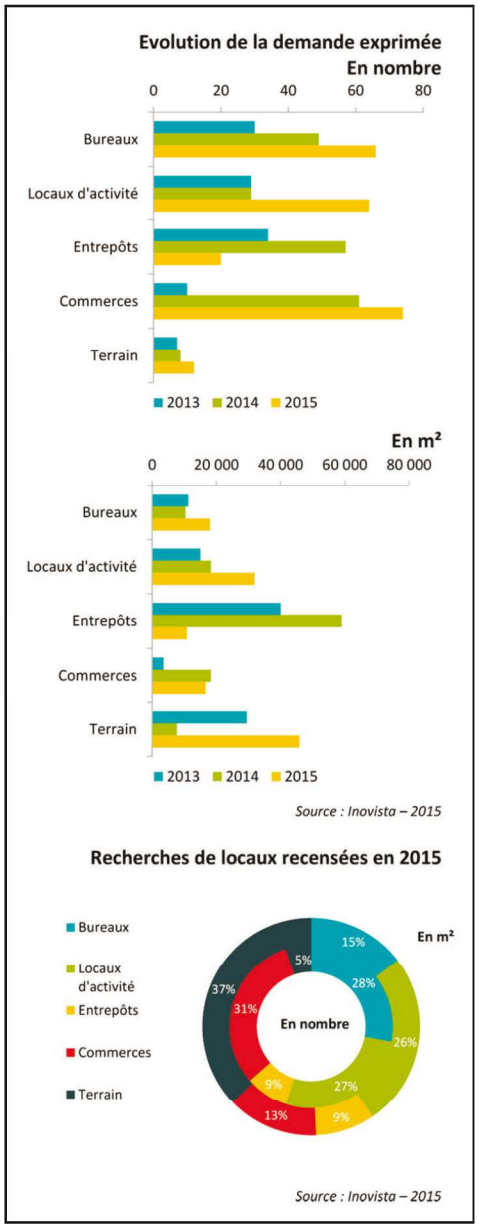
Le secteur de l'immobilier d'entreprise en plein boom

IMMOBILIER. Les entreprises ont besoin de se loger. Location ou achat, la demande de locaux est toujours plus forte. L'année 2016 devrait être encore meilleure que 2015. En plus d'être en plein "boom", le marché de l'immobilier d'entreprise peut s'avérer être un très bon placement pour les particuliers en quête d'investissement.

Dossier réalisé par Julien Delarue



Est-ce que la crise traversée par le BTP pourrait trouver une porte de secours via le secteur de l'immobilier d'entreprise ? Jusque-là plutôt opaque (car principalement porté par des sociétés d'économie mixte peu enclines à communiquer sur la construction de logements sociaux), le secteur se démocratise et se porte particulièrement bien à la Réunion, du côté de la demande comme de l'offre. Et l'année 2016 s'annonce encore plus intéressante sur ce marché à écouter Vincent Le Baliner, dirigeant d'Inovista.

Chaque année, la société réunionnaise Inovista, spécialisée dans le conseil en immobilier d'entreprise, propose une étude sous forme de bilan et de perspectives du marché de l'immobilier d'entreprise à la Réunion. Un marché particulièrement porteur avec un des meilleurs rapports rendement-risque qui pouvant aller jusqu'à 10% pour les investisseurs. "Cette meilleure tenue de l'économie devrait logiquement soutenir la demande en immobilier d'entreprise", Vincent Le Baliner.

Beaucoup de signaux sont au vert. Sur ce marché, la demande a été plus forte en 2015. 240 projets de recherches de locaux ou terrain ont été recensés par les équipes d'Inovista, ce qui représente un volume de 123 000 m2 (en progression de 8%). Les demandes ont principalement concerné les projets de recherche de bureaux et de locaux d'activités. Les taux de croissance sont à deux chiffres. Du côté des transactions, le marché a connu un sursaut avec +48% sur le secteur des bureaux, +17% sur les locaux d'activités. Même constat sur les commerces après une année 2014 en demi-teinte.

8% À 10% DE RENDEMENT FACIAL

Pourquoi ce marché résiste-t-il mieux que l'immobilier traditionnel ? Même si le premier baromètre de l'immobilier de la chambre des notaires de la Réunion montre une hausse des prix médians (lire notre édition du 30 avril) ce qui sous-entend que les transactions sur ce marché repartent également à la hausse, la meilleure santé de l'immobilier professionnel peut s'expliquer par un meilleur rapport rendement-risques.

Le marché réunionnais est beaucoup plus intéressant pour un investisseur contrairement à celui de la métropole. *"À la Réunion, le taux oscille entre 8% et 10% en rendement facial. Les puristes diront que la sécurité consiste à investir à Paris. Je réponds qu'à la Réunion, le taux de rendement est double, la sécurité est présente ici"*, explique Radj Koytcha, gérant associé au sein du cabinet Koytcha Conseil.

