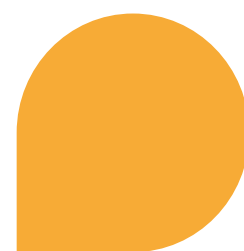




L'ASSURANCE EN PLUS FACILE

Financer et assurer un projet immobilier

de 500 000 à plusieurs millions d'euros



Zoom
sur les besoins
des emprunteurs
premium

Introduction

Seuls 2 % des crédits des portefeuilles bancaires sont supérieurs à 500 000 euros de capital emprunté.⁽¹⁾ Autant dire que les emprunteurs concernés constituent donc un segment extrêmement distinctif !

Pour autant, il rassemble des investisseurs aux profils et aux projets très variés :

- Achat de résidence principale, acquisition de résidence secondaire, investissement locatif, ou investissement professionnel.
- Stratégie patrimoniale, objectifs de haut rendement, finalité de croissance à moyen long terme...
- Investissement en nom propre, seul ou à plusieurs, ou encore structuré par une société.

Malgré ces particularités, quels sont les perspectives et les enjeux communs de ces emprunteurs très spécifiques en matière de financement immobilier ? Quels leviers d'optimisation sont à leur disposition, en fonction du statut et de la destination de leurs opérations ? Et dans quelle mesure le choix de leur assurance de prêt, suffisamment ajustée à leurs contraintes comme leurs priorités, peut leur permettre de sécuriser et d'augmenter la rentabilité de leur placement ? Autant de questions abordées dans ce livre blanc, dédié aux (futurs) emprunteurs de capitaux élevés, et nourri par l'expertise exclusive d'APRIL en matière d'assurance de prêt.

**Bonne
lecture !**

P.4

1. Investissements immobiliers d'envergure : à chaque type de projet son profil d'investisseur

- 1.1 L'achat d'une résidence principale haut de gamme
- 1.2 L'acquisition d'une résidence secondaire d'exception
- 1.3 L'investissement locatif
- 1.4 L'investissement immobilier professionnel

P.11

2. Financer un investissement immobilier de plus de 500 000 euros : l'effet levier du crédit

- 2.1 Privilégier la dette : un moyen d'optimisation économique et fiscale
- 2.2 Les principaux types de crédit immobilier

P.14

3. Optimiser le coût d'un crédit immobilier élevé : le choix souvent décisif de l'assurance emprunteur

- 3.1 Assurance emprunteur : les différentes garanties obligatoires et optionnelles
- 3.2 Le coût de l'assurance de prêt : quels leviers de négociation ?
- 3.3 Opter pour les contrats alternatifs externes d'assurance de prêt : une opportunité à saisir à l'occasion d'un nouvel emprunt ou en cours de crédit

P.22

4. Les autres critères essentiels pour choisir une assurance à la hauteur de vos actifs immobiliers

- 4.1 Une expertise marché d'excellence et des modalités de souscription simplifiées
- 4.2 Des services de télémédecine innovants, pour ne pas perdre de temps en formalités médicales
- 4.3 Des garanties très étendues, et irrévocables quelle que soit l'évolution de votre mode de vie
- 4.4 Une indemnisation forfaitaire des sinistres garantis

1. Investissements immobiliers d'envergure : à chaque type de projet son profil d'investisseur

1.1. L'achat d'une résidence principale haut de gamme

Seuls 5 % des ménages consacrent plus de 500 000 € à l'achat de leur résidence principale². Il s'agit donc d'une catégorie d'investisseurs très spécifique ! Et pourtant, acheter un logement à habiter d'une valeur de 500 000 €, ou plus, recouvre **des réalités variées** qui sont principalement fonction des zones d'implantation des biens, de leur superficie ou encore de leur niveau de standing.

Un budget immobilier de 600 000 euros peut par exemple permettre d'acquérir autant :

- › un appartement de caractère de 50 à 70 m³ dans les quartiers prisés d'Île-de-France ;
- › une petite maison familiale de standing dans les Yvelines ou le Val-de-Marne ;
- › un appartement neuf de 100 à 140 m² au cœur de Lyon ou de Bordeaux ;
- › une maison de charme de 150 à 200 m² sur les côtes de Haute-Normandie.

Au-delà de 800 000 €, et jusqu'à plusieurs millions, l'investissement appartient à un marché d'extra-niche rassemblant là encore de multiples configurations : demeures d'exception, domaines, appartements de prestige, etc.



1.2 L'acquisition d'une résidence secondaire d'exception

Le parc résidentiel secondaire concerne plus de 3 millions de logements en France : 60 % sont situés sur **les littoraux ou en zones d'altitude**, et 12 % en **grandes métropoles** (principalement dans le Grand Paris, à Lyon, Toulouse et Bordeaux)⁴.

Ce marché a connu une véritable envolée au sortir du confinement, suscitant + 30 % de demandes entre 2019 et 2021⁵! Après une légère baisse liée à l'évolution défavorable des taux de crédit, **le marché immobilier des résidences secondaires a repris très vigoureusement** depuis 2023 : sa demande a doublé au cours du 1^{er} semestre 2023, et a de nouveau augmenté de près de 50 % début 2024.

Standing, prestige, luxe : De quel immobilier parle-t-on ?



La valeur d'un bien immobilier est le fruit d'une équation toujours complexe, mêlant de nombreuses variables : caractéristiques intrinsèques du bien, conjoncture économique, tensions du marché, effets de mode, mais aussi subjectivité (le fameux effet "coup de cœur").

Pour autant, les professionnels de l'immobilier ont progressivement dessiné les contours de certaines catégories spécifiques de biens qui se distinguent par leur rareté et leur agrément.

Usuellement, **l'immobilier de haut standing** désigne des biens, généralement neufs ou entièrement rénovés, situés en quartiers résidentiels recherchés, offrant un grand confort : qualité de la construction, de l'isolation, des finitions, des équipements et des services. L'usage du qualificatif "haut de gamme" ou "haut standing" revient au promoteur ou au vendeur, en fonction du niveau de qualité du bien immobilier, mais reste donc relative. Elle correspond généralement à **des prix au m² supérieurs à la moyenne observée** sur une même localité.

L'immobilier de luxe rassemble quant à lui les biens dits de caractère, de prestige ou encore atypiques. Les professionnels de ce marché de niche en distinguent généralement 4 segments économiques :

- › Les biens dont le prix est compris entre **750 000 euros et 2 millions d'euros**.
- › Ceux dont le prix de vente se situe entre **2 et 3 millions d'euros**.
- › Les demeures mises en vente entre **3 et 7 millions d'euros**.
- › L'ultra-luxe, de **plus de 7 millions d'euros**.

En 2023, **8700 transactions immobilières ont concerné des biens supérieurs à 1,2 million €³**. Et si ce volume de ventes affiche une légère baisse par rapport aux années précédentes, c'est toutefois au profit d'un **prix de vente moyen stable, voire en augmentation, malgré la crise immobilière**. En cause : la valeur refuge que représente la pierre aux yeux des investisseurs, soucieux de sécuriser leur patrimoine financier en période d'incertitude économique.

Parmi les propriétaires de villégiature secondaire résidant en France à titre principal, **34 % sont des ménages aisés ayant un niveau de vie supérieur au 9^e décile** (soit de plus de 68 560 €, en 2022) : une proportion qui s'élève même à 41 % concernant les détenteurs de résidence secondaire située en grande métropole.

