

Démocratiser le dispositif

Depuis plus de vingt ans, Groupe Oceanic commercialise des programmes immobiliers en Guyane. La structure d'origine bretonne a également élargi son champ d'intervention à Brest et ses alentours. Son président, Patrice Azria, nous délivre ses convictions et les atouts patrimoniaux et fiscaux de ses solutions d'investissement.

Investissement Conseils : Pourriez-vous nous présenter le Groupe Oceanic ?

Patrice Azria : Nous sommes une structure d'une trentaine de collaborateurs qui s'est créée en 1993 à partir du conseil en gestion de patrimoine (environ 100 millions d'euros d'encours). Nous disposons de deux cabinets Oceanic Finance basés dans le Finistère (Brest et Quimper), et d'une seconde entité à Neuilly-sur-Seine, IPCA, et nous sommes membres du groupement InComon.

Il y a un peu plus d'une vingtaine d'années, nous avons décidé de réaliser nos propres solutions d'investissement immobilier en créant notre propre structure de promotion en Guyane. Puis, pour réaliser des opérations les plus vertueuses pour nos clients, donc sans double marge, nous avons intégré le métier du gros-œuvre avec la création de Guyane Construction. La gestion locative a été confiée à notre partenaire Orpi Guyane. Nous sommes toujours présents en Guyane, où nous sommes le premier promoteur privé, avec une soixantaine d'immeubles construits (environ deux mille deux cents logements) depuis 2003 (ce qui prouve notre robustesse), et en Bretagne, principalement à Brest et ses environs depuis cinq ans.

En tant que CGP, nous connaissons donc bien à la fois leurs problématiques, mais aussi celles de leurs clients et pouvons ainsi bâtir les produits qui leur conviennent.

“ En tant que **CGP**, nous connaissons donc bien à la fois leurs problématiques, mais aussi celles de leurs **clients** et pouvons ainsi bâtir les produits qui leur conviennent. ”



Patrice Azria, président de Groupe Oceanic.

Comment vous adaptez-vous à la fin du dispositif Pinel pour les particuliers ?

En Guyane, 80 % de notre chiffre d'affaires était réalisé par le biais du dispositif Pinel outre-mer... Mais nous avons su être agiles en basculant sur une loi moins connue, réservée aux entreprises et aux particuliers fortunés : le CIOP (crédit d'impôt outre-mer productif). Ce dispositif permet d'obtenir un crédit d'impôt de 35 % du montant de l'investissement pour les sociétés soumises à l'impôt sur les sociétés (IS) domiciliées en outre-mer (article 244 W *quater* du CGI) pour l'acquisition d'un logement locatif intermédiaire. 70 % de ce crédit d'impôt est versé une fois les fondations réalisées, 20 % à la mise hors d'eau et 10 % lors de la livraison. Par ailleurs, le bien immobilier reste amorti au sein du bilan, ce qui vient écraser les revenus issus des loyers, et on peut également utiliser le levier du crédit. Ce dispositif suppose un engagement de location pendant sept années. Il ne s'agit pas d'une défiscalisation, mais plutôt d'un enrichissement car le crédit d'impôt est immédiat. S'il existe depuis vingt ans, il est peu utilisé. Néanmoins, de grandes banques, les CGP et les experts-comptables s'y intéressent.

Nous avons de la visibilité sur le CIOP, car il a été prorogé jusqu'en 2029 et qu'il répond à un réel besoin de logements intermédiaire en outre-mer. Pour accroître notre développement sur cette offre, une animatrice basée à Paris vient de nous rejoindre.

Pour notre activité en métropole, notre activité a chuté de 30 % depuis la crise. La part des investisseurs s'est considérablement réduite ces dernières années, avec la hausse des taux. Ils représentaient jusqu'à 40 à 50 % de nos ventes. Lorsqu'ils investissent, c'est généralement sur des prix inférieurs à 200 000 euros pour un deux-pièces et moins de 250 000 euros pour un trois-pièces... Dès lors, nous proposons aussi des opé-

