

Outre-mer, la crise du logement est moins «brutale»

Maires bâtisseurs, recours à la vente en bloc... De La Réunion à la Guyane, les départements-régions ultra-marins encaissent plutôt bien le choc de la crise de l'offre et de la demande de logements qui secoue la métropole. Mais les promoteurs, dépendants des investisseurs particuliers et institutionnels, se disent inquiets pour 2024.

Cyril Peter

28 décembre 2023 \ 12h00



Vue aérienne de Saint-Laurent du Maroni (Guyane) dont la jeune population de plus de 40 000 habitants ne cesse de croître.

De septembre 2022 à octobre 2023, **les mises en chantier de logements sur douze mois ont chuté de 21,8%** par rapport à la même période un an plus tôt et **les autorisations, de 26,5%**. En métropole, chaque région affiche des baisses à deux chiffres, à l'exception de la Provence-Alpes-Côte d'Azur (-7,7% pour les logements commencés).

Dans les départements et régions d'Outre-mer (Drom), quand il y a des baisses, elles sont majoritairement à un chiffre. La Guyane est même à contre-courant : les logements autorisés ont augmenté de 16,6% sur un an, les mises en chantier, de 12,1%.

« **Recours historique à la vente en bloc** »

« En Guyane, le recours historique à la vente en bloc auprès de grands bailleurs sociaux comme Action Logement permet de **maintenir une cadence certes déficitaire, mais pas moins bonne qu'en 2022** », pose Elena Gadzhieva Azria, directrice du développement du groupe brestois Océanic. Et de rappeler : « **La crise des matériaux en 2021 avait été plus brutale que celle que nous vivons aujourd'hui** car tous les produits étant importés dans les territoires d'Outre-mer, les prix avaient vraiment flambé à cause du coût du transport et les délais s'étaient particulièrement allongés. »

Présent en Guyane, son deuxième marché après la Bretagne, Océanic commence à sentir **le vent tourner avec l'extinction du Pinel fin 2024**. « Le marché guyanais dépend beaucoup des investisseurs particuliers et institutionnels de métropole. Peu d'habitants ont les moyens d'acheter dans le neuf », témoigne-t-elle. Les achats en résidence principale tournent autour de 20%.

Contexte : l'Établissement public foncier et d'aménagement de la Guyane (Epfag) a créé avec Action Logement la Société immobilière et foncière d'aménagement de la Guyane (Sifag), dans le cadre d'**une Opération d'intérêt national (OIN) multisite, qui vise la création de 21 000 logements entre 2020 et 2035**. Cet objectif correspond à un investissement de 3Mds€, équipements compris, et à un triplement du rythme de production.

Cette montée en puissance ne se ressent pas chez Océanic, qui table sur une légère baisse des livraisons en 2024, comprises habituellement entre 150 à 200 logements. « Ce qui nous freine, ce sont les difficultés de commercialisation auprès des investisseurs dont le pouvoir d'achat a baissé à cause de la hausse des taux. Mais **si le rythme de vente a ralenti, il n'a pas été divisé par deux comme à Brest** », positive Elena Gadzhieva Azria.

Le manque d'appétit des investisseurs a obligé Océanic à reporter sine die une opération d'ampleur à Saint-Laurent du Maroni. **Les 300 logements n'ont pas trouvé assez de preneurs.** Sur le papier, le frein financier est pourtant moins fort. « Un logement neuf coûte entre 20 et 30% plus cher qu'un logement ancien. A Brest, la différence s'élève à 50% », estime-t-elle.

La demande, en revanche, est particulièrement forte. « **Le besoin annuel de la Guyane est compris entre 4 200 et 5 500 nouveaux logements selon l'Insee, alors que sa capacité de production est limitée à 1 200**, observe Elena Gadzhieva Azria. Avec presque 3 enfants par femme et une immigration choisie ou pas, la France doit encadrer le besoin croissant de logements, qui suppose plus de policiers, plus de militaires, qu'il faut loger, et la construction d'équipements publics. »

« **Les habitants sont contents qu'on construise des logements** »

Océanic peut compter sur la population pour relever le défi malgré la tempête qui secoue la métropole et, dans une moindre mesure, la Guyane. « Les habitants sont contents qu'on construise des logements dans leur commune. **Nous n'avons eu qu'un seul recours en vingt ans, alors qu'à Brest, c'est un sport régional de contester les permis** », compare-t-elle.