Les non-résidents en France (étrangers ou Français expatriés) représentent pour leur part 10 % des actuels propriétaires de résidence secondaire dans l'Hexagone : un profil d'acheteurs dont la demande reprend elle aussi de la vigueur depuis 2023, et présente des spécificités. Parmi elles, le montant des transactions immobilières réalisées, dont **le prix est 1,5 fois plus élevé que celles des acquéreurs résidents** : le montant moyen des transactions réalisées par les étrangers non résidents s'élève par exemple à 863 000 € en Île-de-France, ou encore à 582 000 € en moyenne en Provence-Alpes-Côte d'Azur⁶.



(2) Toluna Harris Interactive pour Optimhome immobilier, Comportements d'achat et de vente de biens immobiliers, Vague 11, mai 2024. (3) Source DVF 2023. (4) Insee Première n°1871, 2021. (5) Source Pretto. (6) Crédit Commercial de France, Etude du marché immobilier français 2023 (sur la base des données notariales), 2024.

1.3 L'investissement locatif

La hausse des taux de crédit immobilier, la perte progressive d'attrait du dispositif Pinel, et les stratégies d'attente de baisse des prix ont certes participé à freiner les projets locatifs des investisseurs depuis 2021. Aujourd'hui en effet, un peu plus de **31 % des achats de logement neuf concernent les investisseurs locatifs**

particuliers, contre 53 % il y a 6 ans⁷. Une tendance contrebalancée par les différentes opportunités offertes parallèlement dans le cadre du marché de l'ancien : baisse des prix des passoires thermiques, dispositifs de défiscalisation Denormandie ou Loc'Avantage, ou encore stratégie de déficit foncier des investisseurs fortement imposés.

Mise en location de résidence secondaire : à quelles conditions ?

Sans constituer un investissement locatif à part entière, le montage financier d'acquisition d'une résidence secondaire peut s'appuyer sur des perspectives de mise en location ponctuelle, pendant les périodes où le bien n'est pas occupé par ses propriétaires. Une stratégie qui permet notamment de **couvrir les charges de gestion et d'entretien souvent élevées** des villégiatures concernées.

Si la mise en location d'une résidence principale ne nécessite pas de formalités particulières, la location d'une résidence secondaire exige en revanche de satisfaire plusieurs conditions : il est notamment nécessaire de réaliser une **déclaration de meublé en tourisme** en mairie (ainsi que demander une autorisation de changement d'usage dans certaines grandes communes tendues). De plus, votre bien **ne peut pas être loué au même locataire plus de 90 jours consécutifs** par année civile (vous n'êtes, en revanche, pas astreint au plafond de 120 jours maximum de mise en location par an, qui s'impose aux locations saisonnières de résidences principales).

Par ailleurs, sachez que la mise en location temporaire de votre bien ne vous exonère pas de la **taxe d'habitation sur les résidences secondaires**.

(7) Fédération des Promoteurs Immobiliers, 2024.

ZOOM SUR

LES DIFFÉRENTS RÉGIMES FISCAUX DE L'INVESTISSEMENT LOCATIF



1 LA MISE EN LOCATION DE LOGEMENT VIDE

Les loyers perçus sont imposés au titre des revenus fonciers :

- **Dans le cadre du régime micro-foncier** si les revenus locatifs bruts générés n'excèdent pas 15 000 € par foyer fiscal (hors charges) et que les logements ne bénéficient pas d'un régime particulier : un abattement forfaitaire de 30 % est alors appliqué aux loyers perçus ;
- **Dans le cadre du régime réel** en cas de revenus locatifs supérieurs à 15 000 € ou sur option du contribuable. Le revenu foncier imposable est calculé après **déduction des charges locatives réelles**, parmi lesquelles les intérêts d'emprunt, les primes d'assurance (assurance emprunteur, assurance propriétaire non occupant, etc.), certains travaux, les impôts et taxes, les provisions pour charges de copropriété. En cas de **déficit foncier**, les dépenses autres que les intérêts d'emprunts sont **déductibles du revenu global, dans la limite annuelle de 10 700 €** (ou 21 400 € en cas de dépenses de rénovation énergétique permettant à un bien de classe E, F ou G de passer à une classe énergétique A, B, C ou D, au plus tard au 31/12/2025). Au-delà, la fraction restante de déficit et les intérêts d'emprunt sont déductibles des seuls revenus fonciers, et reportables les 10 années suivantes.

3 LA MISE EN LOCATION DE LOGEMENT MEUBLÉ DE TOURISME

Exercée en LMNP ou LMP (aux mêmes conditions évoquées ci-dessus), la location de meublés de tourisme est toutefois encadrée par des plafonds fiscaux spécifiques. À partir de 2025 :

- **Le régime micro-BIC** est réservé aux loueurs dont les recettes locatives ne dépassent pas :
 - **15 000 €** en cas de meublé de tourisme non classé. Un abattement de 30 % est alors appliqué ;
 - **77 000 €** en cas de meublé classé et chambres d'hôtes, avec un abattement de 50 %.
- **Le régime réel** s'applique en cas de dépassement des différents plafonds précisés ci-avant, ou sur option. Le cas échéant, les mêmes conditions s'appliquent qu'en cas de location meublée classique, en fonction du statut LMP ou LMNP du bailleur.

(8) Les recettes annuelles tirées de l'activité locative doivent être inférieures aux revenus du foyer fiscal soumis à l'impôt sur le revenu dans les catégories des traitements, salaires, pensions et rentes (au sens de l'article 79 du code général des impôts), bénéfices industriels et commerciaux autres que ceux tirés de l'activité de location meublée, des bénéfices agricoles, des bénéfices non commerciaux et des revenus des gérants et associés mentionnés à l'article 62 du Code général des impôts.

Exercer une activité locative via une société : quelles possibilités ?

La **société civile dite immobilière (SCI)** est une structure sociétaire fréquemment utilisée pour réaliser un investissement immobilier destiné à la location vide. Elle n'est pas soumise à l'impôt sur les sociétés et bénéficie du régime fiscal des sociétés de personnes (BIC) : les bénéfices de la SCI sont déclarés au niveau de la société, mais imposés au titre de l'impôt sur le revenu au nom personnel de chaque associé (à raison de leur quote-part).

En revanche, l'activité de **location meublée étant fiscalement considérée comme commerciale**, les sociétés exerçant cette activité doivent être soumises à l'impôt sur les sociétés (IS). A défaut, les conséquences sont lourdes en cas de contrôle fiscal des SCI. Or l'application de ce régime (qui implique donc l'application de l'IS sur les bénéfices, puis l'imposition individuelle sur le revenu de chaque associé) n'est généralement pas favorable à rentabilité d'une SCI et tend à réduire drastiquement le revenu net généré par son investissement.

Le recours à la **SARL de famille** constitue parfois une alternative : elle permet d'investir avec les membres de son cercle familial (parents en ligne directe, frères et sœurs, et conjoints ou partenaires pacsés), et d'exercer une activité commerciale tout en continuant à bénéficier du régime fiscal des sociétés de personnes.

Enfin, la **société en nom collectif (SNC)** est une autre option pour investir en loueur en meublé : elle permet d'exercer toute activité, civile comme commerciale, et relève, elle aussi, du régime d'imposition des BIC (à moins que la société n'opte pour l'IS).



1.4 L'investissement immobilier professionnel

La hausse des taux d'intérêt n'a pas épargné le marché des crédits professionnels depuis 2022 : une conjoncture qui a freiné les investissements de nombreuses TPE-PME françaises. Pour autant, l'encours global des crédits aux entreprises s'est élevé à 1 351 milliards d'euros en 2023, dont la moitié a permis de financer des investissements en équipement et environ un quart des projets immobiliers (achat de murs et de fonds de commerce)⁹. Et 2024 a signé la reprise de ce marché, avec depuis une **augmentation significative des crédits professionnels accordés**.