du CIOP

rations haut de gamme qui ont vocation à être des résidences principales, avec vue sur la mer ou accès à la plage. Aujourd'hui, nous mesurons bien lesancements de nos opérations et cherchons à maîtriser nos charges. La baisse de la taille de nos appartements pour nos futures résidences sera sûrement une façon de trouver un bon équilibre. Une baisse des taux serait salvatrice car les prix de construction et nos marges ne peuvent plus être réduits. Néanmoins, nous sommes convaincus que la mesure destinée à l'achat d'un bien neuf obtenue par la FPI pour les donations de 100 000 euros et par donataire doit donner un peu de souffle à l'immobilier. Or cette clientèle – fortunée, autour de la soixantaine et qui s'est un peu détournée de l'immobilier pour des questions de contraintes de gestion locative et d'IFI – est la nôtre et celle de nos partenaires CGP et banques privées. L'économie en droits de mutation (jusqu'à 45 %) est substantielle. Par ailleurs, nous proposons aussi des packages avec notre partenaire de gestion immobilière pour adapter les biens au dispositif du LMNP.

Pourquoi n'avez-vous pas basculé votre offre vers le LLI (logement locatif intermédiaire) ?

Il y a certes des avantages, notamment la baisse de la TVA à 10 %, mais nous ne le trouvons pas suffisamment incitatif.

Pourquoi investir en Guyane ?

Depuis plus de vingt ans que nous opérons sur place, à Cayenne et sa proche banlieue, le marché a toujours été en tension. Il y a vingt-cinq ans, on annonçait un doublement de la population en quinze ans : elle s'est finalement réalisée en dix ans. Puis il y a quinze ans, un nouveau doublement du nombre d'habitants a aussi été avancé et se réalise. La démographie soutient le marché immobilier : Cayenne et son agglomération comptent 150 000 habitants, donc 100 000 à Cayenne. La population est solvable avec un bon revenu moyen par habitant, notamment avec beaucoup de fonctionnaires et de cadres moyens. Après avoir longtemps opéré sur le haut de gamme, nous y proposons désormais une offre intermédiaire, autour de 3 500 euros le mètre carré, et qui fonctionne bien en zone B1. Comparativement à la métropole, ce prix se situe parmi les moins élevés, avec un rendement locatif satisfaisant.

Quels programmes commercialisez-vous ?

Nous disposons de la résidence Harmonie, situé dans un écoquartier de Rémire-Montjoly, une commune chic près de Cayenne. Il y reste une vingtaine de logements sur un total de soixante-huit lots. Les prix débutent à 145 000 euros avec

“ Nous sommes convaincus que la mesure destinée à l'achat d'un bien neuf obtenue par la FPI pour les donations de **100 000 €** et par donataire doit donner un peu de souffle à l'immobilier. Or cette clientèle – fortunée, autour de la soixantaine et qui s'est un peu détournée de l'immobilier pour des questions de contraintes de gestion locative et d'IFI – est la nôtre et celle de nos partenaires CGP et banques privées. L'économie en **droits de mutation** (jusqu'à 45 %) est substantielle. ”

une livraison prévue en 2026. Au centre-ville de Cayenne, au sein de l'écoquartier Hibiscus, nous proposons la résidence Hibiscube de quatorze lots, à partir de 139 000 euros (livraison 2025). Un troisième programme : Ajoupa, toujours au sein de l'écoquartier Hibiscus avec neuf lots, dont les prix débutent à 150 000 euros (livraison 2025). Trois autres opérations vont être lancées au second semestre, pour des tailles de soixante, trente et quinze logements.

En quoi la ville de Brest est-elle attractive pour un investisseur ?

Ici aussi, la démographie soutient le marché. Pour couvrir la demande, il faudrait construire cinq cents nouveaux logements chaque année, tandis que huit cents nouvelles familles s'installent à Brest chaque année !

Pourriez-vous réaliser des promotions en dehors de Brest ?

Avant la crise sanitaire, nous réfléchissions à des projets en première couronne de l'ouest parisien. Une fois la crise passée, cela pourrait redevenir un objectif.

Quelles sont vos résidences en vente en Bretagne ?

Au Relecq-Kerhuon, près de Brest, nous proposons la résidence Rythmic de dix-sept lots à partir de 146 000 euros (livraison 2027). Toujours au Relecq-Kerhuon, nous avons la résidence Rosalie, une opération d'exception qui s'élève au Moulin-Blanc, avec vue immédiate sur la rade de Brest (à partir de 365 000 euros, livraison en 2026). A Brest aussi, nous commercialisons la résidence Nouvel Air constituée de dix-neuf lots (à partir de 200 000 euros) et qui sera livrée l'an prochain.

■ Propos recueillis par Benoît Descamps