

PERSPECTIVES

Le magazine de l'immobilier d'entreprise dans toutes ses dimensions

**TRANSFORMER
L'IMMOBILIER D'ENTREPRISE :
DE L'EXPLOITATION À
LA STRATÉGIE PATRIMONIALE**

**LABELS ET CERTIFICATIONS
BÂTIMENT À LA RÉUNION :
AU-DELÀ DE LA NORME,
UN LEVIER DE VALORISATION**



N°3

MAGAZINE SEMESTRIEL OFFERT PAR

iNOVISTA
CONSEIL EN IMMOBILIER D'ENTREPRISE

04 L'actu d'Inovista

Groupe

- 06 Antilles Guyane : accompagner la transformation des territoires

Nos talents

- 07 Jérémie SYS, le pilotage technique au service des immeubles

Outre-mer

- 08 Taxe foncière dans les DROM : une ressource essentielle pour les collectivités

L'actu RSE et ESG

- 10 Labels et certifications bâtiment à La Réunion : au-delà de la norme, un levier de valorisation

Immobilier public

- 12 Entretien avec Jérémie BALLEZ, directeur du pôle immobilier de l'État à la DRFIP de la Réunion

L'actu société

- 14 Transformer l'immobilier d'entreprise : de l'exploitation à la stratégie patrimoniale

Economie

- 15 Ouest de La Réunion : dix ans de diversification économique

Portrait de client

- 16 Fadil BEEKHY, gérant du groupe BF Consulting

Economie

- 18 L'Est ouvre une nouvelle étape de son développement économique

L'actu juridique

- 19 Baux commerciaux : délivrance & charges

Gestion locative

- 20 La gestion des locaux vacants : un enjeu stratégique dans un cycle qui se tend

Au nom de la ville

- 22 Donner du sens aux noms de nos rues

Portrait

- 24 Katia SCHLOGEL, au cœur du financement et du développement de l'économie régionale

- 26 L'actu Digitale

- 27 Échos médiatiques

S'abonner

- 28 Prolongez la réflexion, abonnez-vous à Perspectives

Les offres Inovista

- 29 Un nouveau cœur commercial au centre de Saint-André
- 30 32 rue Alexis de Villeneuve : un actif tertiaire rare au sein du carré d'or
- 31 PAE Pierrefonds
Donner de l'espace à vos ambitions
- 32 Les offres Bureaux
- 33 Les offres Locaux d'activités
- 34 Les offres Commerces
- 35 Nos dernières transactions

FAIRE DIALOGUER LES FORCES QUI BÂTISSSENT



Perspectives poursuit une ambition simple : donner de la visibilité à celles et ceux qui façonnent nos territoires. Derrière chaque opération immobilière se trouvent des trajectoires publiques et privées, des décisions stratégiques, des arbitrages financiers et surtout des engagements humains. Ce magazine entend narrer cette mécanique collective qui construit, transforme et anime l'espace économique.

Ce nouveau numéro s'inscrit pleinement dans cette démarche. Il met en lumière des femmes et des hommes qui, par leur responsabilité ou leur expertise, participent activement à la création et à l'animation immobilière, quels que soient leurs métiers ou leurs institutions.

Nous avons souhaité donner la parole à Jérémie Ballet-Baz, Directeur de l'Immobilier de l'État, dont l'action structure une part essentielle du parc public et engage des enjeux majeurs d'optimisation, de sobriété et de performance. À ses côtés, Katia Schlogel, Directrice de l'Économie Régionale à la CEPAC, partage une lecture stratégique des dynamiques territoriales et du rôle structurant du financement dans l'émergence des projets. Nous avons également donné la parole à Fadil Beekhy, entrepreneur dont la trajectoire illustre la contribution des acteurs privés à la structuration du tissu économique local et l'importance des choix immobiliers dans les stratégies de développement.

Leur présence dans ces pages illustre une conviction forte : l'immobilier dépasse largement la seule production de mètres carrés. Il organise l'activité économique, accompagne les politiques publiques, soutient l'investissement privé et façonne durablement les équilibres territoriaux.

Ce numéro revient également sur les évolutions en cours au sein de la France Océanique. Structuration d'opérations d'envergure, déploiement de nouvelles missions aux

Antilles, accompagnement des grands utilisateurs, développement de solutions d'investissement adaptées : autant d'initiatives qui traduisent une volonté constante de relier stratégie, financement et opérationnel.

Les Départements et Régions d'Outre-Mer occupent une place singulière dans l'espace national. Ils conjuguent rareté foncière, contraintes réglementaires, enjeux climatiques et potentiel économique. La France Océanique dispose également d'atouts structurants : jeunesse démographique, ouverture maritime stratégique, vitalité entrepreneuriale. Comprendre ces équilibres constitue un préalable indispensable à toute décision immobilière.

L'immobilier engage avant tout des femmes et des hommes. Promoteurs, investisseurs, commercialisateurs, bureaux d'études, institutions financières, services de l'État, collectivités, utilisateurs : chacun intervient à un moment clé de la chaîne de valeur. Perspectives a vocation à mettre en lumière cette diversité d'acteurs, à croiser leurs regards et à valoriser leur contribution à la dynamique territoriale.

À travers ce magazine, l'objectif demeure constant : décrypter les mutations, éclairer les choix, valoriser les initiatives et favoriser le dialogue entre les différentes composantes de l'écosystème immobilier. Dans un secteur où chaque décision engage sur le long terme, la compréhension partagée devient un levier stratégique.

Construire, financer, gérer, transformer : ces verbes dessinent notre responsabilité collective. Perspectives continuera, numéro après numéro, à donner de la profondeur à ces actions et à souligner celles et ceux qui les portent.

Regarder plus loin, ensemble.

Vincent Le Baliner

SEPTEMBRE 2025 PAE PIERREFONDS : LANCEMENT DE LA COMMERCIALISATION



Nous avons présenté auprès des acteurs de la ville le projet PAE Pierrefonds porté par Inovista et Lotek Architecture. Avec ses 10 000 m² répartis en 30 lots, il s'agit du plus grand parc d'activités du Sud. Livraison prévue T3 2027 pour ces locaux d'activité à vendre dès 170 m².

En savoir plus sur www.paepierrefonds.re

OCTOBRE 2025 UNE IMMERSION ARTISTIQUE POUR NOS 15 ANS



À l'occasion de ses 15 ans, Inovista a proposé à ses collaborateurs une immersion privilégiée au cœur du Têat Champ Fleuri. Une découverte des coulisses du théâtre, de ses codes et de sa magie, guidée par Vincent Fontano, entre émotions, rires et réflexions.

NOVEMBRE 2025 INOVISTA AU SALON RENT



Nous étions présents au salon RENT à Paris afin d'observer les évolutions structurantes de l'immobilier professionnel et d'alimenter notre réflexion sur les enjeux d'innovation, de data et de nouveaux usages, au service des acteurs économiques des territoires ultramarins.

DÉCEMBRE 2025 INOVISTA AU SIMI 2025



À l'occasion du SIMI 2025, Inovista a pris part à plusieurs temps forts, mêlant rencontres avec les acteurs du marché, échanges avec les médias et participation aux temps de réflexion collective. Ces moments privilégiés ont permis d'approfondir notre compréhension des grandes mutations qui structurent aujourd'hui l'immobilier d'entreprise et d'affirmer notre engagement aux côtés des professionnels du secteur.

Regardez l'Interview



“CROISSANCE ET RÉSILIENCE : LA DYNAMIQUE IMMOBILIÈRE ULTRAMARINE”



En ouverture du salon, nous avons proposé, aux côtés de Benoît Fréret d'Elevation Capital Partners, une lecture claire, structurée et opérationnelle des marchés ultramarins. Cette présentation dédiée, réunissant une cinquantaine de professionnels, a permis d'analyser les dynamiques en cours, les enjeux spécifiques aux territoires et les perspectives de développement à moyen et long terme.

JANVIER 2026 RENOUVELLEMENT DU MÉCENAT AVEC LES THÉÂTRES DÉPARTEMENTAUX



Nous renouvelons en 2026 notre engagement de mécène auprès des Théâtres Départementaux de La Réunion. Un choix cohérent avec notre vision : accompagner des territoires vivants et attractifs, où développement économique, usages et culture avancent ensemble.

RENDEZ-VOUS LE 16 AVRIL 2026 POUR L'ANNÉE IMMOBILIERE D'INOVISTA



Credit photo : Lionel Ghighi

Comme chaque année, **Inovista Consulting & Research** donne rendez-vous aux investisseurs et acteurs de la ville pour décrypter les dynamiques de l'immobilier d'entreprise à La Réunion et dans les DROM.

Le 16 avril 2026, au Têat Champ Fleuri, notre équipe présentera le bilan actualisé du marché, les tendances observées et les projections 2026. Cette édition intégrera un focus spécifique sur **la fiscalité locale et les taxes d'urbanisme**, avec **l'intervention du cabinet EIF Expertise**, spécialiste reconnu de ces enjeux.

Dans un contexte économique exigeant, comprendre les évolutions du marché et anticiper les impacts fiscaux constitue un levier stratégique pour sécuriser ses décisions immobilières.

Pour vous inscrire à l'événement, complétez le formulaire avant le 5 avril 2026 en scannant le QR Code ci-dessous.



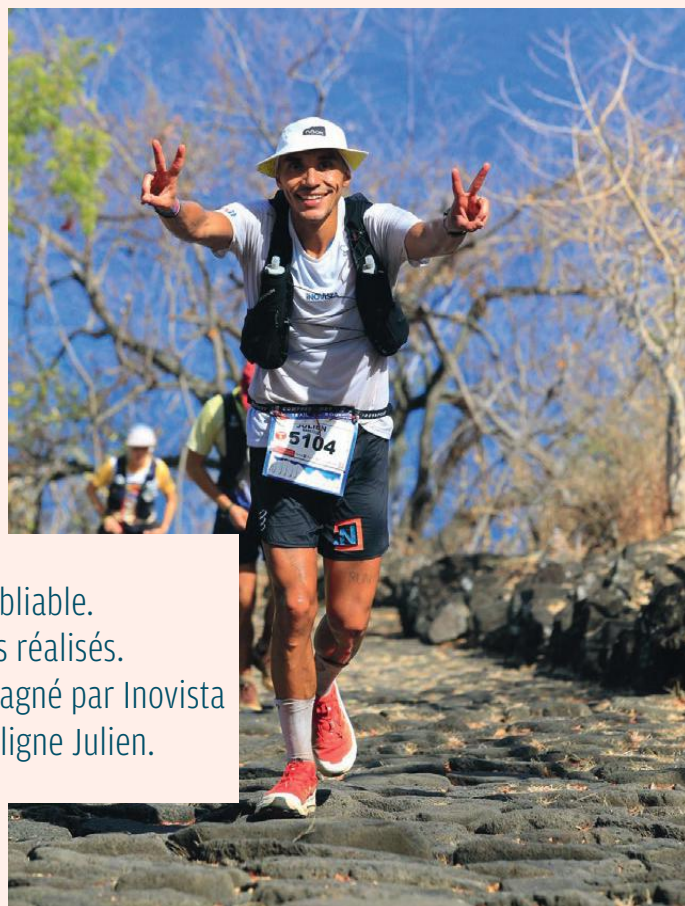
ALLER PLUS LOIN, ENSEMBLE

Inovista est fière d'accompagner Julien Narcisse, gestionnaire comptable au sein du Département Gestion Locative, dans son engagement sportif.

La saison 2025 marque une étape importante dans son parcours, avec des résultats solides sur plusieurs courses majeures à La Réunion. Elle est notamment marquée par une 11^e place sur le Trail de Bourbon (100 km – 6 000 m D+), l'une des courses phare du Grand Raid. Une performance d'autant plus remarquable qu'il s'agissait de sa première participation sur ce format.

“Le Trail de Bourbon a été une expérience inoubliable. Je suis très content des résultats et des progrès réalisés. Je suis très fier et reconnaissant d'être accompagné par Inovista et de porter ses couleurs sur les podiums”, souligne Julien.

La saison s'est conclue en beauté, avec une 1^{ère} place au Trail Ti Bwa, venant couronner une année de progression constante.



Credit photo : Flash Sport

ANTILLES GUYANE : ACCOMPAGNER LA TRANSFORMATION DES TERRITOIRES

Le groupe Inovista renforce sa présence opérationnelle. L'ambition consiste à apporter méthode, structuration et capacité d'exécution dans des territoires où la rareté des volumes rend les arbitrages plus sensibles.

Une présence construite par l'analyse et la programmation

À travers Inovista Consulting & Research, le groupe analyse les dynamiques de marché propres aux territoires ultramarins. Les DROM représentent **2,2 millions d'habitants, 56 000 établissements employeurs privés et près de 48,6 milliards d'euros de PIB.**

Cette base économique génère des besoins réels en surfaces tertiaires, commerciales et logistiques, dans un environnement où l'offre immédiate reste souvent contrainte. Cette expertise analytique a conduit naturellement à l'accompagnement de projets phares. À la suite de l'opération Bertel à La Réunion, **SODIM (groupe Vinci)** a confié à Inovista l'analyse et la programmation d'un projet mixte d'envergure au Lamentin, en Martinique, à proximité immédiate de l'aéroport Aimé Césaire.

Les équipes ont conduit une étude de marché approfondie, suivie d'une étude de programmation permettant d'ajuster le projet aux réalités économiques locales. En parallèle, Inovista REIM a élaboré plusieurs scénarios financiers intégrant valorisation et rendement, apportant un cadre clair aux décisions d'investissement.

Accompagner les grands utilisateurs et les clients corporate

Les Antilles et la Guyane connaissent une phase de recomposition immobilière. Groupes nationaux et institutionnels recherchent une lecture objective de leurs implantations. Inovista intervient sur des missions de **schémas directeurs immobiliers**, d'aide à la décision stratégique

et de **management de commercialisation**. L'objectif consiste à objectiver les trajectoires : maintien, regroupement, relocalisation, cession ou développement.