Cette tendance reflète une dynamique d'investissement entrepreneurial certaine, et ce malgré des taux moyens de crédit professionnels qui restent légèrement supérieurs à ceux des prêts immobiliers classiques. En effet, l'**absence de contraintes imposées par les autorités pour ce type de prêt** permet aux banques de financer les projets des professionnels sans être limitées ni par les critères du Haut Conseil de stabilité financière applicables aux particuliers (35% d'endettement, 25 ans maximum d'emprunt), ni par le taux d'usure.

Malgré les turbulences économiques, **19 % des TPE-PME ont ainsi sollicité un crédit d'investissement** au cours du 2^e trimestre 2024, et 97 % d'entre elles l'ont obtenu : crédits qui, pour 28 % des TPE concernées, leur ont permis de réaliser un **investissement immobilier**¹⁰.



Quelles aides à l'investissement immobilier des entreprises ?

Afin de soutenir le développement des entreprises, et leur accès à l'investissement immobilier, les collectivités territoriales mettent à leur disposition différents types d'aides, parfois conditionnées par la localisation de l'investissement dans certaines zones, l'engagement à y conserver l'activité pendant une certaine durée, ou encore à y réaliser un certain volume d'embauches, etc. :

- › **Subventions** versées en fonction de taux et de plafonds d'investissements éligibles variables en fonction des collectivités, en complément d'un financement bancaire accordé ;
- › **Rabais sur le prix de vente**, le prix de location ou de location-vente de terrains ou de bâtiments appartenant au domaine public ;
- › **Crédit-bail immobilier** à des conditions plus favorables que celles du marché : contrat de location d'un bien avec option d'achat "levable" jusqu'au terme du bail ;
- › **Location-vente** : contrat mixte comprenant la vente et la location, à l'issue duquel le bien est transféré au loueur.



(9) CreditPro, Baromètre 2023.

(10) Fédération bancaire française, Le financement des entreprises, septembre 2024.

L'IMPÔT SUR LA FORTUNE IMMOBILIÈRE (IFI) : À PARTIR DE QUAND ET À QUELLES CONDITIONS ÊTES-VOUS CONCERNÉ ?

L'IFI est dû par les contribuables dont le patrimoine immobilier est supérieur à **1,3 million d'euros** net imposable. Ce patrimoine net est calculé sur la base :

➤ **De la valeur vénale de leurs actifs immobiliers** au 1^{er} janvier de chaque année d'imposition. Cette valeur ne correspond pas au prix d'acquisition des actifs, mais au prix auquel ils auraient pu être vendus sur le marché à cette date.

Sont totalement **exonérés d'IFI les biens à usage professionnel**, dès lors qu'ils sont utilisés par leur propriétaire (ou leur conjoint) dans le cadre de l'exercice de leur profession habituelle et principale, et qu'ils sont nécessaires à cet exercice. Ils ne sont donc pas pris en compte dans le calcul de la valeur des actifs.

➤ **Des abattements** appliqués à la valeur vénale des actifs afin de déterminer la valeur imposable à l'IFI. Ceux-ci dépendent de la destination et/ou des modalités d'acquisition des actifs. Par exemple :

- **Résidence principale** : 30 % d'abattement
- **Résidence secondaire** : 0 %
- **Bien locatif** : 0 %, mais des décotes sont accordées au cas par cas, jusqu'à 20 % en fonction de l'impact du bail sur la disponibilité, et donc sur la valeur du bien ;
- **Bien détenu en indivision** : là encore, des décotes individualisées peuvent être accordées, parfois jusqu'à 30 %, lorsque les caractéristiques de l'indivision affectent à la baisse la valeur vénale du bien (nombre d'indivisaires, mésentente, etc.) ;
- **Bien détenu en SCI** : aucun abattement n'est prévu, mais les services fiscaux peuvent ici aussi tolérer une décote d'environ 10 à 20 % pour défaut de liquidité des parts.



➤ **Des dettes**, existantes au 1^{er} janvier, déductibles de cette assiette⁽¹⁾ :

- **Dettes relatives à l'acquisition des biens ou des droits** : capital de crédit immobilier restant dû, intérêts échus et non payés ainsi qu'intérêts courus au 1^{er} janvier ; autres frais d'acquisition non payés ou à échoir tels qu'assurance de prêt, frais d'acte et de déclaration, frais de notaire, enregistrement... ;
- **Dépenses relatives à l'entretien et à la réparation des biens**, ayant pour objet de maintenir ou de remettre un immeuble en bon état et d'en permettre un usage normal, conforme à sa destination, sans en modifier la consistance, l'agencement ou l'équipement initial ;
- **Dépenses d'amélioration, de construction, de reconstruction ou d'agrandissement** ;
- **Certains impôts** : taxe foncière, taxe additionnelle à la taxe foncière sur les propriétés non bâties, les droits de mutation à titre gratuit.

Bon à savoir : s'agissant d'une résidence principale, le montant des dettes déductibles ne peut pas dépasser la valeur imposable du bien (soit 70 % de la valeur vénale, après abattement de 30 %).

2. Financer un investissement immobilier de plus de 500 000 euros : l'effet levier du crédit

2.1 Privilégier la dette : un moyen d'optimisation économique et fiscale

Recourir à l'endettement pour solvabiliser un achat immobilier présente des avantages qui n'ont plus de secret en matière d'**investissement locatif**, dès lors que son rendement (rapport entre loyers perçus et charges locatives) est supérieur au coût global de l'emprunt (intérêts, assurance de prêt, frais de courtage éventuels, frais de dossier, etc.). Une stratégie qui constitue aussi un rempart en cas d'inflation : le niveau des loyers générés par l'investissement est directement indexé sur l'augmentation du coût de la vie (selon les conditions de l'indice de révision des loyers), alors même que la valeur réelle du crédit contracté à taux fixe baisse mécaniquement.

Mais cet effet levier profite aussi à d'autres types d'investissement immobilier. Notamment les **investissements professionnels**, quand leur financement à crédit permet d'éviter de mobiliser des capitaux propres et d'augmenter leur rentabilité. Et l'acquisition d'une **résidence principale ou secondaire** n'est pas en reste : le recours au crédit immobilier peut en effet offrir aux acquéreurs des effets leviers fiscaux très avantageux, en particulier sous SCI.



L'emprunt immobilier en SCI : quelles incidences en matière de droits de succession ?



Le financement d'un investissement immobilier via un emprunt bancaire réalisé au nom d'une SCI entraîne une **diminution de la valeur fiscale de ses parts sociales**, sur la base de laquelle sont calculés les droits de donation. Cette valeur fiscale correspond à l'actif net de la SCI, c'est-à-dire à l'actif de la société déduction faite de ses dettes parmi lesquelles le capital emprunté restant dû et les intérêts d'emprunt.

Si, par exemple, la SCI n'a pas d'autre patrimoine que le ou les biens financés à crédit, **la valeur de ses parts sera très faible durant les premières années de remboursement de l'emprunt**. Les droits de donation des parts pendant cette période seront donc optimisés (et impacteront peu les soldes d'abattement sur les dons familiaux).

La valeur des parts transmises augmentera ensuite progressivement avec le temps, au fur et à mesure du remboursement du crédit et de l'augmentation de la valeur du bien immobilier sur le marché, sans droits de succession complémentaires.

Bon à savoir : en cas d'emprunt au nom d'une SCI, les établissements prêteurs exigent que le crédit soit toutefois assuré par les associés personnes physiques. En cas de décès de l'un d'entre eux, **l'assurance emprunteur rembourse le capital restant dû** à hauteur de la quotité d'assurance de l'associé décédé, comblant ainsi une partie du passif : la valeur des parts sociales des associés survivants augmente donc proportionnellement, là encore sans droits de succession. De plus, ce remboursement du capital de l'emprunt par l'assurance de prêt n'est pas imposable en vertu de l'article 29 du CGI (BOI-RFPI-BASE-10-20 150), dès lors que la SCI est bien assujettie à l'impôt sur le revenu.

