cible 5 % de rendement annuel pour ses investisseurs avec des frais très faibles et un investissement minimal de 1 000 euros seulement. Ainsi, tous les Français pourront commencer à préparer leur retraite tout en améliorant celle des autres.

À propos de Dillan

Fondée en 2020 par Stéphane Revault, Aurélien Simon et Yazid Askas, Dillan est une entreprise innovante permettant aux seniors 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 seniors, 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 seniors 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

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>