Dans certains territoires ultramarins, les taux de vacance tertiaire peuvent descendre autour de **2%**, ce qui renforce la nécessité d'anticiper les besoins et de sécuriser les opérations en amont.

Le choix de l'ancrage local et de l'écosystème opérationnel

La présence d'Inovista aux Antilles et en Guyane repose sur une logique partenariale claire. Chaque intervention s'appuie sur un écosystème local structuré : agents immobiliers implantés, bureaux d'études techniques, architectes, conseils juridiques, prestataires spécialisés et opérateurs économiques du territoire. Cet ancrage garantit une compréhension fine des réalités foncières, administratives et opérationnelles propres à chaque territoire.

Accompagner les investisseurs sur des marchés à faible profondeur

La SCPI **Tertiom (groupe Inter Invest)**, gérée par Elevation Capital Partners, a confié au groupe un mandat de recherche d'actifs couvrant la Martinique, la Guadeloupe, la Guyane, Saint-Martin ainsi que La Réunion et Mayotte. Également un mandat cadre de gestion immobilière.

Ces missions traduisent la confiance d'investisseurs institutionnels dans la capacité d'Inovista à intervenir sur l'ensemble du cycle de vie des actifs.

Une chaîne de valeur intégrée

La force du modèle développé par Inovista repose sur l'articulation cohérente de ses expertises. L'intervention débute par une analyse approfondie des marchés qui nourrit la programmation immobilière ou l'analyse des marchés.

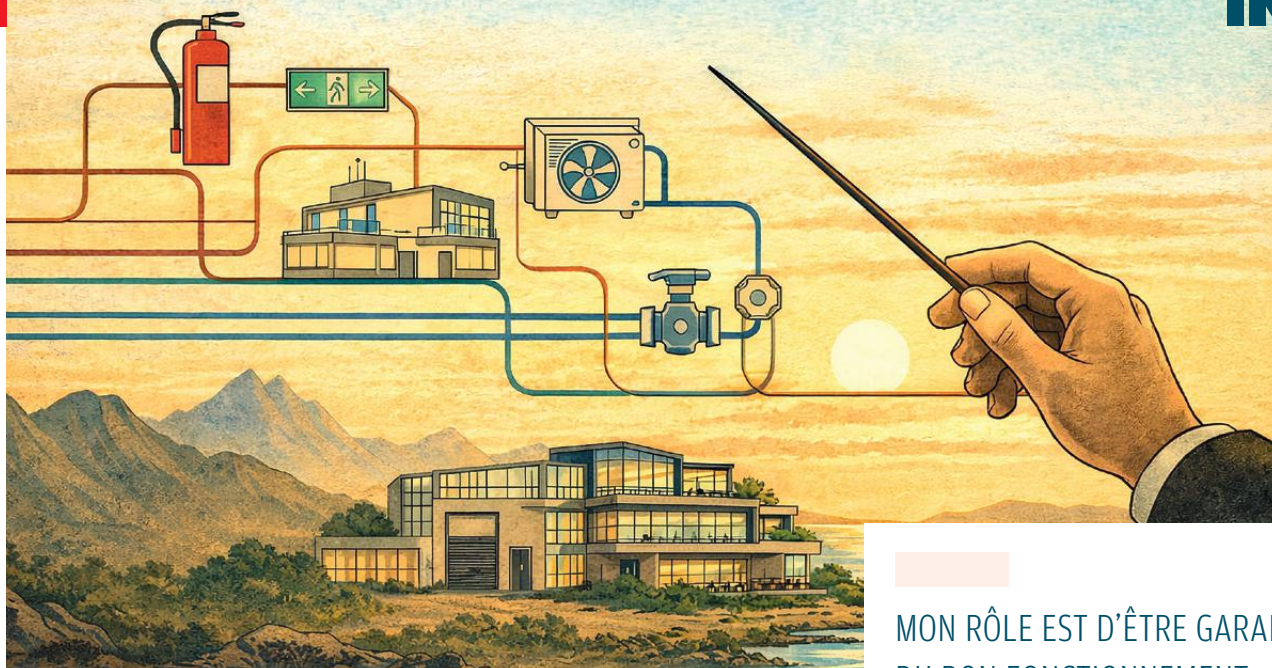
La structuration financière, portée par Inovista REIM, aligne niveau de risque et rendement attendu. Le management de commercialisation sécurise les engagements utilisateurs. Les missions de recherche d'actifs identifient des opportunités adaptées aux stratégies patrimoniales. Enfin, l'asset et le property management assurent la continuité opérationnelle et la valorisation durable.

Cette approche garantit une cohérence stratégique et opérationnelle sur l'ensemble du cycle immobilier, de l'analyse initiale jusqu'à l'exploitation des actifs.

Être utiles aux territoires

Les DROM disposent de **625 000 km² de zone économique exclusive, 7,5 millions de passagers aériens annuels et 14 millions de tonnes traitées par les ports.**

Leur dimension stratégique dépasse largement leur superficie foncière. Le développement immobilier constitue un levier direct de compétitivité, d'emploi et de structuration économique. En renforçant sa présence aux Antilles et en Guyane, Inovista affirme sa capacité à intervenir sur des marchés exigeants, à faible profondeur, où la rigueur méthodologique et l'ancrage local conditionnent la réussite des opérations.



JÉRÉMY SYS, LE PILOTAGE TECHNIQUE AU SERVICE DES IMMEUBLES

Un immeuble d'entreprise est un outil de travail à part entière. Il doit fonctionner chaque jour, accueillir des usages multiples et rester conforme à des exigences techniques et réglementaires élevées. Pour garantir cette stabilité dans le temps, un rôle est essentiel : celui du gestionnaire technique.

C'est cette fonction qu'occupe Jérémie Sys. Ingénieur de formation, spécialisé en bâtiment, exploitation et maintenance, il intervient aujourd'hui sur la gestion technique des immeubles d'entreprise, avec une responsabilité centrale : assurer leur bon fonctionnement durable, sans rupture ni imprévu. Le gestionnaire technique est souvent identifié lorsqu'un dysfonctionnement apparaît. Pourtant, son vrai travail se joue en amont. Il repose avant tout sur l'anticipation. Anticiper les défaillances, les non-conformités, les besoins de travaux. Lire un immeuble, comprendre ses contraintes, organiser les priorités.

Au quotidien, Jérémie agit comme un chef d'orchestre. Il coordonne propriétaires, utilisateurs et prestataires techniques : maintenance, sécurité, bureaux de contrôle, entreprises de travaux. Il suit



**LA TECHNIQUE
DOIT ÊTRE PILOTÉE,
PAS SUBIE.**

**MON RÔLE EST D'ÊTRE GARANT
DU BON FONCTIONNEMENT
DES IMMEUBLES, AUJOURD'HUI
COMME DEMAIN.**

les contrats, contrôle les installations, planifie les interventions et documente l'état des bâtiments. Chaque action poursuit un objectif clair : garantir la continuité d'usage et sécuriser l'exploitation.

Dans un environnement réglementaire exigeant, le gestionnaire technique joue également un rôle clé en matière de sécurité et de conformité. ERP, sécurité incendie, contrôles périodiques, obligations réglementaires : ces sujets conditionnent directement l'exploitabilité d'un immeuble. Une anticipation rigoureuse permet d'éviter les situations complexes et coûteuses.

Au-delà du fonctionnement quotidien, la gestion technique participe pleinement à la valorisation des actifs. En analysant l'état du bâti, les équipements et les usages, Jérémie formule des préconisations techniques ciblées : priorisation des travaux, amélioration des performances énergétiques, adaptation aux nouveaux standards d'usage. L'objectif est double : prolonger la durée de vie des immeubles et prévenir leur obsolescence technique ou fonctionnelle, qui constitue aujourd'hui l'un des premiers facteurs de dévalorisation patrimoniale.

Un immeuble techniquement suivi, entretenu et documenté est plus lisible, plus durable et plus facile à piloter. La gestion technique contribue ainsi à préserver la valeur des actifs, à maîtriser les charges et à donner de la visibilité aux propriétaires sur leurs budgets.

Une mission concrète, exigeante et souvent discrète. Un métier essentiel pour faire de la technique un facteur de stabilité et de performance dans la durée.

TAXE FONCIÈRE DANS LES DROM

UNE RESSOURCE ESSENTIELLE POUR LES COLLECTIVITÉS



La taxe foncière est un impôt local, dû une fois par an, qui s'applique à l'ensemble des propriétaires d'un bien immobilier. Elle est principalement destinée à financer le budget de la commune ainsi que celui de l'établissement public de coopération intercommunale (EPCI).



Article de
Raphaël Lallemant
Responsable Inovista
Consulting & Research

Source :
Observatoire des finances et de la gestion publique locales,
Fiscalité directe locale - 2024.
Observatoire des finances et de la gestion publique locales,
Comptes consolidés des communes - 2024

À La Réunion et dans les DROM, en moyenne, 90 % du produit de la taxe foncière est destiné aux communes. Cela représente une manne financière de plus de 1 milliard d'euros dans les DROM, dont 409 M€ à La Réunion, contribuant directement au financement des services publics communaux (écoles, voirie, etc.).

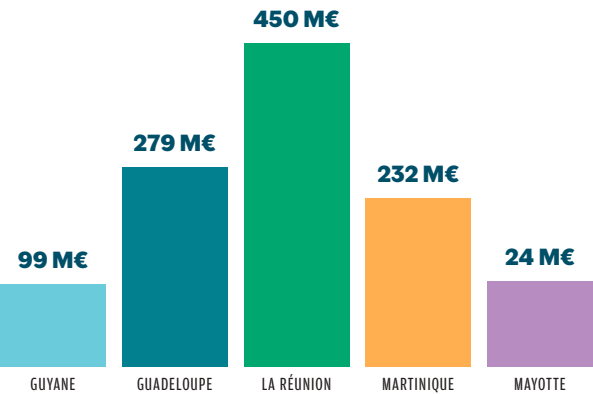
Une partie du produit de la taxe foncière est également destinée aux intercommunalités, qui en perçoivent environ 4 %, participant ainsi au financement des compétences intercommunales (GEMAPI, gestion des ordures ménagères, etc.). Enfin, environ 6 % des sommes collectées est destiné à l'État, notamment pour la gestion du cadastre, l'émission des avis d'imposition, etc

La taxe foncière sur les propriétés bâties (TFPB) est calculée en appliquant les taux votés par les collectivités à la moitié de la valeur locative cadastrale du bien. Certains cas permettent aux propriétaires de bénéficier d'exonérations ou d'allègements, sur lesquels nous ne nous attarderons pas ici.

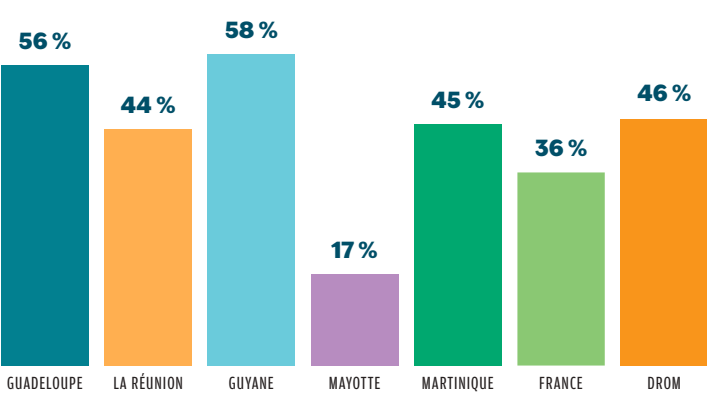
Nous nous concentrerons dans un premier temps sur les taux, et plus particulièrement sur le taux communal. Celui-ci est voté annuellement et constitue l'un des éléments ayant le plus d'impact sur le montant de l'impôt.

À La Réunion, le taux moyen observé en 2024 est de 44 %, un niveau proche de la moyenne des DROM, également estimée à 46 %. Les valeurs oscillent toutefois entre 29 % pour la commune des Avirons et 72 % pour celle de Saint-Louis.

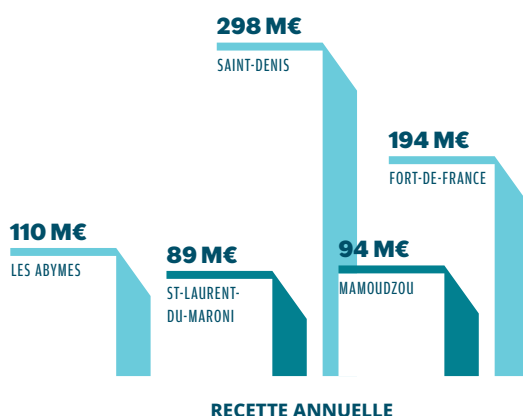
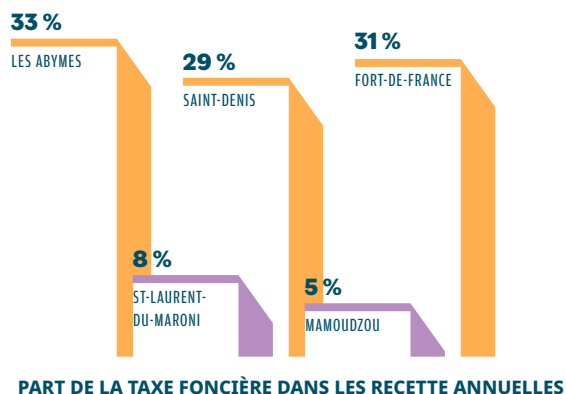
PRODUIT DE LA TAXE FONCIÈRE DANS LES DROM



TAUX MOYEN OBSERVÉS



Dans les DROM, la taxe foncière constitue un levier budgétaire majeur pour les collectivités. Au-delà de son poids financier, elle conditionne directement la capacité des communes à financer les services publics et à maintenir l'équilibre de leurs territoires.