2.2 Les principaux types de crédit immobilier

Le prêt amortissable

Ce type de prêt, le plus courant, se rembourse selon une périodicité choisie (mensuelle, trimestrielle, annuelle...). L'emprunteur règle à chaque échéance les intérêts, une partie du capital emprunté et la prime d'assurance emprunteur, soit sous forme d'**annuités constantes** (chaque remboursement comprend toujours la même part de remboursement de capital et la même part de remboursement des intérêts), soit sous forme d'**amortissement constant** (chaque remboursement comprend toujours la même part de remboursement de capital, et une part de remboursement des intérêts qui décroît avec le temps).

Ce prêt permet généralement de financer tout type de projet immobilier (achat de bâtiment ou de terrain, construction, etc.). Sa durée se situe généralement entre 2 et 25 ans.

Le prêt in fine

Dans ce type de crédit, l'amortissement du capital est différé. **Le capital emprunté est remboursé en une seule fois, à l'échéance finale prévue au contrat.**

Les remboursements réalisés pendant la période de différé ne concernent que les intérêts d'emprunt et les cotisations d'assurance de prêt.

En général ce type de prêt permet de financer des investissements locatifs, ou encore des opérations d'achat-revente, et s'adresse à des emprunteurs disposant de garanties ou d'une épargne initiale, généralement nanties (par exemple à travers un contrat d'assurance vie) : les fonds permettent alors de couvrir le remboursement du crédit à l'échéance finale. Sa durée moyenne est généralement de 10 ans maximum.

LE SAVIEZ-VOUS ?

Les assurances de prêt APRIL vous permettent d'opter pour une cotisation constante ou une cotisation variable d'assurance, et nos conseillers experts vous accompagnent pour choisir la modalité la plus ajustée à votre projet.



Cotisations d'assurance de prêt : constantes ou variables ?

Le montant des cotisations d'assurance emprunteur payées périodiquement par l'assuré dépend du mode de calcul retenu :

- **Sur le capital initial** : le taux d'assurance est appliqué sur le montant total du capital emprunté, et le coût global de l'assurance est réparti sur toute la durée de remboursement. Le montant des cotisations est donc fixe, et l'effort financier de l'assuré est constant pendant toute la durée du prêt.
- **Sur le capital restant dû** : le taux d'assurance est appliqué sur le capital restant dû à chaque échéance. Le montant des cotisations d'assurance est donc plus élevé en début de crédit, et décroît au fur et à mesure du remboursement du capital.

Le choix de l'une ou de l'autre modalité de calcul dépend des stratégies de chaque emprunteur : en cas de perspective de remboursement anticipé du crédit, une cotisation constante est généralement plus avantageuse. En revanche, une logique de déficit foncier peut parfois amener à choisir une cotisation variable, permettant de déduire davantage de charges liées à l'emprunt pendant ses premières années.



Le prêt relais

Ce financement est une forme de prêt in fine, qui prévoit lui aussi une période de différé de remboursement du capital emprunté. Là encore, **seuls les intérêts et les cotisations d'assurance emprunteur sont remboursés pendant cette période.** Le capital est quant à lui amorti en une seule fois à l'échéance finale du contrat. Généralement d'une durée bien plus courte que le prêt in fine (2 ans maximum), ce crédit sert à financer l'acquisition d'un nouveau bien dans l'attente de la vente d'un autre, son produit étant affecté au remboursement du crédit relais. Le montant d'un prêt relais correspond généralement à 50 ou 70 % de la valeur du bien en vente (déduction faite du capital restant dû si un crédit est déjà en cours), et peut être complété par un autre prêt amortissable.

Le prêt hypothécaire

Comme son nom l'indique, ce prêt amortissable est adossé à **l'hypothèque d'un bien dont l'emprunteur est déjà propriétaire** : en contrepartie, un capital est prêté en fonction de la valeur du bien hypothéqué (généralement entre 50 et 70 % de sa valeur). C'est un prêt très rassurant pour les banques, qui peut notamment permettre de financer l'achat d'une résidence secondaire, un investissement locatif, ou encore l'acquisition d'un bien à l'étranger (contre hypothèque d'un bien détenu en France).

Le prêt hypothécaire viager

Il s'agit, là encore d'un type de prêt in fine : un capital est prêté **en contrepartie de l'hypothèque d'un bien à usage d'habitation dont il est propriétaire** (à hauteur de 15 à 75 % de sa valeur, en fonction de l'âge de l'emprunteur). Son remboursement, capital comme intérêts, n'est exigible qu'au décès de l'emprunteur, à l'occasion duquel la propriété du bien est transférée à l'établissement prêteur (sauf remboursement anticipé, ou vente du bien avant son décès). Ce crédit profite principalement aux emprunteurs seniors souhaitant disposer de liquidités pour investir dans un nouveau projet immobilier sans recourir aux solutions de crédit classique. Il ne nécessite pas de souscrire une assurance de prêt : en revanche, les taux d'intérêt et les frais appliqués sont souvent élevés.

Le crédit-bail immobilier

Accessible à tous les profils de professionnels, le crédit-bail consiste dans l'achat d'un bien immobilier par un crédit-bailleur, ensuite loué au crédit-preneur qui bénéficie d'une option d'achat en fin de contrat. Une stratégie qui permet généralement de rentabiliser les capitaux propres de l'entreprise, et de bénéficier d'une déductibilité intégrale des loyers de crédit-bail. Sa durée est généralement de 7 à 15 ans.

3. Optimiser le coût d'un crédit immobilier élevé : le choix souvent décisif de l'assurance emprunteur

Indispensable corollaire de tout investissement immobilier financé à crédit, l'assurance emprunteur joue un rôle crucial, particulièrement pour les projets d'envergure. En effet, lorsqu'un emprunt dépasse le demi-million d'euros, cette assurance devient d'autant plus un élément stratégique majeur, pour toutes les parties concernées : emprunteur, établissement financier partenaire, mais aussi assureur. Car même un sinistre mineur venant peser sur la capacité de remboursement de l'investisseur peut engendrer des coûts très élevés.

Certes, le coût de l'assurance étant indexé sur le montant du capital assuré, il peut rapidement devenir substantiel en cas de crédit élevé. Néanmoins, cette protection reste incontournable, d'autant que des solutions existent pour optimiser au maximum son rapport coût-avantage. Dans ce contexte, choisir le bon partenaire d'assurance est évidemment primordial. Il ne s'agit pas simplement de cocher une case dans le processus d'obtention du prêt, mais bien d'être accompagné par un expert au fait de vos enjeux, capable de tailler sur mesure une solution qui répond à vos besoins spécifiques, et peut vous offrir des garanties solides à un tarif compétitif.

3.1 Assurance emprunteur : les différentes garanties obligatoires et optionnelles

De l'achat résidentiel au projet professionnel, de la location saisonnière à l'investissement patrimonial... Chaque opération immobilière a ses spécificités, et les montages juridiques qui les structurent sont variés : acquisition en nom propre, en SCI, en indivision ou en démembrement de propriété... Malgré cette diversité, une constante demeure : **l'exigence des prêteurs en matière de couverture assurantielle**, capable de garantir la pérennité du remboursement en cas d'événements imprévus affectant l'emprunteur.