L'obstacle des recours est quasi-inexistant à La Réunion. « Mais attention, il y en a de plus en plus. Ils sont l'œuvre de nouveaux habitants venus de la métropole », témoigne Matthias Bertotto, directeur général de Bécarré. Le promoteur, par ailleurs exploitant hôtelier, compte huit opérations résidentielles en cours, en Ile-de-France et à la Réunion, et trois au placard en attendant des jours meilleurs. Il a déjà livré des opérations en Guadeloupe, en Martinique et en Guyane.

Si la fin du Pinel risque de peser à court terme sur la commercialisation de ses logements, Bécarré croit au **Girardin IS, dispositif de défiscalisation prorogé jusqu'en 2029**. « C'est une solution particulièrement attrayante à destination des entreprises et beaucoup d'entre elles l'ignorent », note Matthias Bertotto. Les sociétés ayant réalisé un chiffre d'affaires inférieur à 20M€ au titre de leur dernier exercice clos

peuvent bénéficier d'une réduction totale ou partielle de leur impôt sur les sociétés (IS) l'année d'acquisition du (ou des) logement(s).

La baisse d'activité en Ile-de-France compensée par le dynamisme de La Réunion

Au deuxième semestre 2024, l'activité de Bécarré devrait reposer en majorité sur La Réunion. « **Les PC s'obtiennent plus facilement**, nous n'avons pas besoin de prendre rendez-vous avec les maires qui demandent plus de hauteur que dans les PLU », explique Matthias Bertetto.

En parallèle, Bécarré a commencé à lever le pied en Ile-de-France, son premier marché. « La compétition entre promoteurs est excessive. **Le foncier peut représenter jusqu'à 45% du coût total de l'opération, contre 15% à La Réunion** », calcule-t-il.

La force de l'île de l'Océan Indien résiderait donc dans ses maires bâtisseurs. Emmanuel Séraphin, président de la communauté d'agglomération Territoire de la Côte Ouest et maire de Saint-Paul, rectifie : « **Je me définis comme un maire aménageur**, car l'aménagement donne une impulsion au logement, mais aussi à l'activité économique, au commerce... »

L'élu de gauche, proche des communistes métropolitains, mise sur les zones d'aménagement concerté (ZAC) pour changer d'échelle. « Les autorisations sont plus longues à obtenir, mais **une fois que le projet est validé, la production de logements est décuplée**. » La démarche Ecocité, qu'il est venu présenter au Salon de l'immobilier d'entreprise (Simi) à Paris mi-décembre, en est l'illustration. Celle-ci vise à bâtir « un nouveau modèle de ville tropicale et durable » grâce à des matériaux locaux notamment, soutient-il.

« Coût de construction maîtrisé » dans trois communes

Assise sur 5 000 ha et trois communes (Le Port, La Possession et Saint-Paul), « **l'Ecocité est une opportunité de développement majeure (...) offrant de nouveaux logements**, des modes de transport performants », lit-on sur le site du ministère de la Transition écologique.

« Nous avons besoin de grandes opérations comme Ecocité, qui garantissent des prix de terrains raisonnables et un coût de construction maîtrisé », assure Laurent Guerrier, président du Club immobilier Océan Indien. Mais les mêmes freins que ceux de la métropole persistent. « **Les prix immobiliers et des terrains sont très chers à La Réunion, donc peu d'opérations sortent**, regrette Laurent Guerrier. Dans la commune balnéaire de Saint-Gilles par exemple, il y a en moyenne 15 à 20 appartements neufs par an pour un besoin de 300. »

D'autres professionnels réunionnais rencontrés au Simi ont partagé quelques inquiétudes, notamment la fin du Pinel qui soutient la commercialisation (et donc la trésorerie), mais globalement, le moral est au rendez-vous. Un promoteur, qui réalise des programmes résidentiels mais aussi des équipements publics ou encore des concessions automobiles, a même confié : « J'ai **une croissance de 15% entre 2022 et 2023**. Ne le dites pas à Nexity. Cela pourrait leur donner envie de venir chez nous. »