Dans ce contexte, selon les données publiées par la DGFIP, en moyenne, le montant moyen de l'impôt pour un redevable s'élève à 2 444 € à La Réunion, contre 2 407 € dans les DROM et 1 826 € en France dans son ensemble.

La taxe foncière constitue une ressource essentielle pour le financement des collectivités territoriales. Dans plusieurs des communes les plus peuplées des départements d'Outre-mer, elle peut représenter plus de 30 % des recettes fiscales et contribuer de manière déterminante à l'équilibre budgétaire communal.

La moyenne réunionnaise n'est pas la plus élevée parmi les territoires ultramarins, puisque la Guyane affiche, par exemple, un taux moyen de 58%. En comparaison, le taux moyen observé en France s'établit à 36 %, un niveau inférieur à celui constaté dans les DROM.

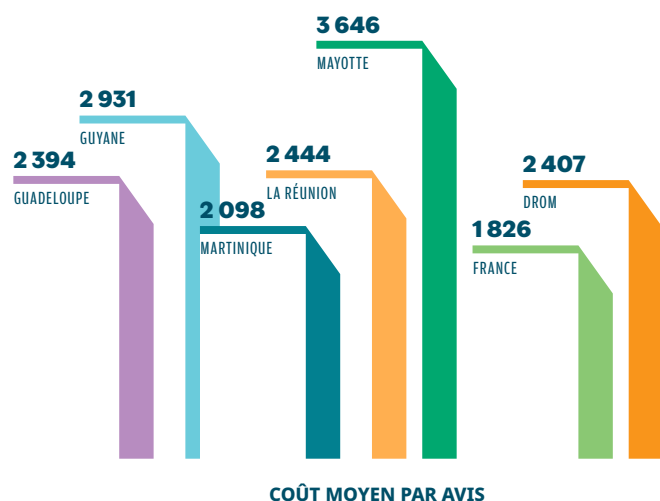
Ces taux ont fortement augmenté en 2021, à la suite de la suppression de la taxe d'habitation. La Réunion, en 2024, plus de 269 000 avis d'imposition ont été émis, concernant plus de 240 000 entités bâties disposant d'une base taxable.

En définitive, la taxe foncière sur les propriétés bâties constitue un levier central du financement communal dans les départements d'Outre-mer, et tout particulièrement à La Réunion. Avec un produit annuel de plus de 400 M€ et une part très majoritairement destinée aux communes, elle joue un rôle déterminant dans le maintien des services publics locaux et l'équilibre budgétaire des collectivités.

L'analyse des taux montre toutefois des disparités importantes entre territoires, reflet à la fois de choix fiscaux locaux et de la structure du parc immobilier. La hausse observée depuis 2021, dans le contexte de la suppression de la taxe d'habitation, confirme le renforcement de cet impôt comme ressource de substitution.

Par ailleurs, les écarts de montant moyen par avis suggèrent que l'immobilier d'entreprise peut peser fortement sur les bases fiscales de certaines communes, ouvrant des perspectives d'analyse spécifiques sur la contribution du foncier économique.

Cette première approche sera prochainement complétée par une analyse des valeurs locatives cadastrales, des leviers d'exonérations ou dégrèvements mobilisables, ainsi que du poids de la taxe foncière dans les charges annuelles associées à la détention d'un actif immobilier, afin d'enrichir la compréhension des enjeux fiscaux liés au foncier bâti.



LABELS ET CERTIFICATIONS BÂTIMENT À LA RÉUNION : AU-DELÀ DE LA NORME, UN LEVIER DE VALORISATION

Dans l'écosystème économique réunionnais, labels et certifications bâtiment constituent des instruments stratégiques pour les décideurs. Il convient de distinguer la certification, processus rigoureux mené par un tiers indépendant accrédité, du label, cahier des charges thématique parfois adossé à une certification socle. Dans les deux cas, la fonction demeure: rendre la qualité lisible et comparable. Ces démarches structurent la décision d'investissement, réduisent l'incertitude technique et sécurisent la qualité des actifs.



Article de
Virginie Grosdemouge
Docteure en Physique –
Ingénieure de Recherche
chez EFUZIF



Pourquoi labelliser : un levier de sécurisation et de valeur

L'intérêt d'un projet tertiaire labellisé se mesure d'abord en termes de maîtrise des risques. Un référentiel reconnu impose des jalons, de la traçabilité, des contrôles par un tiers, et limite les écarts entre l'intention et le livré. Pour un maître d'ouvrage, c'est tenir le cap face aux arbitrages de chantier. Pour un financeur, qualifier la robustesse de l'actif. Pour un exploitant, anticiper la maintenance. La certification sert de langage commun dans les transactions: elle facilite la comparaison des actifs, renforce leur liquidité et évite la dépréciation. Dans le tertiaire, elle structure le pilotage des consommations et des usages, au moment où la performance se joue autant en exploitation que sur plan.

Un marché réunionnais qui affirme sa maturité

Le marché local témoigne de cette dynamique. Dans le logement, CERQUAL est implanté à La Réunion depuis 2010. Les chiffres parlent: près de 9 000 logements ont été engagés dans une démarche de certification depuis 2010, avec plusieurs milliers déjà certifiés.

Dans le tertiaire, la certification devient progressivement un marqueur de professionnalisation et d'attractivité. Des opérations se revendiquent HQE, NF HQE ou BREEAM. Le Village by CA, Cour Kerveguen, Le Kerval ou le CHOR illustrent cette trajectoire : le référentiel devient une colonne vertébrale de projet, de la conception à l'usage. La certification n'est plus une option, mais un argument de différenciation.

Le défi de l'adaptation aux spécificités réunionnaises

Le défi réunionnais demeure pourtant entier. Les premiers référentiels nationaux de certification s'appuient sur des logiques héritées du climat tempéré : approche performance énergétique centrée sur la limitation des déperditions, l'étanchéité, l'isolation. À La Réunion, cette approche doit impérativement s'articuler avec une approche confort basée sur les stratégies passives: protection solaire, ventilation naturelle, isolation, maîtrise de l'humidité. La performance ne se résume pas à la consommation d'énergie. On peut livrer un bâtiment qui consomme peu, donc "sobre" sur le papier, et pourtant très inconfortable, rattrapé ensuite par des équipements ajoutés dans l'urgence ou une exploitation coûteuse.



La Réunion ajoute une complexité: ses microclimats. Du littoral aux altitudes, et selon l'exposition aux alizés, la température et l'humidité présentent de forts contrastes. Une approche unique ne suffit pas: il faut raisonner par zones climatiques et par usages. La contextualisation ne se limite pas au climat: elle doit tenir compte des réalités socio-économiques du territoire, de la disponibilité locale des compétences et des équipements, de la maintenabilité. Un bon projet réunionnais doit être "localisé": même référentiel, mais réponses différentes selon le site. Appliquer mécaniquement un référentiel hexagonal, c'est prendre le risque de fabriquer des actifs inadaptés et dévalorisés.

Des référentiels en évolution

Les référentiels progressent sur ce terrain. La mise à jour CERTIVÉA d'avril 2025 en est l'illustration : elle formalise la prise en compte des DOM-COM et des climats chaud-humide. L'objectif : mieux verrouiller ce qui fait la différence entre un bâtiment "conforme" et un bâtiment réellement performant. Des adaptations portent sur les méthodes de calcul, valeurs cibles et critères d'évaluation. Le référentiel intègre des exigences spécifiques pour les territoires d'outre-mer, i.e., confort hygrothermique, ventilation naturelle, qualité de l'air intérieur en milieu humide.

À La Réunion, labels et certifications dépassent la simple conformité.

Ils structurent la qualité des projets, sécurisent les usages et valorisent durablement les actifs, à condition d'être adaptés aux réalités climatiques, techniques et économiques du territoire.

On sort progressivement d'un modèle "générique" pour aller vers une certification plus située, alignée avec les réalités d'usage et d'exploitation en climat tropical. Cela ne remplace ni la compétence, ni le pilotage, mais donne un cadre plus juste. Cette dynamique ne se limite pas au tertiaire. Côté logement, les référentiels NF Habitat évoluent et se déploient dans d'autres départements d'outre-mer. Des labels spécifiques émergent, comme le Label des Hauts ou le label GIEP Construction.

Ce que doit signifier "labellisé" à La Réunion

Il est crucial de ne pas réduire la certification à une conformité administrative. Un label n'est pas une fin en soi, mais le marqueur d'un processus global qui doit s'étendre de la programmation à l'exploitation. La certification apporte un cadre et une méthode. Elle ne remplace ni la compétence bioclimatique ni le pilotage rigoureux, ni l'accompagnement d'une maîtrise d'œuvre expérimentée dans les spécificités tropicales. Un bâtiment tertiaire certifié à La Réunion n'est pas seulement un bâtiment "vert". C'est un actif performant socialement et économiquement, capable de répondre aux défis climatiques et insulaires du territoire. Le bon label est celui qui sécurise la valeur de l'actif.

ENTRETIEN AVEC JÉRÉMIE BALLET-BAZ,

DIRECTEUR DU PÔLE IMMOBILIER DE L'ÉTAT À LA DRFIP DE LA RÉUNION

Pour commencer, pourriez-vous nous présenter votre parcours et préciser votre rôle au sein de la Direction du pôle immobilier de l'État ?

Je suis Jérémie BALLET-BAZ, originaire de Haute-Savoie, et je travaille depuis plus de quinze ans sur des projets complexes au sein de l'administration et du secteur parapublic. Mon parcours s'est construit autour d'un fil conducteur : accompagner les organisations dans leur transformation, en fédérant les équipes et en apportant des réponses concrètes aux enjeux stratégiques.

Depuis octobre 2024, je dirige le pôle immobilier de l'État à la DRFIP de La Réunion et j'assure la responsabilité régionale de la politique immobilière de l'État. Mon rôle consiste à structurer, animer et rendre lisible une stratégie immobilière partagée entre les services de l'État et ses opérateurs, à piloter l'élaboration du Schéma directeur immobilier régional, et à accompagner les projets visant à rendre le parc immobilier de l'État plus durable, plus résilient et plus utile au territoire.

Au-delà de la technique, j'attache beaucoup d'importance à la dimension collective : une politique immobilière n'a de sens que si elle vit localement, avec les équipes, au quotidien.

Selon vous, quel rôle joue aujourd'hui l'immobilier de l'État sur le territoire ?

L'immobilier de l'État joue aujourd'hui un rôle essentiel dans la transformation des services publics. Ce n'est pas uniquement une affaire de mètres carrés : c'est un levier de cohésion, de présence de l'État et de performance collective.

À La Réunion, l'immobilier de l'État est un outil territorial puissant, au croisement de trois enjeux :

- La qualité du service public : proposer aux usagers comme aux agents des lieux adaptés, accessibles, proches des bassins de vie.
- La transition écologique : réduire nos consommations, valoriser l'existant et intégrer les énergies renouvelables dans un territoire non interconnecté.
- La dynamique locale : faire de l'immobilier de l'État

un écosystème de coopération, où les services de l'État, les collectivités et les opérateurs avancent ensemble.

La politique immobilière de l'État n'est pas seulement une stratégie ; c'est un mouvement collectif. Ici, nous la faisons vivre sur le terrain, avec une approche collaborative que nous appelons "Renverser le kiosque" : aller vers, associer, expliquer, co-construire.

Où en est l'État dans l'application du décret tertiaire à La Réunion ?

L'État est engagé dans une trajectoire structurée et progressive.

Nous avons déjà réalisé plusieurs étapes clés :

- Fiabilisation et consolidation des données, pour disposer d'une base robuste sur tout le parc immobilier de l'État.
- Priorisation des bâtiments stratégiques, notamment ceux dont les consommations sont les plus élevées.
- Déploiement d'actions concrètes : installation de brasseurs d'air, gestion active des climatisations, première vague d'équipements solaires, optimisation des contrats d'exploitation et renforcement du suivi des consommations.

Le décret tertiaire ne se résume pas à une obligation réglementaire : c'est un levier d'anticipation dans un territoire où la sobriété énergétique n'est pas un choix, mais une nécessité !

Quels sont, à ce stade, les principaux défis à relever dans la gestion et la structuration du parc immobilier de l'État ?

Nous devons relever quatre défis majeurs :

1 Un parc vieillissant, parfois vulnérable

Le passage du cyclone Garance l'a montré : l'État doit renforcer la résilience de ses bâtiments, en intégrant dès maintenant les scénarios climatiques à +3°C ou +4°C.

2 La sobriété énergétique dans une zone

non interconnectée. Les pics estivaux, les tensions sur la production locale d'énergie et le coût des installations nous obligent à une gestion exemplaire et innovante.

À la tête du pôle immobilier de l'État à La Réunion, Jérémie Ballet-Baz défend une vision engagée : des bâtiments plus durables, plus résilients et pleinement au service des usages. Une politique immobilière pensée comme un outil de transformation publique et territoriale.

3 L'eau, enjeu trop longtemps sous-estimé

Sécheresses, réseaux fragiles et hausse des coûts : l'eau doit devenir une priorité immobilière à part entière.

4 Le valorisation des mètres carrés

Il faut mutualiser, valoriser, réinventer les usages ; y compris en dehors des heures de bureaux.
À La Réunion, l'espace est rare ; chaque mètre carré doit être utile au plus grand nombre.

À cela s'ajoute un défi humain : structurer une gouvernance lisible et embarquer tous les acteurs. C'est ce que nous avons engagé pour les acteurs de l'État avec les conférences régionales de l'immobilier publics, les clubs immobiliers de l'État, les Midis de l'immobilier, et une présence de terrain renouvelée.

Cette organisation s'appuie sur une coordination étroite et régulière entre le préfet de La Réunion, M. Patrice Latron, et le Directeur régional des finances publiques, M. Ludovic Robert, garantissant la cohérence du pilotage, la continuité des arbitrages et l'efficacité opérationnelle.

Quelles orientations souhaitez-vous porter dans les prochaines années pour faire évoluer ce parc et accompagner les besoins du territoire ?

