



Photo : Guillaume Foulon

Isabelle Hache-Hoarau, responsable de l'immobilier économique à la Cavis.

## Tertiaire : « La promotion privée n'est pas au rendez-vous »

La Cavis est en première ligne pour mesurer la pression de la demande de foncier économique dans le Sud. « Nous conservons le fichier des candidats malheureux à une acquisition sur la tranche 2 de la ZI 4, expliquent Laurent Lorion, directeur de l'économie, du tourisme et du marketing territorial et Isabelle Hache-Hoarau, plus particulièrement en charge de l'immobilier économique. Le moment venu, nous leur proposerons les parcelles de la tranche 2 bis, qui couvrira six hectares. »

L'intercommunalité mène également une réflexion sur l'utilisation optimale du foncier économique dont elle dispose. « Nous étudions notamment une solution de portage immobilier afin de proposer des espaces organisés, moins consommateurs de surface. De nombreuses zones de stockage, où les conteneurs sont dispersés sur le terrain, gagneraient à être optimisées », précisent Laurent Lorion et Isabelle Hache-Hoarau.

Concernant l'immobilier tertiaire, les spécialistes de la Cavis partagent l'avis général : « La promotion privée n'est pas au rendez-vous. Mais attention, complètent-ils. La demande est limitée et l'offre doit tenir compte des capacités des entreprises. Avec des prix de sortie à 25 euros le m<sup>2</sup>, il est plus intéressant d'installer ses bureaux dans un appartement. »

## « Dans le Sud, ce sont les mètres carrés bâtis qui manquent »



© Lionel Ghighti

Vincent Le Baliner, dirigeant d'Inovista, spécialisée dans l'immobilier d'entreprise.

Nous avons sollicité Vincent Le Baliner – fondateur et dirigeant d'Inovista, devenu un acteur majeur du marché de l'immobilier d'entreprise à La Réunion – sur la problématique sudiste du manque d'immobilier tertiaire.

« Historiquement, les activités tertiaires se sont concentrées à Saint-Denis, où se trouve aujourd'hui un mètre carré sur deux de l'immobilier tertiaire réunionnais. Tout comme l'Ouest regroupe un mètre carré sur deux des locaux d'activité et des entrepôts. Le Sud abrite de nombreuses activités de transformation, notamment agroalimentaires, un secteur commercial très dynamique, mais assez peu d'activités tertiaires. Le parc immobilier tertiaire est donc peu développé et les transactions limitées. Au cours des dernières dé-

ennies, les grands opérateurs de l'immobilier d'entreprise – la Semader, Apavou... – ont surtout construit dans le Nord et dans l'Ouest, pas dans le Sud.

Les entreprises sudistes ayant besoin de bureaux ont adopté une culture du « faire pour soi-même ». L'économie sudiste se tertiarise, mais lentement. L'ensemble qui sort actuellement de terre à Casabona est la première opération d'envergure en immobilier de bureaux ! Nous avons également constaté un double effet de la route des Tamarins sur l'immobilier tertiaire. À son ouverture, elle a amené des entreprises à fermer des sites tertiaires secondaires à Saint-Pierre, désormais très proche du Nord et de l'Ouest. Aujourd'hui, le logement sudiste a gagné en attractivité et des entreprises commencent à exprimer le souhait de quitter le Nord ou l'Ouest pour le Sud. »

Vincent Le Baliner suit également avec attention le développement de la zone de Pierrefonds, plus particulièrement de la ZAC Roland-Hoareau. Sa montée en puissance très progressive ne l'étonne pas. « Une entreprise n'a pas vocation à construire ses locaux et à porter de l'immobilier, estime-t-il. Je pense que ce qui manque dans le Sud, ce sont les mètres carrés bâtis. »

## Saint-Pierre : nouvelle extension de la ZI 4

Alors que l'aménagement de la ZAC Roland-Hoareau se terminait, un autre chantier démarrait à Saint-Pierre : celui de l'extension de la zone industrielle n°4. Une opération confiée à la SPL Grand Sud, sur 25 hectares. Toutes les parcelles – une trentaine, de 800 à 10 000 m<sup>2</sup> – ont déjà trouvé preneur. L'absence de financement européen autorise une plus grande liberté dans les critères d'accueil des entreprises. Si le Schéma d'aménagement de La Réunion (SAR) n'autorise pas plus de 5 % des surfaces occupées par des activités commerciales, il n'était pas obligé d'exercer une activité de production pour acquérir une parcelle. « Beaucoup d'entreprises sudistes ont besoin de s'agrandir, dans des secteurs variés, souligne Laurent Lorion, directeur de l'économie, du tourisme et du marketing territorial à la Cavis : services automobiles, menuiserie alu, profilage... Un cahier des charges très strict a toutefois été imposé aux acheteurs, notamment le maintien de l'activité pendant un certain temps et l'interdiction de la sous-location, pour éviter toute spéculation. »



Le site de 25 hectares de l'extension de la ZI 4.