

## Outre-mer : un placement qui peut rapporter, mais gare aux pièges !

L'investissement immobilier dans les territoires, départements et collectivités d'Outre-mer peut être des plus intéressants pour les acquéreurs à la recherche de produits de défiscalisation. Mais avant de se lancer, il convient de prendre quelques précautions.

### Visuel indisponible

Dernière ligne droite pour investir. La fin de l'année est le moment de se demander comment faire pour que le montant de sa feuille d'impôt chute. Pour lier l'utile à l'agréable l'une des pistes à suivre se trouve peut-être dans les départements, régions et collectivités d'outre-mer. Des dispositifs comme le Pinel Outre-mer et le Girardin social aident à défiscaliser en investissant dans l'immobilier neuf. « *Le Girardin social permet à un particulier de financer la construction d'une HLM et de profiter, en contrepartie, d'une réduction d'impôt supérieure à la somme investie dans la limite de 60.000 euros. Un montant qu'il perçoit l'année suivant son investissement, en une fois* », explique Jean-Baptiste de Pascal, directeur développement et fiscalité d'**Inter Invest**.

Le bien est ensuite loué pendant 5 ans à un organisme de logement social (OLS) qui le sous-loue à des foyers éligibles. A la fin du bail de 5 ans, il est définitivement cédé à l'OLS, d'où la préférence des acheteurs pour le Pinel Outre-mer. Ce dernier fonctionne comme le Pinel classique. Seule différence ? Le montant des déductions fiscales. Pour un bien loué 6 ans, 9 ans ou 12 ans, la baisse d'impôt sera de 23%, 29% ou 32 % du montant de l'opération dans la limite de 300.000 euros. De plus, le plafonnement des niches fiscales pour ce dispositif est de 18.000 euros contre 10.000 euros en métropole.

### La Réunion, un placement stable

Mais comme tout investissement immobilier, quelques précautions sont à prendre, surtout pour des logements situés à des milliers de kilomètres de son domicile d'origine. Difficile de faire des allers-retours réguliers pour veiller à la bonne santé du marché locale ou la localisation du bien. Quelques vérifications d'usages peuvent toutefois se faire à distance, comme le rapport qualité/prix du logement ou la réputation du promoteur, depuis internet. Une brève enquête sur le promoteur s'impose également en vérifiant la qualité des programmes qu'il a déjà livrés sur internet, « *même si depuis la crise de 2008, les professionnels les plus fragiles ont disparu du marché* », assure Dominique Saulquin, directeur Cafpi du secteur Dom-Tom.

Car de l'avis des spécialistes, certains territoires sont plus porteurs que d'autres. La Réunion par exemple, réputée pour sa stabilité économique et sociale, figure parmi les départements les plus intéressants. « *Le problème c'est le prix. Pour les endroits les plus recherchés, comme Saint-Gilles ou Saint-Leu, on atteint parfois les 240.000 euros à 250.000 euros pour un T2 de 50 m<sup>2</sup>. Cela reste un placement intéressant car la population augmente et devrait passer de 860 000 aujourd'hui à 1 million à l'horizon 2040, nous avons donc besoin de logements neufs* », souligne Dominique Saulquin. « *Un récent programme en Pinel Outre-mer de 15 lots s'est d'ailleurs écoulé en 15 jours. Les investisseurs sont au rendez-vous* », ajoute-t-il.

### Des rendements importants

D'autres secteurs sont également à surveiller comme la Guadeloupe (environ 3.500 €/m<sup>2</sup>) et la possibilité de convertir son bien en résidence pour ses vieux jours où le mettre en location saisonnière une fois la défiscalisation terminée. La Guyane, un peu moins chère (2.900 €/m<sup>2</sup>), est moins soumise aux aléas climatiques que les Antilles où il est nécessaire de souscrire à une bonne assurance propriétaire non occupant



[Visualiser l'article](#)

(PNO). Sur ces départements, comme à la Réunion, les perspectives de rendements sont souvent l'ordre de 4% à 5% d'après les spécialistes, malgré le plafond de loyer du Pinel, et cela avant application de l'avantage fiscale.

Reste la question du financement. Il est très difficile de demander un prêt pour investir sur ces territoires depuis la métropole : « *les établissements bancaires sont moins confiants car même si on reste en France, ces départements sont très éloignés* », indique Philippe Malatier. Les investisseurs ont deux choix, selon lui : « *s'adresser à une banque locale ou venir avec un apport au moins équivalent à 50 % du coût de l'opération* ». Des conditions parfois difficiles à réunir en cette période de durcissement de la délivrance de prêts immobiliers.