Je souhaite impulser trois orientations fortes :

1 Valoriser l'existant plutôt que construire du neuf

Rénovation, réhabilitation, reconversion, intensification d'usage : notre priorité est de préserver et transformer le patrimoine actuel.

2 Faire de la durabilité un développement "désirable"

Un immobilier durable dépasse la seule performance : il valorise le réemploi des matériaux et des équipements, encourage la mutualisation des espaces entre administrations, s'appuie sur des solutions constructives innovantes et crée des environnements accueillants et adaptés. Car un immobilier durable doit avant tout être un immobilier désirable.

Comme on ne fournit plus un logement mais un habitat, on ne fournit plus un bureau mais un lieu de travail cohérent avec les missions et les usages.

3 Construire un modèle réunionnais d'innovation publique : photovoltaïque massif et structuré juridiquement, gestion de l'eau repensée, résilience climatique anticipée, coopérations renforcées entre services de l'État.

Au fond, mon ambition est simple : que La Réunion soit un territoire pionnier, où l'immobilier de l'État incarne une action publique utile, agile, humaine... et responsable.



TRANSFORMER L'IMMOBILIER D'ENTREPRISE : DE L'EXPLOITATION À LA STRATÉGIE PATRIMONIALE



D'un immobilier d'usage à un actif stratégique

À La Réunion, l'immobilier d'entreprise s'est historiquement développé dans une logique d'exploitation. Locaux d'activité, entrepôts ou bureaux ont été conçus avant tout pour répondre à un besoin immédiat : accompagner une activité économique, loger une entreprise ou sécuriser un patrimoine familial. Ce modèle pragmatique a structuré durablement le territoire, mais il montre aujourd'hui ses limites face à l'évolution des usages et des attentes du marché.

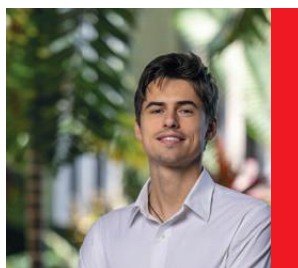
Pourtant, derrière cet immobilier d'usage se cache un potentiel souvent sous-estimé. Lorsqu'il est envisagé comme un actif à part entière, l'immobilier devient un levier stratégique de création de valeur et de sécurisation patrimoniale.

Changer de logique, changer de valeur

La différence entre immobilier d'exploitation et immobilier d'investissement tient avant tout au regard porté sur l'actif. Le premier est pensé pour servir une activité ; le second est piloté pour optimiser sa performance globale. Sécurisation des loyers, qualité des baux, attractivité locale, adéquation au marché, performance technique et environnementale ou potentiel de financement deviennent alors des critères centraux.

Passer de l'un à l'autre suppose un changement de logique, mais surtout une méthode structurée.

DERRIÈRE L'IMMOBILIER
D'USAGE SE DESSEINE
AUJOURD'HUI UN ENJEU
STRATÉGIQUE :
TRANSFORMER DES
BÂTIMENTS
D'EXPLOITATION EN
ACTIFS CRÉATEURS DE
VALEUR DURABLE.



Article de
Simon Le Brun
Asset Manager
Inovista REIM

Une lecture globale des actifs

C'est dans cette transition que s'inscrit l'approche d'Inovista REIM. L'accompagnement proposé repose sur une vision globale de l'actif immobilier, adaptée aux spécificités du marché réunionnais. La démarche débute par un audit approfondi, véritable diagnostic à 360°, intégrant les dimensions juridiques, techniques, financières, commerciales et environnementales.

Cette analyse transversale permet de révéler les forces et les fragilités d'un bien, tout en identifiant les leviers de création de valeur à court, moyen et long terme.

De l'analyse à la stratégie patrimoniale

L'objectif n'est pas seulement d'optimiser l'existant, mais de construire une trajectoire. Selon les situations, cela peut passer par la sécurisation ou la restructuration des baux, le repositionnement d'un actif sur son marché, la réalisation de travaux ciblés pour renforcer son attractivité ou l'anticipation d'une cession dans des conditions maîtrisées.

Cette approche permet de passer d'une gestion passive à une gestion active du patrimoine, en pilotant l'immobilier comme un véritable portefeuille d'actifs.

Accompagner une culture en mutation

Dans un territoire où la culture immobilière reste largement empirique, cette évolution s'accompagne d'un travail pédagogique essentiel. Transformer un immobilier d'exploitation en immobilier d'investissement, ce n'est pas seulement rechercher davantage de rendement. C'est avant tout sécuriser l'avenir de son patrimoine, en renforcer la lisibilité, la valeur et la transmissibilité.

Une mutation progressive, mais déterminante, pour inscrire durablement l'immobilier d'entreprise réunionnais dans une logique de performance et de projection.



OUEST DE LA RÉUNION : DIX ANS DE DIVERSIFICATION ÉCONOMIQUE

Entre 2014 et 2024, l'Ouest réunionnais engage une transformation progressive de son parc immobilier d'entreprise. Longtemps dominé par les fonctions logistiques et productives, le territoire amorce un rééquilibrage vers des usages plus diversifiés, reflet d'une mutation économique plus large.

Un socle historiquement productif

Avec près de 275 000 habitants répartis sur cinq communes, l'Ouest constitue un pilier économique de La Réunion. En 2014, son parc immobilier d'entreprise se caractérisait par une forte spécialisation productive : près de la moitié des surfaces étaient dédiées aux locaux d'activité et de stockage. Cette orientation s'expliquait par la présence du Port, infrastructure stratégique pour l'île, et par le développement de zones industrielles structurantes à La Possession, au Port ou à Saint-Paul. Ce modèle a longtemps soutenu la dynamique économique locale, mais il a également limité la place des fonctions tertiaires et de services, devenues essentielles à l'évolution du tissu entrepreneurial.

EN DIX ANS,
L'OUEST RÉUNIONNAIS
ÉVOLUE D'UN MODÈLE
PRODUCTIF VERS
DES USAGES PLUS
DIVERSIFIÉS, RÉVÉLANT
UNE MUTATION
ÉCONOMIQUE CLÉ.

Une décennie de rééquilibrage

Entre 2014 et 2024, l'Ouest connaît une mutation progressive de son parc immobilier. Les surfaces tertiaires augmentent sensiblement, traduisant l'émergence de nouvelles attentes : bureaux, services aux entreprises, commerce et activités mixtes. Cette évolution marque un tournant pour un territoire qui ne se limite plus à un rôle logistique ou industriel, mais s'inscrit dans une logique de diversification économique.

Cette dynamique accompagne l'évolution des entreprises locales, confrontées à des besoins immobiliers plus complexes et à des modes de fonctionnement en mutation.

Un potentiel foncier encore stratégique

L'Ouest demeure la micro-région disposant de la plus importante réserve foncière à vocation économique. À Saint-Paul, plus de 250 hectares sont identifiés comme aménageables, tandis que le Port concentre près de 90 hectares directement connectés aux infrastructures logistiques de l'île. Deux secteurs concentrent les enjeux à venir : la zone de Cambaie, appelée à accueillir des projets diversifiés, et le Port, engagé dans une évolution vers un modèle intégrant production, services et fonctions tertiaires. Ces espaces constituent des leviers majeurs pour accompagner la transformation économique du territoire.

Loger les entreprises, un enjeu central

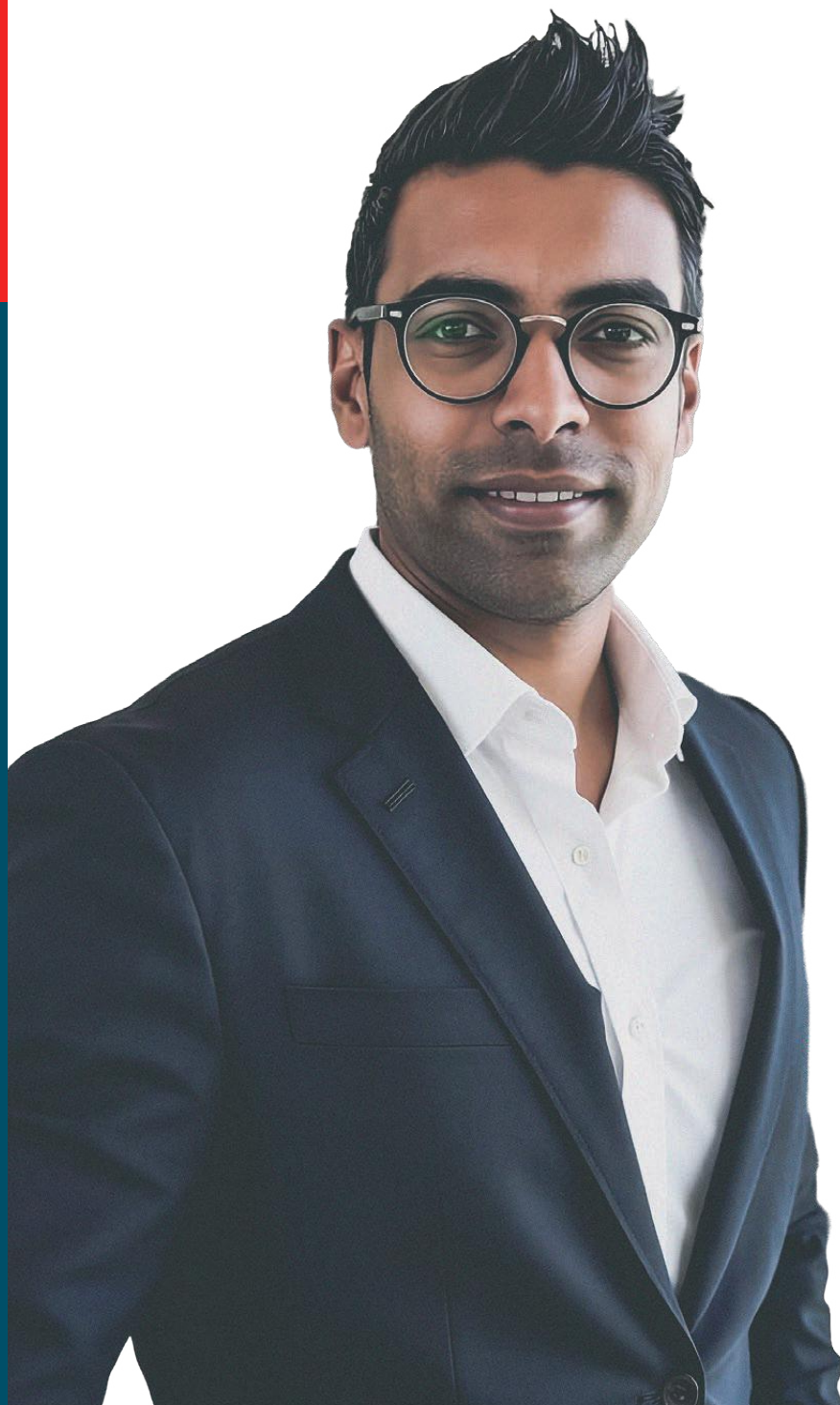
Malgré l'existence de réserves foncières significatives, le foncier économique aménagé se fait plus rare. De nombreuses entreprises rencontrent des difficultés pour accéder à des locaux adaptés à leur développement, ce qui peut freiner leur croissance. L'enjeu ne réside plus uniquement dans le volume de surfaces disponibles, mais dans leur capacité à répondre aux besoins concrets et évolutifs des utilisateurs. Les projets récents traduisent cette prise de conscience, en intégrant des programmes mixtes associant locaux d'activité, entrepôts, bureaux et services.

Une transition à consolider

La dynamique engagée reste fragile et dépendra de la capacité du territoire à poursuivre la diversification de ses usages, à libérer du foncier économique et à coordonner initiatives publiques et privées. L'Ouest amorce ainsi un nouveau cycle de développement, conditionnant son attractivité économique pour les années à venir.

FADIL BEEKHY

GÉRANT DU GROUPE BF CONSULTING



Pouvez-vous vous présenter et revenir brièvement sur votre parcours d'entrepreneur ?

Je suis Fadil Beekhy, entrepreneur réunionnais, né et ayant grandi à Saint-Benoît. Mon parcours est celui d'un chef d'entreprise attaché à son territoire et convaincu que La Réunion peut conjuguer performance économique et responsabilité sociale.

Après des études en économie, gestion et marketing, complétées par un MBA, j'ai fait le choix de revenir entreprendre à La Réunion. J'ai progressivement structuré un groupe autour d'activités complémentaires dans le BTP, l'automobile, la distribution et le commerce de proximité.

Mon parcours n'a pas été linéaire : il s'est construit par étapes, avec des réussites, des échecs, des ajustements stratégiques, et surtout une vision claire : créer de la valeur durable, générer de l'emploi local et structurer des entreprises solides capables de traverser les cycles économiques.

Aujourd'hui, j'anime un ensemble de sociétés implantées principalement dans l'Est de l'île, avec une ambition régionale et à terme internationale. Mon rôle est autant stratégique qu'opérationnel : structuration financière, développement commercial, vision immobilière et accompagnement des équipes.

Pouvez-vous nous présenter vos différentes activités et vos perspectives de développement pour répondre aux besoins des Réunionnais ?

Nos activités s'articulent autour de plusieurs pôles. Elles s'inscrivent dans des secteurs essentiels au fonctionnement du territoire : le bâtiment, les services liés à la mobilité et le commerce de proximité. Ces secteurs ont un point commun : ils répondent à des besoins fondamentaux du quotidien des Réunionnais — se loger dignement, se déplacer, consommer localement.

Dans le BTP, nous intervenons notamment dans la peinture, l'étanchéité et la rénovation de logements, en travaillant avec des bailleurs sociaux et des collectivités. L'objectif est clair : améliorer durablement le cadre de vie des Réunionnais, en particulier dans le parc social, tout en intégrant des exigences de qualité et de responsabilité environnementale.

Nous avons également développé une entreprise d'insertion dans le BTP. Cette structure permet d'accompagner des personnes éloignées de l'emploi vers une qualification et une stabilité professionnelle. Pour moi, l'économie doit être un levier d'inclusion.