Deux garanties sont à cet égard essentielles, et **toujours exigées par les établissements prêteurs**, quelles que soient la nature du crédit immobilier accordé et sa destination :

> **La garantie décès** : la garantie décès intervient, quelle que soit la cause du décès (sous réserve des exclusions de garantie stipulées dans le contrat et des conditions d'acceptation fournies lors de l'adhésion). Elle est toutefois soumise à une limite d'âge de fin de prestations, variable d'un assureur à l'autre. Certains contrats d'assurance emprunteur prévoient aussi un délai de carence (généralement compris entre 1 et 12 mois) pendant lequel la garantie décès ne s'applique pas.

En cas de décès de l'emprunteur, l'assureur prend en charge le remboursement du capital restant dû dans la limite de la quotité assurée. La garantie décès offre donc une protection à la fois à l'organisme prêteur, qui verra le crédit en tout ou partie remboursé, et aux héritiers et/ou associés de l'assuré qui seront dégagés de cette obligation.

> **La garantie perte totale et irréversible d'autonomie (PTIA)** : la perte totale et irréversible d'autonomie est constatée

lorsque l'emprunteur se trouve dans **l'impossibilité d'exercer une activité rémunératrice** (ou de se livrer à ses activités quotidiennes s'il est sans profession) à cause d'un accident ou d'une maladie, et qu'il a besoin d'une tierce personne pour accomplir l'ensemble des actes ordinaires de la vie courante : se déplacer, se nourrir, faire sa toilette, se vêtir. Si le médecin expert juge que l'état correspond à une PTIA, l'assureur prendra alors en charge le remboursement du capital restant dû, en fonction de la quotité d'assurance souscrite. Vous n'aurez plus à payer tout ou partie des mensualités de votre crédit, tout en conservant votre bien immobilier.

Dans certains cas spécifiques, tels que les investissements locatifs ou certains achats de résidence secondaire, les financements par prêt hypothécaire ou prêt in fine, ou encore les prêts accordés à des emprunteurs retraités, **les seules garanties Décès et PTIA peuvent être jugées suffisantes par les organismes prêteurs**. Mais selon la nature du projet et les besoins spécifiques de l'emprunteur, des garanties additionnelles peuvent être exigées, ou s'avérer judicieuses :

> **La garantie invalidité permanente, totale (IPT) ou partielle (IPP)** : l'invalidité est constatée lorsque l'assuré, après consolidation de son état de santé à la suite d'une maladie ou un accident, présente un **taux d'invalidité égal ou supérieur à 66 % (IPT)**, ou situé **entre 33 et 65 % (IPP)**. Ce taux est déterminé par le médecin-conseil de l'assureur qui évalue les taux d'invalidité fonctionnelle et professionnelle (selon le métier de l'emprunteur) grâce à un barème croisé. Pour déclencher la garantie IPT, le taux d'invalidité permanente issu du barème croisé doit être supérieur ou égal à 66%, et situé entre 33 % et 65 % pour déclencher la garantie IPP. Le cas échéant, pour la garantie IPT, l'assurance prend en charge le remboursement de tout ou partie des mensualités du prêt en fonction de la quotité



La quotité d'assurance de prêt : un bouclier patrimonial à ajuster avec attention

Si les banques exigent que l'intégralité du capital emprunté soit assuré, cette couverture peut être diversement répartie entre des co-emprunteurs : 50 %-50 %, 40 %-60 %, 90 %-10 %, etc. Le choix de cette répartition est hautement stratégique, mais suppose toujours l'accord de l'établissement prêteur (dans le cadre du financement d'une résidence principale par exemple, les banques demandent très généralement une quotité de 100% par co-emprunteur, et les clients n'ont donc pas le choix de répartir autrement leur quotité).

Lorsqu'un des co-emprunteurs souhaite **transmettre son patrimoine et sécuriser l'avenir de ses proches**, il a en intérêt à opter pour une quotité importante : en cas de décès ou d'invalidité définitive (selon les garanties souscrites), la part correspondante du capital est alors remboursée par l'assurance, et **les co-emprunteurs, les associés et/ou les héritiers, sont alors libérés de son poids**. En cas de SCI, les parts des associés survivants s'accroissent automatiquement d'autant, ce qui constitue un autre levier significatif de transmission.

Si les co-emprunteurs partagent un niveau de revenu, un âge et un état de santé équivalents, ils peuvent toutefois opter pour une **quotité équilibrée entre chacun** : par exemple de 50 %-50% (dans le cas de deux co-emprunteurs), ou encore de 100 %-100%. Dans cette dernière configuration, dite de **"quotité à 200 %"**, chaque emprunteur assure l'intégralité du capital emprunté : le coût cumulé des assurances de prêt sera certes plus élevé, mais le prêt sera donc complètement couvert en cas de décès ou d'invalidité de l'un d'entre eux.

d'assurance. Pour la garantie IPP, l'assurance prend en charge le remboursement de 50 % de la mensualité assurée.

> **La garantie incapacité temporaire de travail (ITT)** : elle permet à l'assuré de bénéficier de la prise en charge de ses mensualités de crédit pendant la durée d'un arrêt de travail pour accident ou maladie à hauteur de la quotité souscrite, et après application d'une période de franchise choisie à l'adhésion.





ASSURANCE DE PRÊT OPTIMUM +¹

Une solution d'assurance de prêt exclusive, dédiée aux emprunteurs de 500 000 € ou plus, âgés de 30 à 50 ans, qui vous accompagne dans la concrétisation de votre opération immobilière, en couvrant jusqu'à 15 millions € de capital en cas de décès, de perte totale et irréversible d'autonomie (PTIA) et d'invalidité permanente totale en capital (IPT en capital), et jusqu'à 25 000 € de mensualités, d'invalidité permanente totale en rente (IPT en rente), et d'incapacité temporaire totale (ITT).

JE DÉCOUVRE
APRIL
ASSURANCE DE PRÊT
OPTIMUM+

Vous financez à crédit un projet immobilier d'envergure et vous avez plus de 50 ans ?

Découvrez notre autre solution sur mesure, adaptée à votre profil : **APRIL Assurance de prêt Horizon**, que vous pouvez souscrire jusqu'à vos 85 ans pour couvrir jusqu'à 15 000 000 € de capital en cas de décès ou de PTIA.