Localement, il n'est pas possible de passer par une SCPI (véhicules d'investissement réglementés) car elles n'interviennent pas sur notre territoire. Ces sociétés de gestion investissent essentiellement en région parisienne et en province. Les rendements sont moins intéressants, aux alentours de 4%. Bien loin des taux réunionnais. *"Nous achetons l'immeuble en direct. Il n'y a pas de véhicules régulés. C'est l'investisseur directement qui créé une société et achète l'immeuble. L'immeuble peut-être payé "cash" ou financé via un emprunt bancaire. Les taux bancaires sont très bas (2% environ, ndlr) aujourd'hui. L'effet de levier est intéressant. On estime que c'est l'actif qui a le meilleur rapport rendement risque avec la meilleure sécurité avec des taux d'intérêts extrêmement bas. L'inconvénient reste le manque de liquidité. Entre un placement en assurance-vie et un placement dans l'immobilier, il y a une différence. Sur l'assurance-vie, les fonds sont disponibles en 15 jours. Dans l'immobilier, il faut compter entre 4 mois et un an"*, ajoute-t-il.

Mais tout investissement comporte des risques. Comme pour l'achat d'un bien immobilier traditionnel, la question du mauvais locataire revient sur la table, tout comme la société installée dans les murs et qui fait faillite. Ces risques doivent être mesurés : les investisseurs doivent se porter sur des projets économiquement viables et les emplacement et tarifs sont à prendre en compte.

Le cabinet Koytcha note une absence de disponibilité pour les locaux commerciaux dans l'ouest de l'île, à laquelle il faut ajouter un manque de vision sur les extensions des zones économiques "pas en adéquation" avec le développement du reste de la Réunion, selon lui. Une vision partagée par Vincent Le Baliner : du foncier bloqué par les opérateurs publics, des zones d'activités lancées mais qui ne rencontrent pas de succès (zone d'activité de Roland Garros à Sainte-Marie). Visé également, l'EPFR (Établissement public foncier) qui fait partie de ces "*institutions*" qui bloquent des terrains. "*Pour qui et pour quoi faire ?*", s'interroge encore le patron d'Inovista.

UN MARCHÉ CONDITIONNE À L'ACTION POLITIQUE

Pourtant, certaines SEM comme la Sodiac (Société dionysienne d'aménagement et de construction) travaillent sur de nouveaux conceptx proposant des solutions d'aménagement concerté avec les entreprises. Des solutions "clé en main" au-delà du simple mètre carré de surface. "*Nous voulons être capables de proposer des services autour du transport, de l'énergie ou des possibilités de logement*", explique Jean-Claude Pitou, directeur général de la Sodiac.

Chaque micro-région a ses spécificités pour accueillir des locaux d'entreprise. "*L'immo-bilier d'entreprise s'adosse à des structures. Le nord est porté par ces structures étatiques. L'ouest est porté par le Port. Le sud est porté par ses terres agricoles. Il manque aujourd'hui dans l'est un élément structurant et un moteur économique*", précise Vincent Le Baliner, même si une opération d'importance de 5 000 m2 a été livrée à Saint-Benoît.

Le parc d'activité des Plaines financé entre autre par l'Europe (Feder) propose des espaces d'activités qui ont été livrés fin 2015. Un montage spécifique qui fait baisser les valeurs locatives. "*Les opérateurs publics ont une justification. Il s'agit d'un secteur géographique où aucun privé n'aurait investi. Sur les 5 000m2 qui ont été livrés en décembre et fin avril on est à un peu plus de 60% de location ce qui est très encourageant. Cela montre que les entreprises dans l'est étaient mal logées. Ce bâtiment peut être moteur pour d'autres opérations. Si cela marche, nous devons assurer une continuité à ce programme.*"

Quelles perspectives pour cette année ? La Réunion enregistre l'un des taux de vacance les plus bas de France ce qui génère des tensions sur le secteur de l'immobilier d'entreprise avec très peu de biens disponibles. "*Mais il devrait augmenter suite à la libération de surface de seconde main*", précise Inovista dans son étude.

Au-delà de cette donnée, Inovista analyse le con-texte macro-économi-que pour 2016. "*Le marché immobilier de la Réunion reste conditionné par l'action politique en terme d'aménagement du territoire. Aucune élection n'est prévue d'ici 2020 et l'unité de couleur politique entre les conseils départemental et régional nourrit les espoirs d'une accélération de la mutation du tissu tertiaire de l'île. C'est une condition indispensable à la croissance du marché immobilier réunionnais dans la décennie à venir*", rappelle l'agence.

De nombreux opérateurs privés et publics ont lancé des programmes d'immobilier d'entreprise aux quatre coins de la Réunion. Selon les indicateurs, tout porte à croire que ce secteur en plein "boom" ne devrait pas connaître la crise cette année.

"À la Réunion, le taux oscille entre 8% et 10% en rendement facial." (photo d'achives L.L-Y)

L'année 2016 s'annonce meilleure pour l'immobilier d'entreprise. (photo d'achives L.L-Y)

C'est quoi une SCPI ?

Il s'agit d'une structure d'investissement de placement collectif. L'objet d'une société civile de placement immobilier est l'acquisition et la gestion d'un patrimoine immobilier professionnel. La société de gestion s'occupe de collecter de l'argent auprès de particuliers, trouver des biens dans lesquels investir, gérer ce parc immobilier et redistribuer les loyers et/ou les avantages fiscaux à ses porteurs de parts, les "associés". Depuis quelques années les SCPI ont gagné en popularité auprès des épargnants français du fait de leurs rendements élevés. Leur taux rémunérateur a certes baissé sur la dernière décennie, mais relativement moins que d'autres placements financiers.