



# Outre-mer: quel marché après le Pinel?

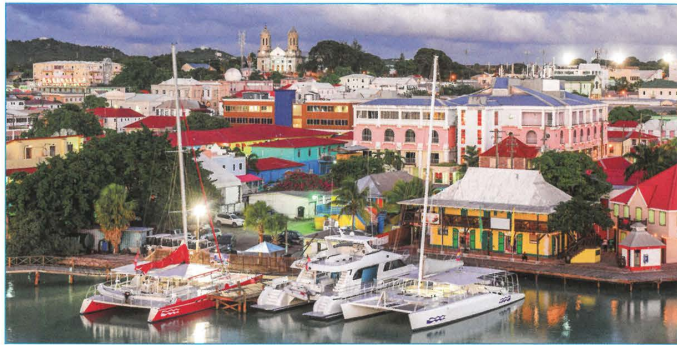
**A**vec leurs paysages de carte postale, les Drom-Com (départements et régions d'outre-mer et collectivités d'outre-mer) ne manquent pas d'atouts pour attirer les Métropolitains. En raison de leur éloignement géographique, les territoires ultramarins ont longtemps bénéficié d'aides de l'Etat spécifiques favorisant l'investissement immobilier, à travers des opérations de défiscalisation bonifiées.

La fin du dispositif Pinel outre-mer a toutefois réduit le champ des possibles, et il ne reste, désormais, que la loi Girardin (dont la fin est programmée au 31 décembre 2025), les crédits d'impôts (CIOP pour crédit d'impôt pour l'investissement outre-mer), et toujours le régime LMNP-LMP, pour utiliser le levier fiscal dans le cadre d'un investissement locatif. Ces dispositifs s'adaptent, en grande majorité, à toutes les régions et collectivités d'outre-mer et, pour certains, couvrent le parc locatif social.

## Connaître le **marché local**

Une connaissance approfondie du marché immobilier local est primordiale pour la réussite d'un investissement immobilier dans les Drom-Com. La demande locative, l'évolution des zones d'investissement et la qualité du gestionnaire sont autant de facteurs à prendre en considération.

Comparer les prix entre différents territoires n'est pas forcément pertinent en raison de leurs disparités, souvent justifiées. Par exemple, les coûts immobiliers sur une île comme Saint-Martin peuvent être plus élevés du fait de la rareté des terrains constructibles de qualité. De même, les régions soumises à certains risques sismiques ou cycloniques, telles que la Martinique,



peuvent afficher des prix supérieurs en raison des normes de construction plus strictes. Pour juger de la justesse d'un prix immobilier, il est essentiel de le mettre en perspective avec le marché local et la qualité du bien. Un logement à 3 500 €/m<sup>2</sup> situé dans un quartier prisé peut offrir une meilleure rentabilité qu'un autre à 2 700 €/m<sup>2</sup> dans un emplacement moins stratégique. Il est également crucial d'évaluer la qualité de construction et de s'assurer d'une cohérence entre les prix du neuf et de l'ancien.

### ► Pénurie de logements

De manière générale, la position de la demande locative ne se pose que rarement dans les territoires ultramarins. Certains, comme la Guyane, connaissent une pénurie structurelle de logements. D'autres, ayant connu un boom de construction au début des années 2000, comme La Réunion, Saint-Martin et Tahiti, ont vu leur marché se stabiliser pour atteindre un équilibre sain entre l'offre et la demande. Ces destinations peuvent aussi s'envisager à terme pour un usage personnel (à la retraite) ou en location saisonnière et ouvrir aux avantages du statut LMNP-LMP. Il est toutefois conseillé d'éviter certaines

zones en développement ou des régions plus rurales où la demande locative peut être moindre, comme dans les zones éloignées de Tahiti ou certaines parties sud de La Réunion. La fiabilité du promoteur est également à considérer. Contrairement à la métropole, les grands promoteurs nationaux ne sont pas actifs en outre-mer, où le marché est dominé par des acteurs locaux. Il est donc essentiel de vérifier leur historique de construction, leur réputation et les garanties offertes, notamment la garantie dommage-ouvrage et la garantie financière d'achèvement, qui sont devenues incontournables.