Dans l'automobile, nous opérons un garage sous enseigne nationale, une activité de vente de véhicules d'occasion et une structure de distribution de pièces détachées et lubrifiants en BtoB. Ce secteur répond à un besoin fort sur le territoire : mobilité, entretien, fiabilité des véhicules. À La Réunion, la voiture reste un outil indispensable du quotidien.

Nous avons aussi investi dans le commerce de proximité via une franchise de restauration. Ce modèle permet de dynamiser des centres-villes et de créer de l'emploi pour les jeunes.

Nos perspectives de développement reposent sur trois axes :

- 1 Montée en gamme et professionnalisation**, notamment dans l'automobile et le BTP.
- 2 Innovation et digitalisation**, pour améliorer la productivité et la relation client.
- 3 Déploiement régional**, notamment dans la zone océan Indien. L'enjeu est d'apporter des services structurés, fiables et modernes, adaptés aux réalités économiques réunionnaises.

Entre ancrage territorial et ambition régionale, Fadil Beekhy construit un groupe diversifié où l'immobilier d'entreprise devient un levier stratégique au service de la performance économique, de l'emploi local et d'une vision durable du développement réunionnais.

Dans votre développement, quelle place occupe l'immobilier d'entreprise et quels enjeux représente-t-il aujourd'hui pour vous ?

L'immobilier d'entreprise est un levier stratégique central dans notre développement.

À La Réunion, la maîtrise du foncier est un enjeu majeur. Les entreprises qui veulent se structurer doivent anticiper leurs besoins en locaux, en stockage, en ateliers, en bureaux.

Pour nous, l'immobilier n'est pas seulement un coût ; c'est un actif stratégique. Il permet de sécuriser l'activité, de stabiliser les charges et de renforcer la solidité financière du groupe.

Dans des secteurs comme le BTP ou l'automobile, disposer d'espaces adaptés est indispensable pour gagner en productivité et en crédibilité vis-à-vis des partenaires institutionnels et bancaires.

Aujourd'hui, l'enjeu est double :

- Accompagner la croissance de nos activités.
- Constituer un patrimoine professionnel structurant à long terme.

Qu'est-ce qui guide vos choix immobiliers pour accompagner le fonctionnement et le développement de vos activités ?

Nos choix reposent sur plusieurs critères. D'abord, la localisation. Être implanté dans l'Est de l'île répond à une volonté d'équilibrer le développement territorial. L'Est a un potentiel important et mérite des investissements structurants.

Nous privilégions des bâtiments évolutifs, capables d'accompagner la croissance des équipes et l'évolution des métiers. Nous intégrons également des critères de performance énergétique et de durabilité. L'immobilier d'entreprise doit aujourd'hui répondre aux exigences environnementales et aux attentes sociétales.

Enfin, nous raisonnons à long terme. L'objectif n'est pas seulement d'occuper un local, mais de bâtir une base solide pour les dix à vingt prochaines années.

Quel rôle joue l'accompagnement d'Inovista dans votre réflexion et vos décisions en matière d'immobilier d'entreprise ?

Dans un territoire insulaire où le foncier est rare, structuré et hautement stratégique, l'expertise d'Inovista constitue un véritable levier de décision. Leur connaissance approfondie du marché réunionnais et des dynamiques territoriales apporte une valeur ajoutée déterminante dans nos réflexions.

Inovista ne se limite pas à un rôle d'intermédiation. Leur accompagnement s'inscrit dans une démarche d'analyse, d'anticipation et de structuration. Leur maîtrise des zones d'activité, des évolutions d'aménagement et des réalités économiques locales permet de sécuriser les choix, d'évaluer les risques et d'optimiser les montages immobiliers avec rigueur.

Au-delà de la transaction, Inovista contribue à inscrire chaque projet dans une vision cohérente : cohérence économique, territoriale et patrimoniale. Leur regard stratégique permet d'aligner les décisions immobilières avec une trajectoire de développement durable et maîtrisée.

Pour un groupe en croissance, s'appuyer sur un partenaire comme Inovista est un facteur de stabilité et de performance, en transformant une contrainte foncière en véritable opportunité stratégique.

L'EST OUVRE UNE NOUVELLE ÉTAPE DE SON DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUE

Avec l'extension du dispositif de Zone Franche d'Activité Nouvelle Génération à la CIREST, la microrégion Est bénéficie désormais d'un cadre fiscal renforcé. Cette évolution vise à soutenir l'activité locale et à favoriser de nouvelles implantations dans les prochaines années.

Une évolution inscrite dans la loi de Finances 2026

Un an après le cyclone Garance, l'Est réunionnais franchit une étape importante. L'article 18 de la loi de Finances 2026 étend aux communes de la CIREST le bénéfice du régime majoré de la Zone Franche d'Activité Nouvelle Génération (ZFANG).

Les entreprises éligibles pourront bénéficier d'un abattement de 80 % sur les bénéfices, dans la limite de 300 000 euros, pour les exercices 2025 à 2029. Ce taux est supérieur à celui appliqué jusqu'à présent dans le reste du département.

Le dispositif comprend également des mesures sur les taxes locales. Entre 2026 et 2030, les entreprises concernées bénéficieront d'un abattement de 100 % de la base éligible de cotisation foncière des entreprises (CFE), dans la limite de 150 000 euros par an, contre 50 % dans le régime de droit commun.

La taxe foncière sur les propriétés bâties (TFPB) fera, quant à elle, l'objet d'un abattement de 80 % de la base nette éligible, là encore supérieur au taux de 50 % appliqué ailleurs sur le territoire.

Ces dispositions offrent aux entreprises une meilleure visibilité pour les cinq prochaines années.

Un cadre clair et des secteurs définis

Le dispositif appliqué à la CIREST reprend les critères déjà en vigueur à La Réunion. Il concerne les entreprises de moins de 250 salariés, réalisant un chiffre d'affaires inférieur à 50 millions d'euros et intervenant dans des secteurs identifiés comme prioritaires par la réglementation nationale.

Sont notamment concernés le transport, la logistique, la restauration ou encore les services aux entreprises. Les activités immobilières, financières ainsi que le commerce ne font pas partie des secteurs éligibles, conformément aux règles en vigueur.

Une période à mettre à profit

Un allègement de charges peut peser dans les choix d'implantation ou de développement. Il permet aux entreprises de mieux projeter leurs investissements et d'évaluer plus précisément leurs coûts.



Pour la microrégion Est, l'enjeu est désormais d'accompagner cette évolution : valorisation des zones d'activités, disponibilité du foncier, qualité des infrastructures et appui aux porteurs de projets.

La période 2026–2030 ouvre des perspectives nouvelles. Leur concrétisation dépendra de la capacité collective à transformer ce cadre favorable en activité durable et en emplois pour le territoire.

Les impacts pour l'immobilier d'entreprise

Le renforcement des abattements fiscaux peut accélérer les décisions d'implantation dans les secteurs productifs, logistiques et de services aux entreprises. Il renforce l'attractivité des fonciers et locaux situés dans le périmètre CIREST et améliore l'équilibre financier des business plans grâce à une optimisation fiscale significative.

Ce nouveau cadre peut également attirer des opérateurs exogènes envisageant une implantation dans l'Est. Inovista accompagne les acteurs du territoire pour analyser ces impacts et sécuriser leurs décisions immobilières.

EN ÉTENDANT
LE RÉGIME MAJORÉ DE
LA ZFANG À LA CIREST,
LA LOI DE FINANCES
2026 OUVRE UNE
NOUVELLE FENÊTRE
DE DÉVELOPPEMENT
ÉCONOMIQUE POUR
L'EST RÉUNIONNAIS.

BAUX COMMERCIAUX :

DÉLIVRANCE & CHARGES

La jurisprudence de ces derniers mois apporte des précisions déterminantes sur l'obligation de délivrance continue, la justification des charges locatives et les effets de la régularisation tardive dans les baux commerciaux.

Obligation de délivrance : portée continue

La Cour de cassation confirme que l'obligation de délivrance du bailleur est **permanente** : elle ne se limite pas à l'entrée dans les lieux, mais s'étend pendant toute la durée du bail. Cela vaut même lorsque les parties ont prévu une clause de prise des locaux "en l'état" ; cette dernière ne permet pas d'exonérer le bailleur de l'obligation d'assurer la jouissance conforme à la destination prévue. La décision du 4 septembre 2025 (n°23-14257) rappelle que "la clause de prise des locaux en l'état ne dispense pas le bailleur de son obligation de délivrance". Cette obligation reste exigible et continue, y compris en présence de travaux nécessaires découlant d'un usage normal ou d'une vétusté progressive.

Par ailleurs, un arrêt du **10 juillet 2025 (Cass. 3^e civ., n°23-20.491)** a précisé que l'obligation de délivrance et de jouissance paisible constitue un devoir durable du bailleur vis-à-vis du preneur, y compris lorsque des désordres affectent les locaux au fil du temps.

Charges locatives : transmission effective des justificatifs

La grande nouveauté jurisprudentielle est venue avec la décision rendue le **29 janvier 2026 (Cass. 3^e civ., n°24-14.982)**. Le bailleur doit transmettre les justificatifs des charges locatives au locataire qui en fait la demande ; il ne peut plus se contenter d'indiquer que ces documents sont disponibles à consultation sur place. La transmission doit être effective pour sécuriser la régularisation des provisions sur charges.

Cette solution confirme une pratique recommandée : la communication proactive des pièces comptables est désormais indispensable pour éviter le rejet d'une demande en paiement de charges ou contester des appels irréguliers.

Régularisation tardive : pas toujours restitution automatique

Une autre précision jurisprudentielle importante concerne **la régularisation tardive des charges** : même si le bailleur ne fournit pas l'état récapitulatif annuel dans les délais légaux (article R.145-36 du Code de commerce),

il **n'est pas automatiquement tenu de restituer les provisions versées** si, en cours de procédure, il justifie la réalité et le montant des charges exigibles. Dans l'arrêt **Cass. 3^e civ., 29 janvier 2026, n°24-16.270**, la Cour rejette le pourvoi de la locataire et confirme que la justification probante suffit à conserver les sommes versées à titre provisionnel.

Cette approche tempère l'effet strict d'une irrégularité formelle, tout en rappelant l'importance d'une bonne tenue des pièces justificatives et d'une anticipation des obligations de régularisation.

Ce qu'il faut retenir

- **Obligation de délivrance** : elle est continue et solidement réaffirmée comme un devoir permanent du bailleur, même en présence de clauses de prise des lieux "en l'état".
- **Charges locatives** : la jurisprudence impose désormais la transmission effective des justificatifs au locataire qui les demande, au-delà d'une simple mise à disposition.
- **Régularisation tardive** : une communication tardive des états de charges n'entraîne pas automatiquement restitution des provisions dès lors que la justification est établie.

Cette actualisation confirme une tendance nette : le juge exige une **transparence accrue dans les relations locatives commerciales** et renforce l'effet utile des obligations du bailleur, tout en équilibrant les conséquences attachées à leur manquement.

Dans un environnement juridique exigeant, la gestion isolée est un facteur de risque important. L'accompagnement spécialisé s'impose comme un levier de maîtrise.

Un audit ciblé de vos baux et de vos pratiques locatives permet d'identifier immédiatement les points de vigilance et les marges de sécurisation : contactez nous.

LA GESTION DES LOCAUX VACANTS :

UN ENJEU STRATÉGIQUE DANS UN CYCLE QUI SE TEND

Après plusieurs années marquées par un taux de vacance quasi inexistant sur de nombreux marchés ultramarins, une inflexion s'observe. La vacance progresse progressivement, dans un contexte où le climat économique se tend et où les liquidations judiciaires enregistrent une hausse significative.

Cette évolution change profondément la lecture immobilière. La vacance cesse d'être un phénomène marginal ou conjoncturel ; elle devient un indicateur avancé de tension économique et un sujet stratégique pour les propriétaires comme pour les gestionnaires.

Dans ce nouveau cycle, anticiper, piloter et valoriser la vacance constitue un levier majeur de protection patrimoniale et de création de valeur.

1 La vacance commerciale : un risque multidimensionnel

Un local vacant ne génère pas seulement une perte de loyers. Il entraîne une série d'impacts directs et indirects :

- **Perte de revenus locatifs** et dégradation du cash-flow
- **Charges non récupérées** (charges communes, taxes, entretien, sécurité)
- **Dévalorisation de l'actif** et baisse de l'attractivité de l'ensemble immobilier
- **Effet domino** sur les autres locataires (baisse de fréquentation, image dégradée)
- **Risque technique accru** (dégradation, vandalisme, non-occupation prolongée)

La vacance est donc un **enjeu financier, patrimonial, commercial et technique**.



Propos de
Martine Bougneres
Responsable Département
Gestion



2 Anticiper la vacance : un rôle clé de l'asset et du property management

La gestion efficace des locaux vacants commence bien avant le départ du locataire.

Anticipation locative

- Suivi rigoureux des échéances de baux, options de sortie et clauses résolutoires
- Analyse du risque locataire (activité, solidité financière, dépendance au site)
- Dialogue régulier avec les preneurs pour anticiper restructurations ou départs.

Vision asset management

- Adapter la stratégie locative à la demande réelle du marché
- Arbitrer entre niveau de loyer, durée d'engagement et qualité du preneur
- Adaptation de la stratégie à la typologie de l'actif (retail park, pied d'immeuble, activités, bureaux).

L'objectif est clair : **réduire la durée de vacance et limiter son impact économique**.

3 La gestion technique des locaux vacants : un enjeu souvent sous-estimé

Un local inoccupé reste un local à gérer.

Sécurisation et conservation du patrimoine

- Ventilation minimale, contrôles périodiques
- Prévention des sinistres (fuites, nuisibles, intrusions)
- Maintien des obligations réglementaires (sécurité incendie, ERP le cas échéant).