**TOUS LES DÉTAILS SUR APRIL
ASSURANCE DE PRÊT HORIZON**

	MONTANT MAXIMUM GARANTI	ÂGE MAXIMUM À L'ADHÉSION	ÂGE MAXIMUM AUX PRESTATIONS	GARANTIES	
DÉCÈS	15 000 000 € ⁽²⁾	85 ans	90 ans	Nous remboursons l'intégralité du capital restant dû à l'organisme prêteur, dans la limite du capital garanti, en cas de décès ou de PTIA.	
PERTE TOTALE ET IRRÉVERSIBLE D'AUTONOMIE (PTIA)		64 ans	71 ans sans condition de mise en retraite		
INCAPACITÉ TEMPORAIRE TOTALE (ITT)	25 000 € maximum de mensualité ⁽²⁾	64 ans	65 ans ou 71 ans avec Extension 65+, dès la mise en retraite	Nous remboursons vos échéances de prêt à compter de la fin de votre franchise, dans la limite de la quotité choisie. Si vous êtes sans profession au moment du sinistre, nous remboursons vos échéances de prêt en cas d'incapacité à exercer vos occupations de la vie quotidienne . Franchises au choix : 30, 60, 90 ou 180 jours ⁽⁵⁾ .	
INVALIDITÉ PERMANENTE TOTALE (IPT) EN CAPITAL	15 000 000 € ⁽²⁾				Nous remboursons le capital restant dû (IPT en Capital) ou vos échéances de prêt (IPT en Rente), dans la limite de la quotité choisie, en cas d'invalidité supérieure ou égale à 66 % selon un barème d'invalidité fonctionnelle et professionnelle. Si vous êtes sans profession au moment du sinistre, nous remboursons le capital restant dû ou vos échéances de prêt en cas d'invalidité fonctionnelle supérieure ou égale à 66 %.
INVALIDITÉ PERMANENTE TOTALE (IPT) EN RENTE	25 000 € maximum de mensualité ⁽²⁾				
CONFORT +	25 000 € maximum de mensualité ⁽³⁾	64 ans	65 ans ou 71 ans avec Extension 65+, dès la mise en retraite	Pour renforcer vos garanties ITT/IPT/IPT L'option Confort + : vous êtes couvert sans condition d'hospitalisation pour tout type d'affection discovertébrale et/ou para-vertébrale (hernie discale, lombalgie, lumbago, sciatique...) et pour les affections psychiatriques et/ou psychiques (dépression, trouble anxieux, schizophrénie...).	
INVALIDITÉ PERMANENTE PARTIELLE (IPP)	25 000 € maximum de mensualité ⁽³⁾			Nous prenons en charge la moitié de votre échéance garantie en ITT , en cas d'invalidité comprise entre 33% et 65% (selon un barème fonctionnel et/ou professionnel). Cette garantie est accessible en complément des garanties ITT/IPT en Rente ou en Capital.	
INVALIDITÉ SPÉCIALE PROFESSIONS MÉDICALES⁽⁴⁾	2 500 000 €			Si vous êtes médecin, chirurgien, chirurgien-dentiste, vétérinaire, kinésithérapeute, ostéopathe, pharmacien, interne ou sage-femme, cette option vous offre une meilleure couverture en cas d'invalidité. Nous remboursons le capital restant dû à l'organisme prêteur, dans la limite du capital garanti, en cas d'invalidité professionnelle supérieure ou égale à 66 % appréciée à partir du barème spécifique applicable aux professions médicales.	

(1) Produit géré par APRIL Santé Prévoyance, co-conçu et assuré par QUATREM société du groupe Malakoff Humanis. (2) Hors Martinique, Guyane, Guadeloupe, Réunion, Saint Barthélemy, Saint Martin, dont le montant maximum garanti est de 5 000 000 € en Décès/PTIA et de 6 000 € par mois en ITT/IPT. (3) Hors Martinique, Guyane, Guadeloupe, Réunion, Saint Barthélemy, Saint Martin, dont le montant maximum garanti est de 6 000 € par mois. (4) L'Invalidité Spéciale Professions Médicales est ouverte aux résidents en France Continentale uniquement. (5) Pour les personnes sans profession ou résidant dans les DROM (Martinique, Guyane, Guadeloupe et Réunion) à Saint Barthélemy, à Saint Martin, dans l'Union Européenne, dans l'Espace Économique Européen ou au Royaume-Uni : franchises au choix : 90 ou 180 jours.

3.2 Le coût de l'assurance de prêt : quels leviers de négociation ?

Comme toute assurance de personnes, le tarif de l'assurance de prêt varie en fonction de la probabilité de réalisation des sinistres garantis, et des conséquences financières auxquelles est alors exposé l'assureur. En l'occurrence, les critères d'évaluation des risques pris en compte sont généralement :

- Le montant du capital garanti
- La durée d'amortissement total prévu du crédit
- L'âge de l'emprunteur à la souscription
- Sa catégorie socio-professionnelle
- Ses antécédents (dans la limite du droit à l'oubli de la convention Aeras) et son état de santé actuel
- Ses habitudes de vie (tabagisme, pratique de sport à risque, métier dangereux, etc.)

Mais un autre critère décisif pèse de façon très significative sur le coût négociable d'une assurance emprunteur : **la politique tarifaire propre à chaque assureur**. A cet égard, des écarts souvent très importants distinguent les assurances de prêt proposées par les établissements prêteurs en même temps que leurs offres de prêt, des **assurances alternatives** existant sur le marché.

- **Les premières, appelées couramment "contrats bancaires de groupe"** s'adosent très généralement à une logique de mutualisation des risques entre les différents profils d'emprunteurs, indépendamment de certaines de leurs caractéristiques individuelles (notamment leur catégorie socio-professionnelle), avec pour conséquence une tarification proposée relativement uniforme ;
- **Les contrats alternatifs externes** (assurance en **délégation au moment de l'octroi du crédit, ou en substitution en cours de crédit**), proposent des tarifs beaucoup plus segmentés, ajustés aux spécificités personnelles de chaque assuré, qui peut ainsi bénéficier de conditions souvent plus avantageuses à niveau équivalent, voire supérieur, de garanties.

Exemples de comparaison tarifaire entre contrats de groupes bancaires et contrats alternatifs externes

(garanties DC/PTIA, ITT/IPT, avec sélection médicale)

Le tarif moyen constaté des assurances de prêt externes est inférieur au tarif moyen des assurances bancaires de groupe à hauteur de :

-64%

Pour un salarié cadre, non-fumeur, de 25 ans
(pour un montant emprunté de 100 000 € sur 20 ans)

Pour un salarié cadre, non-fumeur, de 35 ans
(pour un montant emprunté de 100 000 € sur 25 ans)

-29%

-30%

Pour un fonctionnaire de catégorie A, non-fumeur, de 40 ans
(pour un montant emprunté de 100 000 € sur 20 ans)

Source : Comité consultatif du secteur financier, Bilan de l'assurance emprunteur 2023, janvier 2024.

Exemples d'économies réalisées par les assurés APRIL*



73%
D'ÉCONOMIES

Chloé et Bastien, fraîchement trentenaires, sont tous les deux cadres supérieurs dans l'industrie pharmaceutique. Mariés depuis peu, ils souhaitent franchir une nouvelle

étape de vie et achètent leur première résidence principale pour accueillir leur future famille : une jolie maison d'architecte de 150 m² aux portes de Paris, à Saint-Germain-en-Laye. Pour la financer, **ils empruntent à deux 1 million € sur 25 ans, assurés sur la base d'une quotité égale de 50 % par tête.**

- En optant pour APRIL Assurance de prêt Optimum +, ils réalisent **73 % d'économies par rapport au tarif d'assurance proposé par leur banque. Soit près de 37 000 €**, pour des garanties équivalentes à celles exigées par leur établissement prêteur : Décès, Perte Totale et Irréversible d'Autonomie, Invalidité Permanente Totale, Incapacité Temporaire Totale avec une franchise à 90 jours, avec une couverture des affections disco-vertébrales et des affections psychiatriques sans condition d'hospitalisation (qui correspond à l'option Confort+ d'APRIL Assurance de prêt Optimum +).



26%
D'ÉCONOMIES

Jeunes quinquas, Myriam et Luis ont enfin concrétisé un projet qu'ils nourrissaient depuis longtemps : partir s'installer à Toulouse, où Myriam, vendeuse dans le prêt-à-porter, et Luis, cadre commercial, ont eu un coup de cœur pour une belle bastide en périphérie de ville. Projet qu'ils financent **via un crédit immobilier de 754 000 €, remboursable sur 18 ans**. Pour assurer cet emprunt, **Luis a opté pour une quotité de 100 %** du fait de ses revenus plus élevés que ceux de Myriam (qui pour sa part a souscrit une **quotité de 50 %**).

Après quelques années de crédit, alors qu'il leur reste encore 678 000 € de capital à rembourser, ils regrettent leur premier choix d'assurance de prêt, qu'ils trouvent moins compétitif et protecteur que d'autres offres repérées sur le marché... C'est pourquoi ils décident d'engager **une substitution d'assurance de prêt**, au profit d'APRIL Assurance de prêt Optimum + et d'ADP Axa.