Enfin, une gestion locative efficace, souvent déléguée à des agences spécialisées sur place, est cruciale pour maintenir la valeur du bien et pour respecter les obligations légales associées à l'investissement locatif.

## Les alternatives au Pinel outre-mer

En vigueur depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2015, la loi Pinel outre-mer (cf. page 64), dispositif de défiscalisation immobilière sur l'investissement dans un logement

neuf situé dans les territoires ultramarins, a pris fin le 31 décembre 2024. Restent la location meublée (LMNP-LMP, page 85), la loi Girardin (cf. page 64) et les crédits d'impôts (CIOP).

### ► Le crédit d'impôt outre-mer productif (CIOP)

Le CIOP, crédit d'impôt outre-mer productif, est régi par l'article 244 quater W du CGI. Ce dispositif fiscal est en vigueur depuis l'année 2014 et jusqu'au 31 décembre 2029. Il s'applique aux acquisitions de logements neufs à usage locatif situés dans les départements d'outre-mer, visant à encourager l'investissement locatif dans l'immobilier neuf dans les cinq départements et régions d'outre-mer (Drom) : Guadeloupe, Martinique, Guyane, Réunion et Mayotte.

Le dispositif CIOP accorde un crédit d'impôt direct de 35 % en Guadeloupe, en Martinique, à la Réunion, en Guyane et à Mayotte, calculé sur la base défiscalisable de l'investissement. Cette base est déterminée par la superficie habitable du bien immobilier additionnée de sa varangue (dans la limite de 14 m<sup>2</sup>) et multipliée par le coût au mètre carré fixé annuellement par décret, qui est de 3 139 euros HT pour l'année 2025.

### ► Investir dans une VEFA

Pour bénéficier du dispositif CIOP, il est nécessaire d'investir via une société soumise à l'IS, quelle que soit sa forme juridique (Sarl, SCI, EI, etc.), opérant dans la région où se situe l'investissement immobilier. Les nouvelles entreprises établies spécifiquement pour l'achat de logements locatifs outre-mer sous le régime du CIOP sont bien sûr éligibles.

Ce mécanisme est spécifiquement adapté à l'acquisition de biens immobiliers en Vefa (vente en l'état futur d'achèvement) ou la construction de propriétés neuves destinées à la location principale. Une attention particulière est portée aux projets nécessitant une approbation préalable pour les investissements dépassant un million d'euros.

### ► Crédits d'impôt avantageux

Pour les entreprises soumises à l'impôt sur les sociétés (IS), le taux du crédit d'impôt est de 35 % du prix de revient

### TAUX DU CIOP DANS LES DROM

**35 % (IS)** : en Guadeloupe, en Martinique, à la Réunion, en Guyane et à Mayotte (IS).  
**38,25 % (IR)** : en Guadeloupe, en Martinique, et à la Réunion.  
**45,9 % (IR)** : en Guyane et à Mayotte.

du logement en Guadeloupe, en Martinique, à La Réunion, en Guyane et à Mayotte. Pour les entreprises individuelles (EI) soumises à l'impôt sur le revenu (IR), le taux du crédit d'impôt s'élève à 38,25 % du prix de revient du logement et à 45,9 % en Guyane et à Mayotte.

Le versement du crédit d'impôt se réalise en trois étapes clés : 70 % lors de l'achèvement des fondations de l'immeuble, marquant le fait générateur du crédit d'impôt, 20 % au moment de la mise hors d'eau de l'immeuble et 10 % lors de la livraison de l'immeuble. L'entreprise bénéficiera également de l'amortissement du bien immobilier, en moyenne sur trente ans, représentant une charge annuelle de 3,33 %. Cela génère un gain sur l'IS particulièrement avantageux dans le cadre d'une intégration fiscale.

## Où investir dans les Drom-Com ?

Les départements d'outre-mer se concentrent dans quatre zones d'investissement : la zone Pacifique, La Réunion, les Antilles et la Guyane.