La vacance ne se subit plus. Elle se pilote, s'anticipe et se valorise. Dans un marché plus exigeant, la gestion des locaux vacants devient un levier central de protection patrimoniale et de création de valeur.

Préparer la relocation

- Diagnostic technique dès la libération du local
- Anticipation des travaux de remise en état ou de repositionnement
- Arbitrage entre travaux immédiats ou différés selon la stratégie commerciale

Un local techniquement maîtrisé est **un local plus rapidement commercialisable**.

3 Valoriser la vacance : une approche proactive et créative

La vacance ne doit pas être uniquement subie, elle peut aussi être temporairement valorisée.

Solutions d'occupation transitoire

- Baux dérogatoires ou conventions d'occupation précaire
- Pop-up stores, showrooms, activités événementielles
- Occupations à vocation artistique, associative ou institutionnelle.

Ces solutions permettent de limiter la vacance financière, d'animer le site ou de tester de nouveaux concepts commerciaux.

Adaptation de l'offre

- Redécoupage ou regroupement de surfaces
- Changement de destination ou d'usage lorsque le marché l'impose
- Ajustement du loyer facial vs avantages commerciaux (franchises, travaux, participation).

5 Le rôle central de la commercialisation

La gestion des locaux vacants ne peut être dissociée d'une **commercialisation active et réaliste** :

- Positionnement locatif cohérent avec le marché local
- Pilotage des délais de relocation comme un indicateur clé de performance
- Reporting clair auprès du propriétaire ou de la foncière.

La vacance devient alors un **outil de pilotage stratégique**, et non un simple constat.

6 Un enjeu clé pour les foncières et les gestionnaires pour compte de tiers

Pour une foncière, la vacance impacte directement :

- La valeur de l'actif
- La capacité de refinancement
- L'attractivité du portefeuille.

Pour un gestionnaire immobilier, elle est un **marqueur de performance**, de compétence et de crédibilité vis-à-vis des mandants.

La qualité de la gestion des locaux vacants reflète la capacité du gestionnaire à :

- Comprendre le marché
- Protéger les intérêts patrimoniaux du propriétaire
- Créer de la valeur, même dans des contextes contraints.

La vacance constitue désormais un indicateur avancé de la performance d'un actif et de la solidité de sa stratégie locative. Elle engage la valeur, la liquidité et la capacité de financement du patrimoine.

Dans un cycle économique plus exigeant, la différence se crée dans la capacité à agir vite, à ajuster le positionnement et à piloter chaque mètre carré avec précision. La gestion des locaux vacants devient ainsi un révélateur de compétence et un véritable outil de création de valeur.

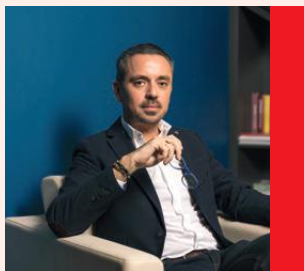
Maîtriser la vacance, c'est protéger l'actif aujourd'hui et préparer sa performance de demain.

DONNER DU SENS AUX NOMS DE NOS RUES

Les noms de rues ne sont pas de simples indications géographiques. Ils racontent une histoire, dessinent une mémoire collective, honorent des figures marquantes et reflètent l'identité d'un territoire. Pourtant, beaucoup de ces noms restent méconnus du grand public, tandis que d'autres grandes figures de l'histoire réunionnaise attendent encore la reconnaissance qu'elles méritent.

À travers cette rubrique, Vincent Le Baliner souhaite mettre en lumière celles et ceux qui ont façonné nos villes. Personnalités politiques, entrepreneurs, artistes, bâtisseurs, figures de l'engagement ou pionniers oubliés : tous ont contribué, à leur manière, à structurer l'espace urbain et à marquer leur époque.

Chaque numéro est l'occasion de découvrir un portrait. Un voyage au cœur de l'histoire et du territoire, pour mieux comprendre comment une ville se construit aussi à travers ses sources d'inspirations.



*Propos de
Vincent Le Baliner
Inovista*

Marius-Ary Leblond : Une signature réunionnaise au cœur de la littérature française

Georges Athénas naît le 21 février 1877 à Saint-Denis de La Réunion. Aimé Merlo voit le jour le 4 octobre 1880, également sur l'île. Cousins issus d'un milieu cultivé, ils grandissent dans une société coloniale marquée par des hiérarchies sociales et raciales fortes, où l'accès aux cercles intellectuels métropolitains demeure géographiquement et symboliquement lointain.

Très tôt attirés par les lettres, l'histoire et les humanités classiques, ils quittent La Réunion à la fin du XIX^e siècle pour poursuivre leurs études en métropole. À Paris, ils s'intègrent aux milieux littéraires et artistiques de la 3^{ème} République, période de grande effervescence intellectuelle où se croisent débats sur la colonisation, identité nationale et modernité artistique.

C'est dans ce contexte qu'ils choisissent d'écrire sous un pseudonyme commun : Marius-Ary Leblond.



Marius-Ary Leblond : un nom unique pour une œuvre collective

La confusion demeure fréquente. Beaucoup parlent de "Marius et Ary", comme s'il s'agissait de deux figures distinctes honorées conjointement. En réalité, Marius-Ary Leblond constitue un nom unique, choisi pour incarner une œuvre collective.

"Marius" correspond à Georges Athénas, "Ary" à Aimé Merlo, et "Leblond" scelle l'unité de leur démarche. Ce choix traduit une volonté forte : effacer les individualités au profit d'une voix commune. L'écriture devient collaborative, assumée comme telle, et la signature devient indissociable de cette fusion intellectuelle. Comprendre ce point éclaire le sens même de la plaque de rue : elle ne commémore pas deux écrivains séparés, mais une œuvre pensée à quatre mains.

Une consécration nationale : le prix Goncourt de 1909

La reconnaissance intervient en 1909 lorsque "En France" reçoit le prix Goncourt. Le roman met en scène de jeunes Créoles confrontés à la société parisienne, explorant le déracinement, l'ambition sociale et les tensions entre centre et périphérie.

Cette distinction marque une étape majeure. Pour la première fois, des auteurs originaires de La Réunion accèdent à la plus haute récompense littéraire française. L'événement installe durablement leur nom dans le paysage culturel national.

Une œuvre structurée entre roman colonial et analyse sociale

Avant et après le Goncourt, leur production s'inscrit dans la durée.

Dès 1903, La Sarabande témoigne de leur intérêt pour les dynamiques sociales et culturelles. En 1905, Le Zézère explore les réalités insulaires et les tensions identitaires propres aux sociétés coloniales. Avec Les Sortilèges (1907), ils approfondissent l'analyse des croyances, des structures familiales et des hiérarchies sociales dans les territoires ultramarins.

En 1929, L'Oued élargit leur regard vers d'autres espaces coloniaux, interrogeant les rapports entre domination, culture et territoire. Le Secret des tropiques poursuit cette réflexion en inscrivant la question coloniale dans une perspective plus large, mêlant exotisme apparent et critique implicite des systèmes de pouvoir.

Leur œuvre romanesque alterne ainsi entre observation sociologique, analyse des identités créoles et interrogation sur la place des colonies dans l'imaginaire français. Parallèlement, ils publient de nombreux essais et critiques d'art. Leur activité dépasse le roman : ils participent activement aux débats intellectuels de leur temps, commentent les courants artistiques et s'impliquent dans la vie culturelle parisienne.

Un engagement culturel concret pour La Réunion

Leur influence ne se limite pas à la littérature. Marius-Ary Leblond joue un rôle déterminant dans la constitution des premières collections du musée Léon-Dierx à Saint-Denis. Grâce à leurs réseaux parisiens, ils contribuent à l'acquisition et à l'envoi d'œuvres vers La Réunion. Ce geste participe à structurer durablement le paysage culturel réunionnais. Ils démontrent ainsi qu'écrire le territoire ne suffit pas : il convient aussi de l'équiper culturellement.

Une pensée entre mobilité et enracinement

Leur trajectoire alterne entre séjours métropolitains et ancrage insulaire. Cette mobilité nourrit leur regard critique. Ils analysent la distance, décrivent le décalage, interrogent la place des territoires ultramarins dans l'ensemble national.

Bien avant les théories contemporaines sur la créolité et les identités plurielles, leur œuvre aborde déjà la question de l'appartenance multiple et de la tension entre centre et périphérie. À La Réunion, leur nom demeure une référence majeure de l'histoire littéraire. Il incarne le moment où une voix insulaire accède au canon national et affirme sa légitimité intellectuelle.

Donner le nom de Marius-Ary Leblond à une rue revient à rappeler que la ville se construit aussi par la pensée. Les infrastructures dessinent l'espace. Les écrivains en dessinent le récit.

ZOOM SUR : LES LIEUX QUI PORTENT SON NOM

À La Réunion, le nom de Marius-Ary Leblond est inscrit principalement dans la toponymie. On le retrouve dans plusieurs communes : Saint-Pierre, Saint-Paul, Saint-Louis, Le Tampon et Saint-Joseph.

Fait révélateur, l'intitulé apparaît presque toujours sous la forme "Rue Marius et Ary Leblond". Toutes les communes reprennent ainsi la version avec "et", qui laisse penser qu'il s'agit de deux personnes distinctes. Or, Marius-Ary Leblond constitue un pseudonyme unique, une signature commune choisie par les deux écrivains.

Aucune rue ni aucun établissement public en métropole ne porte aujourd'hui leur nom. Leur reconnaissance toponymique demeure donc exclusivement réunionnaise.

À travers ces voies, l'île rend hommage à deux auteurs qui ont inscrit La Réunion dans l'histoire littéraire française.

KATIA SCHLOGEL,

DIRECTRICE DE L'ÉCONOMIE
RÉGIONALE RÉUNION-MAYOTTE À LA CEPAC

AU CŒUR DU FINANCEMENT ET DU DÉVELOPPEMENT DE L'ÉCONOMIE RÉGIONALE

Quel est votre rôle à la tête de la Direction de l'Économie Régionale à La Réunion et à Mayotte ?

À la tête de la Direction des marchés dédiés à l'Économie Régionale à La Réunion et à Mayotte, ma mission s'articule autour de la promotion et du développement de la Caisse d'Épargne CEPAC, sous l'impulsion de notre Directoire, mené par Christine Fabresse (Présidente) et Jean-Charles Pietrera (membre du Directoire en charge de l'outre-mer). Mon rôle est également de garantir à nos clients de la Banque de Développement Régional, un service d'excellence, personnalisé et d'expertise, afin de répondre à leurs demandes spécifiques et les accompagner dans la réalisation de leurs projets. Mon ambition : individualiser la relation client, offrir une expertise sectorielle et un service de qualité. Enfin, ma responsabilité en tant que manager consiste à tracer une ligne directrice et à donner un sens à nos actions. J'encourage mes collaborateurs à faire preuve d'audace et à se dépasser, tout en les aidant à évoluer en remettant en question les organisations, et, en stimulant leur potentiel.

Quel regard portez-vous aujourd'hui sur la dynamique économique de La Réunion à travers les projets portés par les entreprises ?

Malgré un contexte difficile, La Réunion connaît une réelle dynamique économique, avec de nombreux projets d'entreprises qui témoignent de la résilience de notre île, capable de transformer les contraintes en véritables opportunités. Nous constatons une structuration des groupes autour d'activités diversifiées, avec un solide ancrage dans le secteur immobilier, ce qui leur permet de naviguer plus aisément à travers les crises conjoncturelles ou structurelles. Lorsqu'un secteur rencontre des difficultés, un autre connaît une embellie, garantissant ainsi un équilibre.

Parmi les grands projets structurants que nous accompagnons, nous pouvons citer les initiatives en matière d'énergies renouvelables, telles que la centrale solaire de Bois Rouge, le parc éolien de

Accompagner
le développement
économique des
territoires,
c'est conjuguer
expertise bancaire,
proximité et capacité
à donner du sens
à l'action collective.



À La Réunion,
la résilience des
entreprises repose
sur leur capacité à
diversifier leurs
activités et à s'appuyer
sur l'immobilier
comme socle
stratégique de
long terme.

Bellevue, ou encore le projet de géothermie dans l'ouest. Ces investissements contribuent à la création d'un mix énergétique innovant. La Réunion est un véritable "laboratoire d'innovations" dans le domaine de la transition énergétique, un défi que nous sommes fiers de soutenir et qui fait parti de nos filières d'excellence, comme la santé, le logement et l'éducation.

Derrière ces projets ambitieux, se trouvent des femmes et des hommes audacieux, prêts à innover et à prendre des initiatives. La Réunion émerge ainsi comme un territoire où une génération d'entrepreneurs sait penser local tout en agissant global.

Quels sont aujourd'hui les principaux enjeux auxquels les entreprises réunionnaises doivent répondre pour mener à bien leurs projets ?

En raison de notre géographie insulaire, les entreprises réunionnaises sont confrontées à des enjeux spécifiques et souvent complexes pour mener à bien leurs projets :

- **Les surcoûts structurels** : Le fret maritime, les primes d'assurance élevées due aux risques climatiques accrus, ainsi que le coût des matières premières, alourdissent les charges des entreprises et nécessitent une gestion soigneuse.
- **Un marché limité** : Les économies ultramarines, comme celle de La Réunion, se heurtent à des marchés de petite taille, avec un nombre de clients restreint et peu de profondeur. Cela complique la capacité des entreprises à s'adapter rapidement aux changements. De plus, l'exportation est souvent semée d'embûches, notamment en raison des normes, de la logistique à mettre en place, des volumes à gérer, et de la pression sur les prix comparativement aux territoires voisins.
- **Une dépendance aux aides publiques** : De nombreuses entreprises doivent également composer avec les délais incertains de versement des subventions et aides fiscales, générant des problématiques de trésorerie.