- Une démarche grâce à laquelle ils réalisent **26 % d'économies par rapport au tarif de l'assurance souscrite initialement auprès de leur banque, soit 23 000 €** pour un niveau de garanties extrêmement confortable : Décès, Perte Totale et Irréversible d'Autonomie, Invalidité Permanente Totale, et Incapacité Temporaire Totale (avec une franchise à 90 jours et avec une couverture des affections disco-vertébrales et des affections psychiatriques sans condition d'hospitalisation).



41%
D'ÉCONOMIES

Laurent est médecin ophtalmologue à Valence : à 51 ans, il prépare déjà sa future retraite, qu'il compte financer en partie par des revenus locatifs. Dans cet objectif, il achète un lot de 4 studios en centre-ville, qu'il compte rénover et louer ensuite en meublés. Pour financer cet **investissement locatif**, il emprunte seul **630 000 € sur 21 ans** : compte tenu de la nature de son projet immobilier, de son statut et de son niveau de ressources, sa banque lui propose un contrat d'assurance ne couvrant que le décès et la Perte Totale et Irréversible d'Autonomie.

- En souscrivant ces 2 garanties chez APRIL, via son offre APRIL Assurance de prêt Optimum +, Laurent réalise **41 % d'économies, soit environ 17 000 €**.



3.3 Opter pour les contrats alternatifs externes d'assurance de prêt : une opportunité à saisir à l'occasion d'un nouvel emprunt ou en cours de crédit

Jusqu'en 2010, les établissements de crédit pouvaient imposer à leurs clients l'acceptation d'offres packagées comprenant crédit immobilier et assurance de prêt. Une situation de captivité à laquelle la loi Lagarde a mis un terme. **La liberté de choisir son assurance de prêt** est en effet devenu un droit, auquel peut prétendre tout emprunteur, personne physique ou morale, au moment de l'octroi d'un crédit immobilier dès lors qu'il remplit certaines conditions :

- Le prêt vise à financer l'achat **d'un bien à usage d'habitation ou à usage mixte professionnel-habitation** ;
- L'emprunteur fournit à son établissement prêteur un contrat alternatif externe présentant **des niveaux de garanties au moins équivalents** à ceux du contrat d'assurance bancaire. Pour cela, il doit satisfaire les critères imposés par l'établissement prêteur, qui peuvent être au nombre de 11 maximum sur la liste des 18 **critères d'équivalence établie par le Comité Consultatif du Secteur Financier** (pour les garanties obligatoires et optionnelles).



Dès lors qu'ils financent un bien à usage d'habitation ou à usage mixte, **les emprunts des personnes morales** (crédit des SCI, emprunts professionnels contractés par une société, etc.) sont donc **éligibles à la délégation d'assurance** au moment de l'octroi du crédit (Loi Lagarde). En revanche, ils **ne peuvent pas permettre de prétendre à la loi Lemoine** : ils disposent toutefois d'autres possibilités de résiliation en vertu de l'article L113-12 du Code des assurances (résiliation à chaque échéance annuelle, sous conditions et hors éventuelles dérogations), à l'instar des **prêts à destination exclusivement professionnelle**.

BON À SAVOIR

Dans une recommandation de 2017, l'APCR demande aux établissements financiers d'appliquer aux personnes physiques associées de SCI, souscrivant un emprunt en nom personnel, les mêmes droits de déliaison et de substitution d'assurance que ceux accordés aux autres personnes physiques (dès lors que leur prêt est soumis aux articles L313-1 et suivants du Code de la consommation).

Ce droit à la délégation se double d'un **droit à la substitution d'assurance emprunteur en cours de crédit, à tout moment, sans échéance annuelle à respecter, ni pénalités**. D'abord encadrée par la loi Hamon et l'amendement Bourquin, la résiliation d'assurance a ensuite été élargie par la loi Lemoine en vigueur depuis juin 2022 (et qui concerne à ce jour tous les crédits éligibles en cours, quelle que soit leur date de souscription). Là encore, certaines conditions cumulatives sont à respecter :

- Le crédit assuré doit avoir été contracté par une **personne physique** ;
- Il vise, ici aussi, le financement d'un **bien à usage d'habitation ou à usage mixte professionnel-habitation** ;
- Le contrat proposé en substitution doit respecter **l'équivalence des garanties**, comme dans le cadre du droit à la délégation.



ZOOM SUR

LE CHOIX DE L'ASSURANCE EXTERNE : UNE OPTION AUJOURD'HUI LEVÉE PRINCIPALEMENT PAR LES EMPRUNTEURS AISÉS

Depuis leur instauration, le droit à la délégation comme le droit à la substitution d'assurance de prêt ont connu une effectivité toute relative... En cause, une connaissance encore insuffisante de ces dispositifs, ainsi que la crainte de certains emprunteurs que leur invocation freine leur obtention de crédits.

Pour autant, cette tendance commence à évoluer : selon le bilan 2023 du Comité consultatif du secteur financier, **les demandes de substitution ont en effet augmenté de plus de 80 % entre janvier 2021 et juin 2023**. Le nombre de contrats alternatifs externes dans les portefeuilles de crédit a significativement augmenté sur cette période, avec notamment 117 000 nouveaux contrats sur les seuls 5 premiers mois de 2023 : en mai de cette même année, la part de marché des contrats d'assurance alternatifs représente alors de **16,1 % des portefeuilles de crédit**. Une proportion au sein de laquelle **les emprunteurs aisés sont les plus représentés**.

En effet, entre janvier 2022 et mai 2023, **69 % des emprunteurs ayant opté pour un contrat alternatif externe au moment de l'octroi de leur crédit relèvent de la classe de risques professionnels CSP1** (qui rassemble notamment professions libérales, salariés cadres et assimilés, fonctionnaires de catégorie A et chefs d'entreprise).

Et la **substitution d'assurance** ne déroge pas à ce constat : 58 % des demandes sont issues d'emprunteurs CSP1, et **10 % concernent des capitaux assurés de plus de 500 000 €** (tranche de capitaux qui ne représentent que 2 % des crédits en portefeuille).

Cette surreprésentation trouve plusieurs explications cumulées :

- **La meilleure information des emprunteurs CSP1** quant à leurs droits en matière de libre choix d'assurance ;
- **Le gain tarifaire spécifique** réservé par les contrats externes à cette catégorie d'emprunteurs, les CSP étant en revanche rarement mobilisées comme facteur de segmentation dans les offres bancaires de groupe ;
- **Un pouvoir de négociation des CSP1 parfois plus élevé** que celui d'autres catégories, qui leur permet d'exiger le recours à l'assurance externe sans craindre une dégradation de la qualité de leurs relations avec leur banque.



4. Les autres critères essentiels pour choisir une assurance à la hauteur de vos actifs immobiliers

Opter pour l'assurance de prêt externe, en délégation à l'octroi du crédit ou en substitution au cours de sa vie, permet donc à de nombreux profils d'emprunteurs d'optimiser le coût de leur financement et ainsi la rentabilité de leur projet immobilier, à garanties équivalentes voire supérieures à celles exigées par leur établissement financier.

Mais à ce gain économique direct s'ajoutent de nombreux autres avantages qui doivent aiguiller la comparaison des offres du marché et le choix d'une couverture véritablement ajustée aux besoins et contraintes des **emprunteurs de capitaux élevés**. Emprunteurs dont le montant de capital à assurer n'est d'ailleurs pas couvert par certains organismes d'assurance de prêt "standard", et **suppose de s'adresser aux acteurs spécialisés et reconnus sur ce marché de niche**.

C'est justement le cas d'APRIL et de sa solution **APRIL Assurance de prêt Optimum+**, qui assure **jusqu'à 15 millions d'euros de capital emprunté, et jusqu'à 25 000 euros de mensualité de remboursement** (selon la quotité souscrite). Une couverture donc très étendue, assortie de **conditions et services exclusifs** pensés pour répondre aux contraintes des emprunteurs premium.