### Zone Pacifique : Tahiti, un immobilier haut de gamme

À Tahiti, île principale de la Polynésie française, le marché immobilier se concentre principalement sur les cinq communes de Arue, Piraé, Papeete,



Faa'a et Punaauia. Les trois premières bénéficient d'une demande locative très supérieure à l'offre. Elles peuvent offrir une rentabilité locative dépassant les 5 %.

Faa'a et Punaauia sont réputées pour leur douceur de vivre dans des quartiers résidentiels.

Capitale de l'île, Papeete représente une large partie du marché immobilier, notamment locatif, dans le centre et ses alentours proches. La demande locative est très forte dans le centre-ville, assurant une rentabilité pouvant dépasser les 5 %. Les besoins de logements sont estimés à 1 800 nouveaux logements par an selon les prévisions d'augmentation de population jusqu'en 2027.

Le parc immobilier de la ville étant ancien et souvent mal entretenu, les nouvelles constructions attirent une large part d'investisseurs, mais aussi de propriétaires occupants (résidences principales ou secondaires). Pour les investisseurs en quête d'un lieu de villégiature qu'ils puissent louer, les îles sous le vent (Moorea, Bora-Bora et Taha'ra) sont à considérer.

### ► Développement de résidences haut de gamme

Pour répondre à la demande croissante, des promoteurs immobiliers ont investi dans la construction de projets modernes et durables à Tahiti. Des résidences haut de gamme avec des équipements de pointe, des appartements avec vue sur l'océan, et des complexes résidentiels intégrés sont en cours de développement pour répondre aux besoins des acheteurs nationaux et internationaux. Ces projets renforcent l'attractivité de l'île en tant que destination de vie et d'investissement.

## La Réunion, un marché locatif dynamique

Deux grandes villes reliées par une voie rapide appelée « route des Tamarins » concentrent la majorité de la population et de l'activité économique : Saint-Denis au nord et Saint-Pierre, au sud de l'île.

La Réunion bénéficie d'atouts géographiques entre des côtes protégées par





### ► Saint-Martin, un statut privilégié

L'aéroport international de Juliana enregistre plus de deux cents vols par jour vers plus de mille cinq cents destinations. Saint-Martin est partagée entre deux entités politiques: la collectivité de Saint-Martin, un territoire d'outre-mer français, et Sint Maarten, un territoire autonome des Pays-Bas. La frontière qui sépare ces deux parties est symbolisée par une simple ligne tracée sur le sol, marquant une coexistence pacifique et unique dans les Caraïbes.

L'île bénéficie du statut de zone franche depuis 2007, offrant des avantages fiscaux et douaniers aux entreprises établies sur l'île. Ce régime fiscal attractif attire les investisseurs internationaux souhaitant développer leurs activités dans un environnement favorable aux affaires.

Le marché immobilier de Saint-Martin manque de plus de 5 400 logements face à un afflux régulier de nouveaux arrivants. Le marché locatif est relativement tendu pour les locataires, il est très difficile de trouver un logement (trois à six mois d'attente), les loyers sont donc relativement élevés (750 à 950 € pour un T2; 1 000 à 1 250 € pour un T3; 1 350 à 1 850 € pour un T4 ou une villa). Dans le neuf, les prix avoisinent les 4 500 à 5 400 €/m<sup>2</sup>.

La location saisonnière y est, en revanche, très développée avec loyers à la semaine élevés qui assurent une occupation d'environ vingt-huit à quarante semaines pleines et les avantages du statut LMNP-LMP.

### ELEVATION TERTIOM: UNE SCPI DÉDIÉE À L'OUTRE-MER

**La SCPI Elevation Tertiom** dédiée à l'immobilier tertiaire d'outre-mer et gérée par Elevation Capital Partners, société de gestion du groupe Inter Invest, a clôturé sa première phase de collecte en 2024. Avec plus de 15 millions d'euros collectés depuis septembre dernier, ce lancement témoigne de l'attractivité des territoires ultramarins pour les investisseurs souhaitant diversifier leur épargne en immobilier. Cette collecte initiale a permis à Elevation Tertiom de concrétiser deux premières acquisitions qui viennent confirmer tout l'intérêt de la diversification géographique offerte par la SCPI.