Tous ces enjeux impactent le cycle d'exploitation des entreprises, et nécessitent un financement adéquat, qu'il s'agisse de fonds propres, de lignes de crédit à court terme ou d'apports de fonds d'investissement. Cependant, chaque outil de financement a son propre impact sur la rentabilité. Une gestion rigoureuse et stratégique s'avère essentielle pour garantir la pérennité et le développement de ces entreprises sur le long terme.

Quel rôle jouent vos équipes dans l'accompagnement des projets des entreprises sur le territoire ?

Nos équipes jouent un rôle essentiel dans l'accompagnement des projets d'entreprises sur notre territoire, notamment en proposant les solutions de financement les mieux adaptées. La Caisse d'Epargne CEPAC et le groupe BPCE disposent d'une gamme complète de produits adaptés aux besoins à court terme, moyen et long terme, sans oublier le financement de haut de bilan pour les entreprises et les divers acteurs économiques. C'est la raison pour laquelle, nous avons créé Smalt Capital, fonds réunionnais de capital risque qui répond à un vrai besoin sur l'île.

Avec l'appui de l'ensemble des filiales et partenaires du groupe BPCE, nos équipes sont également en capacité de répondre aux préoccupations variées de nos entrepreneurs, collectivités, hôpitaux et bailleurs sociaux. Que ce soit pour des besoins liés à l'assurance, à la sécurité informatique, à la transition énergétique ou encore à la couverture des taux, de changes et des matières premières, notre objectif est d'être à leur écoute et de leur offrir des solutions pertinentes et adaptées à leurs attentes.

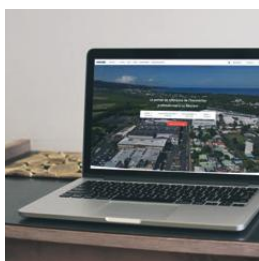
Comment accompagnez-vous les attentes des entreprises réunionnaises en matière d'immobilier, et d'immobilier d'entreprise ?

En tant que banque régionale, notre engagement envers les entreprises réunionnaises en matière d'immobilier, et plus particulièrement d'immobilier d'entreprise, se traduit par un soutien concret à chaque étape de leurs projets. Nous finançons l'accession, accompagnons les rénovations, et collaborons avec des opérateurs publics et privés sur des initiatives qui favorisent la cohésion sociale.

L'immobilier représente une véritable pierre angulaire pour les entreprises industrielles et commerciales à La Réunion, où l'accès à des biens immobiliers est particulièrement limité. C'est pourquoi nous offrons des solutions de crédit, mais aussi des dispositifs tels que des cautions, des crédits d'accompagnement, et des garanties financières d'achèvement pour nos clients du secteur immobilier. Grâce à notre flexibilité, nous sommes en mesure d'accorder des crédits PLS et d'investir dans certaines opérations stratégiques. Nous avons participé au développement immobilier sur la zone aéroportuaire, et plus récemment, de l'Espace BERTEL à Saint Denis.

RESTEZ CONNECTÉS À L'IMMOBILIER D'ENTREPRISE L'INFORMATION QUI COMPTE, LÀ OÙ VOUS ÊTES

L'immobilier d'entreprise évolue sans cesse, et pour ne rien manquer des opportunités, des insights marché et des coulisses de notre métier, une seule solution : nous suivre sur nos réseaux sociaux ! Interviews exclusives, analyses pointues, offres en avant-première, événements... Accédez à une information ciblée et experte sur nos différentes plateformes digitales.



SITE INOVISTA Le portail incontournable de l'immobilier d'entreprise

Que vous soyez une entreprise, un investisseur, institutionnel ou encore un propriétaire, retrouvez toutes nos annonces immobilières, services, outils en ligne et guides pratiques pour faciliter vos projets immobiliers professionnels.

www.inovista.re



SPOTIFY Des journées en musique

Parce qu'une bonne playlist booste l'énergie et la motivation, Inovista vous accompagne aussi en musique sur Spotify. Trajet, concentration, sport, pause café ou célébrations : une playlist pour chaque moment du quotidien.



YOUTUBE Vidéos exclusives et témoignages

Interviews, focus sur nos offres coups de cœur, témoignages clients et collaborateurs... Plongez dans l'univers Inovista et découvrez l'immobilier autrement.



LINKEDIN Le réseau des professionnels

Marché, tendances, conseils stratégiques, opportunités, recrutement : suivez nos analyses et échangez avec notre communauté d'experts.



FACEBOOK L'info et les coulisses

Quizz, actualités, vie d'entreprise... Découvrez l'ADN d'Inovista sous un autre angle et interagissez avec nous !

IN NE MANQUEZ RIEN DE L'IMMOBILIER D'ENTREPRISE
suivez-nous dès aujourd'hui !

PROLONGEZ LA RÉFLÉXION, ABONNEZ-VOUS À PERSPECTIVES

Découvrir Perspectives, c'est entrer dans une lecture différente de l'immobilier d'entreprise. Une lecture qui dépasse la seule question des mètres carrés pour interroger les usages, les territoires et les décisions stratégiques qui façonnent durablement l'économie.



Pour en savoir plus
sur notre Groupe,
rendez-vous sur
notre site internet :
www.inovista.re

Créé en 2010 à La Réunion, **Inovista** accompagne entreprises, investisseurs, propriétaires et acteurs publics dans leurs décisions immobilières, avec une conviction forte : l'immobilier d'entreprise est **un levier structurant du développement économique et territorial**. Chaque implantation, chaque immeuble, chaque projet engage le long terme. Il mérite donc une approche experte, indépendante et rigoureuse.

Implanté aujourd'hui à La Réunion, aux Antilles et en Hexagone, le groupe s'appuie sur une **connaissance fine** des marchés ultramarins et sur une organisation multi-métiers couvrant l'ensemble du cycle immobilier :

commercialisation d'actifs professionnels, gestion locative, études de marché et conseil stratégique, gestion d'investissements immobiliers, montage d'opérations et co-promotion immobilière.

Cette **vision globale de l'immobilier d'entreprise** permet à Inovista d'intervenir à chaque étape, avec un même objectif : **sécuriser les décisions et créer de la valeur durable**, dans l'intérêt des projets comme des territoires.

POURQUOI PERSPECTIVES ?

Perspectives est né d'une évidence : dans un contexte économique incertain et un cadre réglementaire toujours plus exigeant, la compréhension fine du marché est devenue un préalable indispensable à l'action.

À travers ce magazine, Inovista partage ses analyses, ses retours d'expérience et donne la parole à celles et ceux qui façonnent la ville : entreprises, investisseurs, architectes, juristes, urbanistes, collectivités.

L'ambition n'est pas de commenter l'actualité, mais d'apporter du recul, de décrypter les mutations en cours et d'éclairer les choix immobiliers de long terme.

Chaque numéro propose des analyses de marché, des décryptages juridiques et financiers, des regards croisés sur les territoires ultramarins et des contenus conçus pour rendre lisibles des sujets complexes, sans jamais les simplifier à l'excès.



S'abonner à Perspectives Pour prolonger la réflexion, numéro après numéro

S'abonner à Perspectives, c'est recevoir régulièrement une lecture experte, indépendante et utile de l'immobilier d'entreprise, pour anticiper les tendances, nourrir ses décisions et mieux comprendre les dynamiques économiques des territoires.



Scannez le QR Code
pour vous abonner gratuitement
au magazine Perspectives

UN NOUVEAU CŒUR COMMERCIAL

AU CENTRE DE SAINT-ANDRÉ

Situé au 108 avenue de Bourbon à Saint-André, au carrefour des principales artères commerçantes du centre-ville (avenues de Bourbon, Île-de-France et République), le Carré Église redonne vie à deux sites emblématiques dans le cadre du Nouveau Plan National pour la Rénovation Urbaine.

À travers la réhabilitation de l'**École des Frères** (1844) et la revalorisation du **Marché Couvert**, ce projet conjugue patrimoine, centralité et dynamisme commercial.

Un ensemble patrimonial structurant

Le Carré Église s'organise autour de deux bâtiments complémentaires :

• La Maison des Frères

Immeuble réhabilité sur deux niveaux (RDC + R+1) développant :

- 274 m² en rez-de-chaussée
- 307 m² à l'étage

Espaces modulables classés ERP avec ascenseur, escaliers internes, cloisons adaptables et sanitaires.

Livraison en **état brut intérieur**, fluides et électricité en attente pour un aménagement sur-mesure.

Atouts complémentaires :

- Terrasses côté avenue de Bourbon et arrière côté Eglise
- Cour arrière aménageable avec un bel espace événementiel

Un cadre idéal pour des concepts différenciants : restauration, coworking, commerce spécialisé ou activités de services.

• Le Marché Couvert

Halle de 336 m² (hauteur sous charpente 2,8 m), composée d'une structure métallique ancienne conservée et valorisée.

Elle propose des cellules commerciales de 13 à 40 m², équipées des réseaux électriques et d'eau, avec 4 portails (piéton, PMR, livraison et issues de secours)

Un véritable lieu de vie urbain

Pensé comme un espace d'animation et de convivialité, le projet s'articule autour d'une place **urbaine arborée entièrement piétonne**, équipée de bancs et gradins. Cette configuration favorise les flux, les événements et la synergie entre commerces, dans un environnement sécurisé et qualitatif. De nombreux parkings à proximité complètent l'accessibilité du site.

Locaux commerciaux

SAINT-ANDRÉ

À LOUER - 850 M²

(DIVISIBLES À PARTIR DE 170 M²)

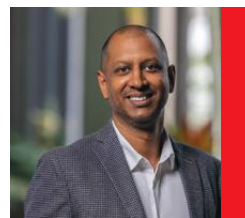


Une opportunité stratégique dans l'Est

Par sa localisation centrale, son identité patrimoniale forte et sa modularité, le Carré Église répond aux attentes d'enseignes souhaitant :

- s'implanter au cœur du centre-ville de Saint-André,
- bénéficier d'un environnement urbain en pleine requalification,
- développer un concept dans un lieu à forte valeur symbolique et architecturale.

Un projet structurant appelé à devenir une nouvelle adresse commerciale de référence dans l'Est.



Contact & informations

Schevin BHAGOBAN
Consultant

schevin.bhagoban@inovista.re
06 92 17 88 01 - 02 62 34 00 34

Ce patrimoine culturel et chargé d'histoire a été mis en valeur pour conserver son authenticité et son charme. Avec le projet **NPNRU (Nouveau Programme National de Renouvellement Urbain)**, Saint-André s'engage à préserver et à valoriser le patrimoine de la ville tout en répondant aux besoins modernes de sa communauté.

32 RUE ALEXIS DE VILLENEUVE :

UN ACTIF TERTIAIRE RARE AU SEIN DU CARRÉ D'OR

Bureaux

SAINT-DENIS

À VENDRE - 2 225 M²



Situé en plein centre-ville de Saint-Denis, au 32 rue Alexis de Villeneuve, cet ensemble immobilier tertiaire constitue une opportunité d'investissement rare sur l'un des secteurs les plus recherchés du Nord de l'île.

Implanté dans **le carré d'or dionysien**, à proximité immédiate des services, administrations et axes structurants, l'actif accueille actuellement **le siège social de Prudence Créole (groupe Generali)**. Il s'adresse en priorité à des investisseurs ou marchands de biens à la recherche d'un ensemble immobilier à fort potentiel patrimonial et stratégique.

Un ensemble immobilier structuré et fonctionnel

Développé sur **2 225 m² non divisibles**, le site se compose de quatre bâtiments indépendants à usage de bureaux, implantés sur deux parcelles totalisant **2 203 m² en zone AVAP (Aire de Valorisation de l'Architecture et du Patrimoine)**.

L'ensemble propose une organisation équilibrée entre **bureaux cloisonnés et espaces ouverts**, des accès directs depuis la rue Alexis de Villeneuve pour plusieurs bâtiments, ainsi que **39 parkings privés**, un ratio particulièrement attractif pour le centre-ville.

Chaque bâtiment bénéficie de caractéristiques propres (balcons, jardin privatif, cour intérieure, espaces de convivialité), offrant **une souplesse d'exploitation** et des perspectives de valorisation à moyen et long terme.

Un actif à forte valeur patrimoniale

Par sa localisation, ses volumes et sa configuration, le 32 rue Alexis de Villeneuve répond aux attentes d'acteurs souhaitant :

- sécuriser **un investissement tertiaire prime** en centre-ville,
- accompagner **une stratégie de transformation ou de revalorisation immobilière**,
- ou repositionner un actif existant dans un marché où l'offre de cette nature reste extrêmement limitée.



Contact & informations

Schevin BHAGOBAN

Consultant

schevin.bhagoban@inovista.re

06 92 17 88 01 - 02 62 34 00 34

Découvrez l'actif en vidéo

Pour une immersion complète, une vidéo de présentation de l'ensemble immobilier est disponible.

Scannez le QR Code ci-contre pour découvrir le site, ses volumes et son environnement.



PAE PIERREFONDS

DONNER DE L'ESPACE À VOS AMBITIONS

Le plus grand parc d'activités du Sud

Implantez votre entreprise au cœur d'un parc inédit, moderne et durable. Le PAE Pierrefonds vous offre des locaux flexibles, un emplacement stratégique et un cadre pensé pour accompagner la croissance de vos projets.

Des prestations conçues pour vos besoins

Le PAE Pierrefonds propose des bâtiments modernes et fonctionnels, adaptés aux standards d'aujourd'hui :

- **Près de 10 000 m² au total** répartis en 30 lots de 170 à 2 100 m² avec possibilité de regrouper plusieurs lots
- **Des espaces lumineux** avec baies vitrées protégées, mezzanines aménagés en 1^{er} jour, façades avec bardage transparent
- **Accès facilité avec 4 portails coulissants**, portes sectionnelles pour les produits et marchandises, stationnements privatifs
- **Qualité et sécurité** : isolation performante, accès sécurisés, gestion harmonisée des espaces communs
- **Un cadre durable** : production solaire, gestion raisonnée des eaux, espaces verts et plantations.

