



## IMMOBILIER

## Oceanic, un promoteur transatlantique

Ce mois-ci, nous rencontrons Marie-Adélaïde Plucinski, directrice des ventes du groupe Oceanic et dirigeante d'Oceanic Finance, la filiale dédiée à la gestion de patrimoine. Elle nous présente ses activités dans deux régions situées de part et l'autre de l'Atlantique : la Bretagne et la Guyane.

Propos recueillis par Sébastien Bateau

### Pouvez-vous nous présenter Oceanic ?

Fort de ses quasi 30 années d'expérience dans l'univers de la gestion de patrimoine sur Brest, le fondateur, Patrice Azria, a décidé de concevoir et promouvoir l'immobilier neuf. A la suite de rencontres puis de voyages en Guyane, Oceanic Promotion voit le jour au début des années 2000 et livre sa première résidence en 2003. Nous nous sommes spécialisés sur le secteur géographique de la Guyane qui est l'un des rares Drom-Com à développer une réelle économie intrinsèque et non fondée sur le tourisme de masse. Si on ajoute une démographie positive et un manque cruel de logements, cela nous permet de travailler de manière sereine. Nous sommes installés directement, in situ, à Cayenne. Afin de maîtriser les coûts de construction et les opportunités en foncier, il est essentiel d'être sur place. Nos opérations sont construites principalement par l'une de nos filiales assurant le gros œuvre. Les biens destinés au locatif sont gérés également en interne, par Océanic Immobilier. Nous avons à ce jour plus de 3 100 lots en gestion et 6 900 en syndic.

### Pouvez-vous nous parler de votre seconde activité atlantique ?

Depuis quelques années, nous avons décidé de monter des opérations aussi en métropole. Fidèle à notre expérience en Guyane, nous avons dupliqué en Bretagne ce qui avait assuré notre succès outre-mer. Nous nous sommes concentrés sur l'environnement immédiat de notre siège social à Brest. En effet, le marché immobilier local reste sain dans des prix raisonnables. Le couple rendement-risque y est excellent, puisque les prix à l'achat sont considérés comme raisonnables alors que le montant des loyers est semblable à ceux pratiqués dans d'autres villes similaires. Comme à Cayenne, Brest et le Finistère attirent

de plus en plus de ménages du fait d'un développement économique attractif. Nous notons l'installation de nombreux arrivants qui ont entraîné mécaniquement une augmentation des prix de l'immobilier que ce soit dans l'ancien et le neuf (+30 %). Il en résulte donc une forte tension à l'achat et à la location.



**Nous avons dupliqué en Bretagne ce qui avait assuré notre succès outre-mer**

### Pouvez-vous nous dire un petit mot sur le Pinel Breton ?

Ce plan expérimental vient d'être prorogé jusqu'à fin 2022. Il consiste à appliquer les règles habituelles des mesures de défiscalisation Pinel. La différence consiste en un zonage beaucoup plus restreint puisque le Préfet de région désigne quartier par quartier, voire projet par projet. Nous sommes loin des larges zones décidées de manière centrale. En effet, une ville est constituée de plusieurs quartiers qui sont plus ou moins tendus en termes de demande de logement, il est donc logique d'appliquer des mesures incitatives pour les zones qui en ont réellement besoin. Nous espérons que cette expérience va perdurer et même s'étendre à l'ensemble des territoires.

### Quelles sont vos actualités ?

Depuis notre création, nos équipes constituées d'environ 140 personnes ont permis la livraison de 47 programmes immobiliers en



Marie-Adélaïde Plucinski  
Directrice des ventes  
Oceanic

Guyane et trois à Brest. Sur Brest, le programme « Vertigo » dans le nouvel écoquartier des Capucins comprend 95 lots avec vue sur la rade. D'autres programmes proches sont en cours de commercialisation, nous travaillons sur de nouveaux projets notamment pour les étudiants, ou plus patrimoniaux. Concernant la Guyane, nous proposons deux programmes situés à Remire Montjoly, quartier résidentiel de Cayenne. L'un est dans un écoquartier, « L'Ambre », et l'autre, « Clair de Lune », propose 69 logements sur trois bâtiments de standing tout proche de la route des pages.

### Comment organisez-vous vos ventes ?

Nous collaborons exclusivement avec les CGP et quelques réseaux bancaires. Nous les accompagnons avec leurs clients, avec un back office dédié. Nous lançons prochainement un nouvel accès partenaire sur notre site internet. Nous mettons également à disposition notre savoir-faire en matière de fiscalité, par exemple la « Girardin IS » destinée aux entreprises qui souhaitent acheter de l'immobilier et ainsi récupérer un crédit d'impôt très attractif. ■