Vous empruntez en devises ?

Sachez qu'APRIL Assurance de Prêt Optimum+, vous permet **d'assurer vos crédits en francs suisses** (sous conditions), et de bénéficier d'une couverture de **variation du taux de change jusqu'à 20 %**.

4.1 Une expertise marché d'excellence et des modalités de souscription simplifiées

En tant qu'emprunteur premium, vous bénéficiez chez APRIL d'un traitement prioritaire de votre dossier de souscription et de la gestion de vos sinistres, par un pôle d'experts mis spécifiquement à votre disposition pour répondre à vos questions, vous aider à formaliser un dossier sur mesure, et à gérer les

configurations spécifiques (crédit octroyé par un pool bancaire, intégration de clauses bénéficiaires, etc.).

Quant à vos modalités de souscription d'**APRIL Assurance de Prêt Optimum+**, elles sont simplifiées au maximum pour ne pas peser sur votre disponibilité :

DÉLÉGATION D'ASSURANCE À L'OCTROI DU CRÉDIT ET SUBSTITUTION D'ASSURANCE EN COURS DE CRÉDIT

<p>Jusqu'à :</p> <ul style="list-style-type: none"> • 1 000 000 € de capital assuré et 45 ans • 750 000 € et 50 ans • 500 000 €, de 51 ans à 65 ans 	<p>Jusqu'à 750 000 € de capital assuré et 55 ans</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Dossiers dont la prime globale au devis est de 40 000 € ou plus • Prêts professionnels pour au moins 1 000 000 € de capital assuré (pour au moins un client) • Clients déjà VIP
<p>Adhésion 100 % en ligne et déclaration médicale par internet*</p>	<p>Déclaration médicale par téléphone, sans formalités médicales complémentaires</p>	<p>Gestion VIP Sélection médicale par téléphone avec :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Prise de rdv facilitée • Réseau de partenaires médicaux et de services innovants en cas de formalités médicales complémentaires (plus de détails ci-après).
<p>Émission immédiate du dossier d'adhésion**</p>	<p>Décision immédiate**</p>	<p>Décision sous 48 h**</p>

* Jusqu'à 1 000 000 € et 45 ans, et jusqu'à 750 000 € et 50 ans, pour les dossiers de reprise concernant les prêts souscrits il y a moins de 2 ans.

** Selon le profil médical de l'emprunteur.



4.2 Des services de télémédecine innovants, pour ne pas perdre de temps en formalités médicales

APRIL Assurance de Prêt Optimum+ permet donc à une majorité d'emprunteur **d'éviter toute formalité médicale au-delà de la simple déclaration de santé, en ligne ou par téléphone.**

Et si des examens complémentaires sont nécessaires, les emprunteurs concernés peuvent bénéficier du meilleur des technologies de télémédecine, pour **les réaliser depuis le lieu de leur choix (domicile ou lieu de travail) en 30 minutes seulement** : prélèvements sanguin et urinaire, mesures de constantes et

électrocardiogramme (ECG) sont effectués sur place par un professionnel de santé, sur rendez-vous au choix de l'emprunteur qui n'a ainsi pas besoin de se déplacer en laboratoire.

Chez APRIL, ce service médical novateur « BioSerenity » est actuellement accessible aux emprunteurs résidant ou travaillant à **Paris et dans sa région** (départements 75, 78 et 92), le reste de l'Île-de-France (départements 77, 91, 93, 94 et 95), dans le **Rhône** (69), ainsi que les villes de **Nice, Cannes et Monaco.**

4.3 Des garanties très étendues, et irrévocables quelle que soit l'évolution de votre mode de vie

Déménagement temporaire ou permanent à l'étranger, changement de statut professionnel, évolution de l'usage du bien immobilier financé, événements familiaux (mariage, naissance, etc.), passage anticipé à la retraite... **Quels que soient les changements qui jalonnent votre parcours, vos garanties APRIL restent les mêmes** (à trois exceptions près : la couverture des sports sur étude, la garantie Perte d'Emploi, et l'Invalidité Spéciale Professions Médicales) : vous n'avez même pas à nous en informer, elles n'ont aucune incidence ni sur la couverture de vos sinistres garantis, ni sur leur tarif.

Vous n'avez plus d'activité professionnelle au moment de la survenue d'un sinistre garanti ?

En cas d'incapacité ou d'invalidité (selon les garanties souscrites), **APRIL Assurance de Prêt Optimum+** vous indemnise en fonction de votre incapacité fonctionnelle à exercer vos occupations de la vie quotidienne.

Il en va de même pour **la quasi-totalité des pratiques sportives, occasionnelles ou régulières** : tous les sports ou activités sportives représentés par une fédération française agréée par le Ministère des Sports sont inclus dans nos garanties. Seules exceptions :

- > Les sports nécessitant **l'usage d'un véhicule terrestre à moteur et/ou tout sport aérien** (à voile, aile ou moteur sauf baptême encadré par un moniteur diplômé d'état), **les sports exercés à titre professionnel, ou les sport pratiqués sous contrat rémunéré** : leur couverture optionnelle est toutefois possible sur étude, avec une tarification sur mesure.
- > Le saut à l'élastique, le Base jump, le Wing suit, les sports non représentés par une fédération française agréée, ou encore la participation à des exhibitions, paris, essais et tentatives de records : il s'agit des **seules pratiques sportives non rachetables exclues des garanties APRIL.**



4.4 Une indemnisation forfaitaire des sinistres garantis

Dans le cadre de certaines garanties d'assurance de prêt, telles que l'invalidité ou l'incapacité, les modalités de calcul de l'indemnisation peuvent varier d'un assureur à l'autre. Leur prise en charge peut être :

- > **Indemnitare** : elle est alors proportionnelle à la baisse de revenus effective consécutive au sinistre, déduction faite des éventuels revenus de remplacement dont vous pourriez bénéficier (notamment indemnités de Sécurité sociale ou de contrat de prévoyance). Et si la réalisation du risque garanti n'impacte pas votre niveau de revenu, l'assurance n'intervient tout simplement pas ;
- > **Forfaitaire** : le remboursement du capital restant dû ou des mensualités de crédit est calculé de façon fixe dans votre contrat d'assurance, et versé en fonction de la quotité souscrite, indépendamment de votre éventuelle perte de revenus. Une opportunité majeure, notamment pour les emprunteurs bailleurs, associés de SCI, ou encore les chefs d'entreprise, **évidemment prévue par APRIL Assurance de Prêt Optimum+.**



COMMENT SE DÉROULE LA CONSULTATION ?

1

Un professionnel de santé se déplace sur le lieu de votre choix et à l'heure convenue.



2

Un électrocardiogramme (ECG) est ensuite réalisé par le biais d'un appareil portable qui recueille les informations et les transfère directement à BioSerenity afin qu'un cardiologue interprète vos résultats à distance.



3

Le professionnel de santé réalise également une prise de sang et collecte vos urines qui seront ensuite portées à un laboratoire spécialisé pour les analyser.



4

BioSerenity centralise l'ensemble des résultats, vous les transmet électroniquement et APRIL reçoit une copie de ces derniers.



5

APRIL procède à une analyse des risques en lien avec les déclarations de votre entretien téléphonique et des résultats médicaux et vous recontacte par courrier ou téléphone pour vous donner les conclusions concernant votre dossier d'assurance.





Contactez-nous

Assurance Emprunteur

04 87 94 04 04*

Du lundi au vendredi de 9h à 18h

* prix d'un appel local depuis la métropole