Un cadre adapté à vos métiers

Le PAE Pierrefonds a été conçu pour accueillir une grande diversité d'activités :

- **Production & transformation** : agroalimentaire, matériaux, construction, recyclage, énergies renouvelables.
- **Savoir-faire** : métiers du bâtiment, métiers de bouche, ateliers de création et de production locale.

Un véritable écosystème professionnel, pensé pour favoriser les synergies et offrir un cadre propice à l'innovation, à la productivité et au rayonnement des entreprises.

Locaux d'activités

SAINT-PIERRE

À VENDRE - 10 000 M²

(DIVISIBLES À PARTIR DE 170 M²)



Un emplacement stratégique et accessible

Au cœur de la **ZAC Roland Hoareau**, le PAE Pierrefonds bénéficie d'une situation exceptionnelle :

- **À 1 minute de la RN1**, vos équipes et vos clients accèdent rapidement à tous les pôles du Sud
- **À 5 minutes du pôle d'échanges Roland Hoareau**, qui relie directement le parc aux principales communes (Saint-Pierre, Saint-Louis, Le Tampon, L'Étang-Salé, etc.)
- À proximité de **Pierrefonds Village**, nouveau quartier de vie accueillant plus de 2 000 habitants et des services de proximité.

Planter son entreprise à Pierrefonds, c'est gagner en visibilité, en efficacité et en attractivité.



Parlez-nous de vos projets

Le PAE Pierrefonds vous propose des disponibilités à la vente dès 170 m².

nathalie.khau@inovista.re
0262 34 00 34



Scannez pour découvrir
la plaquette de présentation :
www.paepierrefonds.re





Réf. 1387472

SAINTE-MARIE

À LOUER - 507 M²

(DIVISIBLES À PARTIR DE 178 M²)

Plateau immédiatement opérationnel, entièrement aménagé, avec loyer exceptionnel grâce au dispositif FEDER. Stationnements et accès direct aéroport/RN2.



Réf. 1265920

SAINTE-CLOTILDE

À LOUER - 2 160 M²

(DIVISIBLES À PARTIR DE 1 030 M²)

ZI du Chaudron, au centre du 1^{er} secteur tertiaire de l'île, installez votre entreprise dans un immeuble mixte aux meilleurs standards. Unique sur le marché : plateaux de 1 000 m² avec espaces extérieurs.



Réf. 516436

SAINTE-CLOTILDE

À VENDRE / À LOUER - 1 117 M²

(DIVISIBLES À PARTIR DE 293 M²)

Installez votre entreprise à la Technopole et auprès de plus de 90 entreprises de renom dans le domaine de l'Innovation et profitez de cette synergie qui promeut le savoir-faire réunionnais ! Prix attractifs, à visiter rapidement !



Réf. 1409787

SAINT-DENIS

À VENDRE - 2 225 M²

Rare dans le carré d'or de Saint-Denis ! Vente en bloc d'immeubles de bureaux accueillant actuellement le siège social de la Prudence Créole ! Une opération idéale pour un marchand de biens ou un investisseur. A visiter.



Réf. 1040772

SAINT-DENIS

À VENDRE - 1 801 M²

L'ancien siège social de la Banque de la Réunion (BR) construit en 1970 propose une surface incroyable. Visibilité, parkings sous-sol, accès livraison ou drive... tous les ingrédients pour du grand retail ou un siège social emblématique !



Réf. 1386458

SAINT-DENIS

À VENDRE - 1 550 M²

(DIVISIBLES À PARTIR DE 25 M²)

L'héritage transformé en opportunité. Cet immeuble emblématique du centre-ville entame une nouvelle vie. Rénové en profondeur, il conjugue l'histoire à l'innovation pour accueillir les bureaux les plus contemporains du chef-lieu.



Réf. 1127473

LE PORT

À VENDRE - 5 154 M²

(DIVISIBLES À PARTIR DE 81 M²)

Ces immeubles se situent dans un nouveau quartier en plein essor : la ZAC Triangle de l'Oasis où se développent de nombreux projets structurels et ambitieux. Rejoignez la médiathèque, l'Ecole des Beaux Arts, l'ENSA, le Campus Elie !



Réf. 1389539

LE PORT

À LOUER - 392 M²

(DIVISIBLES À PARTIR DE 193 M²)

Plateaux rénovés avec terrasses privatives apportant prestation et confort de travail. Configuration flexible et stationnements à proximité immédiate.



Réf. 1252736

LE PORT

À VENDRE / À LOUER - 1 548 M²

(DIVISIBLES À PARTIR DE 62 M²)

ZAC Les Mascareignes accueillant de nombreuses entreprises artisanales et commerciales, immeuble ERP dans un secteur très dynamique et prisé ! De nombreux services et des stationnements déjà présents au pied de l'immeuble.



Réf. 1325706

SAINT-GILLES-LES-HAUTS

À VENDRE / À LOUER - 1 613 M²

Programme neuf disponible en VEFA, terrasses vue mer et stationnements dédiés. Opportunité rare dans un secteur Ouest en plein développement.

Offres locaux d'activités



Réf. 1421915

SAINTE-MARIE

À VENDRE - 1 319 M²

(DIVISIBLES À PARTIR DE 459 M²)

PAE La Mare, à 1 minute de l'échangeur RN DUPARC et de la zone aéroportuaire, locaux d'activité avec bureaux. Belle opportunité d'investissement en exclusivité avec occupant de qualité et bail récent !



Réf. 1011274

SAINTE-MARIE

À LOUER - 789 M²

À 5 minutes de l'échangeur de Gillot, dans un parc d'activités neuf, local avec accès poids lourds, hauteur 8 m, capacité 800 palettes et bureaux aménagés.



Réf. 611340

SAINTE-CLOTILDE

À LOUER - 480 M²

Au cœur de la ZI du Chaudron, sur l'artère principale Edouard Manès, local idéal showroom ou activité spécialisée avec nombreuses vitrines.



Réf. 1345783

SAINTE-CLOTILDE

À LOUER - 775 M²

Implanté dans la ZAC Finette, local traversant sur site clos avec cour indépendante 256 m², hauteur jusqu'à 5,6 m et accès sécurisé par portail automatique.



Réf. 1415620

SAINTE-CLOTILDE

À VENDRE OU À LOUER - 847 M²

Dans la ZAC Finette, bâtiment sur 1 002 m² de foncier avec 265 m² de stockage hauteur 5 m, porte 4 x 6 m et cour sécurisée 300 m².



Réf. 297339

LE PORT

À LOUER - 3 060 M²

A 1 mn des quais et à 2 mn de la RN1, une disponibilité très rare dans le secteur : entrepôt avec beau volume de stockage, bureaux d'accompagnement en mezzanine entièrement aménagée.



Réf. 1313037

SAINT-PAUL

À LOUER - 2 241 M²

(DIVISIBLES À PARTIR DE 524 M²)

ZI Cambaie, dans un quartier en pleine mutation, ces locaux d'activité neufs situés en face de FIBRES, proposent de beaux volumes de stockage et peuvent aussi accueillir des show-rooms pour magasins spécialisés ou vente au comptoir.



Réf. 2138892

SAINT-LOUIS

À LOUER - 1 520 M²

(DIVISIBLES À PARTIR DE 760 M²)

À proximité immédiate de la 4 voies, local industriel neuf avec cour sécurisée 2 200 m² et hauteur jusqu'à 8 m.



Réf. 1413657

SAINT-PIERRE

À VENDRE - 9 854 M²

(DIVISIBLES À PARTIR DE 167 M²)

Donner de l'espace à vos ambitions, c'est aussi vous offrir la meilleure adresse du Sud : l'entrée de la ZAC Roland Hoareau. Le PAE Pierrefonds s'adapte à chaque projet et devient le point d'ancrage pour vos activités.



Réf. 1288563

SAINT-JOSEPH

À LOUER - 700 M²

(DIVISIBLES À PARTIR DE 350 M²)

Immeuble indépendant
Implanté dans une ZAC en développement accueillant de grandes enseignes, bâtiment neuf avec cour de 1 500 m² et hauteur faîtière 8,92 m.



Réf. 1380072

SAINT-ANDRÉ

À LOUER - 850 M²

(DIVISIBLES À PARTIR DE 95 M²)

Au carrefour des axes majeurs du centre-ville, site emblématique réhabilité (École des Frères 1844 et Marché Couvert) au cœur d'une place piétonne animée et arborée.



Réf. 2139972

SAINTE-CLOTILDE

À LOUER - 648 M²

En angle au cœur du Chaudron, profitez d'une visibilité stratégique sur un secteur dynamique. Showroom de 328 m² hauteur 4,50 m, vaste cour de 520 m² et terrain clôturé.



Réf. 611340

SAINTE-CLOTILDE

À LOUER - 480 M²

Au cœur de la ZI du Chaudron, sur l'artère principale Edouard Manès, local idéal showroom ou activité spécialisée avec nombreuses vitrines.

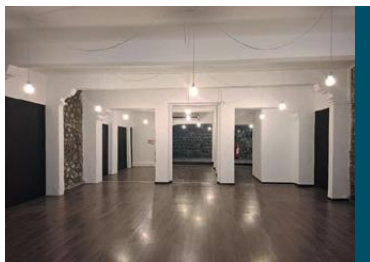


Réf. 1026654

SAINT-DENIS

À LOUER - 304 M²

Rue Labourdonnais, axe majeur du centre-ville, petit immeuble indépendant en pierre avec parkings privatifs. Idéal pour activité de services à toute proximité du Carré KtDral, du nouvel hôtel MGallery Collection (Accor) et de la rue Rontaunay.



Réf. 1444171

SAINT-DENIS

À LOUER - 198 M²

Prestigieux local, idéalement situé à proximité du Carré KtDral, cœur vibrant du chef-lieu. Offrant une visibilité exceptionnelle et un emplacement stratégique, cet espace est parfait pour dynamiser votre activité dans un cadre urbain prisé.



Réf. 1429704

SAINT-DENIS

À LOUER - 374 M²

Au cœur du principal pôle de vie du chef-lieu, entre Radisson et Barachois, immeuble XVIIIe au cachet patrimonial, classé ERP, idéal restauration ou concept à forte identité.



Réf. 762559

SAINT-DENIS

À LOUER - 230 M²

Installez-vous dans un bâtiment historique de 1844 offrant 11 m de façade sur la rue Labourdonnais. Plateau au cachet ancien, showroom climatisé et stockage attenant.



Réf. 1092788

LA POSSESSION

À LOUER - 350 M²

À proximité immédiate de la 4 voies, dans un environnement dynamique (pharmacie, cabinets médicaux, restauration), local rénové avec visibilité exceptionnelle et 5 parkings sécurisés.



Réf. 873364

LA POSSESSION

À LOUER - 161 M²

(DIVISIBLES À PARTIR DE 12 M²)

Au sein du nouveau centre-ville de La Possession, le long d'un mail commercial de 130 m, intégrez un programme de 32 boutiques, 355 parkings et 5 000 m² de bureaux.



Réf. 1436962

SAINT-PAUL

À LOUER - 923 M²

En angle route de Cambaie / avenue du Grand Piton, bénéficiez d'une forte visibilité sur axe mixte. Bâtiment ERP avec quai de déchargement, terrasse extérieure et 21 parkings privés.

Nos dernières transactions



LOUÉS
BRAS PANON - 192 M² DE LOCAUX D'ACTIVITÉ



LOUÉS
LA POSSESSION - 2 902 M² DE TERRAIN



LOUÉS
LA POSSESSION - 152 M² DE COMMERCE



LOUÉS
LA POSSESSION - 330 M² DE LOCAUX D'ACTIVITÉ



LOUÉS
LA POSSESSION - 385 M² DE LOCAUX D'ACTIVITÉ



LOUÉS
LA POSSESSION - 4 031 M² DE LOCAUX D'ACTIVITÉ



LOUÉS
LE PORT - 97 M² DE COMMERCE



LOUÉS
SAINT-BENOIT - 207 M² DE LOCAUX D'ACTIVITÉ



LOUÉS
SAINTE-CLOTILDE - 475 M² DE LOCAUX D'ACTIVITÉ



LOUÉS
SAINT-PAUL - 9 M² DE BUREAUX



LOUÉS
SAINT-PAUL - 15 M² DE BUREAUX



LOUÉS
SAINT-PIERRE - 94 M² DE BUREAUX



LOUÉS
SAINTE-CLOTILDE - 45 M² DE BUREAUX



LOUÉS
SAINTE-CLOTILDE - 510 M² DE BUREAUX



LOUÉS
SAINTE-MARIE - 160 M² DE LOCAUX D'ACTIVITÉ



LOUÉS
SAINTE-MARIE - 1 564 M² DE LOCAUX D'ACTIVITÉ



VENDUS
SAINT-DENIS - 299 M² DE BUREAUX



VENDUS
SAINT-DENIS - 509 M² DE BUREAUX



VENDUS
SAINT-PAUL - 95 M² DE BUREAUX

Là où l'économie avance, les entreprises évoluent et s'implantent. Inovista accompagne cette dynamique en facilitant chaque projet immobilier avec expertise et engagement.



PRISM

BUREAUX ET COMMERCES NEUFS À VENDRE OU À LOUER



**Un emplacement d'exception
dans la ville du Port**



Rejoignez la ZAC Triangle de l'Oasis et son hub de formation et de recherche : Ecole des Beaux Arts, Ecole d'Architecture, Campus Elie, Médiathèque



Ses résidences fonctionnelles
et ses commerces de proximité



Sa nouvelle gare routière
desservie par 14 lignes de bus

Ouvert sur le Jardin de l'Oasis, PRISM accueillera commerces et bureaux dans un environnement dynamique et attrayant. Ses futurs usagers profiteront d'espaces modernes et fonctionnels ainsi que d'équipements de qualité.

Cadre idéal pour les professions médicales ainsi que les activités liées à l'emploi et à la formation. Réservez votre espace dès aujourd'hui !

Pour plus d'informations

INOViSTA

0262 34 00 34
contact@inovista.re

Consulter
la plaquette :