La première, Azur Commerces, en Guadeloupe à Saint-François, est un ensemble commercial neuf dans l'une des zones d'activités économiques les plus dynamiques de l'île. Cet actif bénéficie d'une localisation stratégique dans le quartier touristique de Bellevue et affiche un taux de rentabilité brute prévisionnel de 11,90 %.

La seconde, Kanopée Boutiques, est un ensemble de commerces neufs idéalement implanté au sein du projet Cœur de Ville, premier écoquartier ultramarin de la commune de La Possession, à La Réunion. Ces surfaces commerciales modernes bénéficient d'une dynamique locative soutenue et d'un taux de rentabilité brute prévisionnel de 8,5 %. Ces premières acquisitions démontrent l'ambition de la SCPI: capter un rendement potentiel attractif tout en mutualisant les risques grâce à une diversification géographique et sectorielle.

### La Guyane, un potentiel à exploiter

La Guyane, plus grand département français qui s'étend entre le Brésil et le Surinam, compte une population principalement concentrée sur une bande côtière incluant trois villes: Cayenne, Kourou et Saint-Laurent-du-Maroni. Le reste du territoire est couvert par la forêt amazonienne.

### ► Déficit de logements

Selon l'Insee, le besoin de logements neufs en Guyane est trois fois supérieur à ses voisins de Martinique et de Guadeloupe. Pour répondre à la demande immobilière, il serait nécessaire de construire environ 4 500 logements neufs chaque année. Or l'offre actuelle est nettement inférieure, avec seulement 2 000 logements érigés annuellement. La demande de logement se traduit soit par de la demande locative, soit par de l'achat en accession à la propriété.

### ► Rentabilité de 4 à 4,5 %

En moyenne, le coût de l'immobilier neuf en Guyane, particulièrement dans les zones prisées proches de Cayenne, varie entre 2 500 et 3 500 €/m<sup>2</sup>. La rentabilité constatée tourne autour de 4 à 4,5 %.

Un nouveau marché de l'immobilier neuf voit le jour avec de meilleures rentabilités, portant sur des achats de maisons dans des secteurs plus éloignés, à l'image de Saint-Laurent-du-Maroni qui compte encore peu de constructions en raison de critères de sélection rigoureux. De nombreuses familles acceptent de s'éloigner du centre privilégiant la qualité de vie dans des maisons avec de plus grandes surfaces. ■

### MARCHÉ DE L'IMMOBILIER ANCIEN DANS LES DROM EN 2024

**DROM**

**9 080 ventes immobilières<sup>(1)</sup>**  
(-17% sur un an)

**France (hors Mayotte)**  
**780 000 ventes immobilières<sup>(2)</sup>**  
(-17% sur un an)

Transactions de logements anciens enregistrées sur la période du 1<sup>er</sup> octobre 2023 au 30 septembre 2024 (hors Mayotte).

#### Guadeloupe

**378 600 habitants**  
en 2024 (-0,5%)

**1 590 ventes immobilières**  
(-20%)

**3 230 €/m<sup>2</sup>** (-3%)

**255 000 €** (-6%)

#### Martinique

**349 900 habitants**  
en 2024 (-0,9%)

**1 870 ventes immobilières**  
(-12%)

**2 830 €/m<sup>2</sup>** (+5%)

**215 000 €** (-11%)

#### Guyane

**295 400 habitants**  
en 2024 (+0,9%)

**870 ventes immobilières**  
(stable)

**2 590 €/m<sup>2</sup>** (-1%)

**240 000 €** (stable)

#### La Réunion

**885 700 habitants**  
en 2024 (+0,5%)

**4 750 ventes immobilières**  
(-20%)

**2 610 €/m<sup>2</sup>** (+4%)

**240 000 €** (stable)

Appartements anciens (prix au m<sup>2</sup>) Maisons anciennes (prix de vente)

(1) Source : base immobilière notariale. (2) Source : IGEDD et Insee d'après DGFiP (MEDOC) et base immobilière notariale. Source : notaires de France