

L'investissement immobilier dans les DOM-TOM. Une piste pour les entreprises et les particuliers

Réduire la pression fiscale, améliorer son résultat, réaliser des plus-values immobilières représentent les préoccupations principales de tout acquéreur. Investir dans les DOM-TOM constitue l'un des moyens pour y parvenir. C'est dans cette optique que depuis 2006, la société CAP PROJETS, spécialisée dans l'investissement immobilier Outre-Mer, délivre ses conseils sur les facteurs qui favorisent la rentabilité à long terme.



« Les diverses lois de défiscalisation sont un bon moyen pour réduire la pression fiscale des entreprises et des particuliers mais ce n'est pas la clé de voute d'un bon investissement. En effet la pierre angulaire du dispositif réside dans le choix et la sélection du support immobilier tant pour son prix que pour son emplacement le tout mis au service de la valorisation patrimoniale », estime Fernando SANTOS, directeur associé de la société CAP PROJETS. Ce conseil de bon sens est l'une des premières conditions de la réussite d'un investissement, mais ce n'est pas tout : « Pour réussir une opération pérenne il faut avoir une bonne assise financière de l'ordre de 30 à 40 000 €, tout en étant déjà propriétaire de sa résidence principale afin de s'assurer des conditions optimales de financement et ce même si l'apport dans cette opération n'est que rarement nécessaire » ajoute-t-il en substance. Le cœur de métier de CAP PROJETS : proposer aux cabinets et aux conseillers en gestion de patrimoine des produits à fort potentiel pour les entreprises et les particuliers. Pour lui et ses associés David PONTHEAUX et Jean-Paul LAVERNE, leur activité répond à un besoin clairement identifié : Sélectionner les meilleures opportunités immobilières en adéquation avec le prix et les besoins du marché local, afin d'obtenir les meilleures réductions fiscales et réaliser des plus-values à terme, dans le but de valoriser



> Fernando SANTOS, directeur associé de la société CAP PROJETS.

l'entreprise et le patrimoine des ménages. De nombreux dispositifs législatifs existent pour inciter à l'investissement : La loi GIRARDIN, par exemple, permet de réduire les impôts jusqu'à environ 12 000 € par an sur 5 ans et générer une trésorerie positive aux alentours de 200 € par mois en prenant en considération un investissement autour de 170 000 €. Quant à la loi DUFLOT Outre-Mer, pour la même enveloppe financière, l'économie fiscale s'élève à environ 5 500 € par an sur 9 ans tout en générant un effort d'épargne aux alentours de 200 € par mois, alors qu'une même opération en DUFLOT Métropole génère seulement 3 400 € de réduction d'impôt par an avec un effort d'épargne de plus de 350€ par mois. Pour les entreprises la loi GIRARDIN permet de déduire de son résultat net l'intégralité de l'investissement ce qui offre à ces dernières la possibilité d'avoir grâce à l'économie d'IS (impôts sur les sociétés) un excédent de trésorerie ou de distribuer plus de dividendes aux actionnaires, soit un gain immédiat d'environ 33% (IS). « Une attention particulière est portée donc sur le dispositif Girardin, en place jusqu'au 31 décembre 2017 car elle offre des opportunités d'investissement particulièrement attrayantes pour les sociétés comme pour les particuliers », insiste Fernando SANTOS. Il regrette d'ailleurs que ce dispositif soit trop peu utilisé par les sociétés.

>> « D'avantage de garanties de rendements »

La démarche de CAP PROJETS, consiste à « faire correspondre le produit immobilier à la demande locale et de favoriser les programmes à taille humaine » poursuit-t-il. Cela exige un travail conséquent en amont : réaliser une étude de marché pour évaluer les besoins locaux, la demande locative, le potentiel du bien et l'évolution du quartier ou de la commune, d'un point de vue démographique et économique, pour une revente dans les meilleures conditions. Une fois la vente réalisée, CAP PROJETS tient à suivre tous les programmes de la conception à la réalisation en allant jusqu'à la livraison. « Il est très important de garantir le suivi longitudinal de chaque programme afin de permettre des reventes à terme optimales ce qui constitue pour certains la finalité de l'opération. C'est pour cette raison que nous nous rendons régulièrement sur place, afin de suivre l'évolution dans le temps de chaque investissement », assure Fernando SANTOS. La pression fiscale en métropole, des normes de plus en plus contraignantes qui engendrent des coûts de construction élevés sont autant de facteurs qui, d'après lui, ont découragé bon nombre de promoteurs et investisseurs. Aussi l'analyse du marché des DOM-TOM incite le dirigeant et ses associés à maintenir le cap sur l'outre-mer. « Les DOM-TOM ont gardé un niveau de prix cohérent sur ces 10 dernières années et les dispositifs fiscaux restent plus attractifs qu'en métropole. Les projets ultramarins, lorsqu'ils sont rigoureusement sélectionnés, offrent davantage de garanties de rendement, ce qui a pour effet de permettre aux investisseurs de réaliser de bonnes opérations lors de la revente à terme. Le tout étant de garder un œil attentif quant à la distorsion du marché entre le neuf et l'ancien », estime-t-il. C'est pour cette raisons que les associés



participent régulièrement à des tables rondes avec des promoteurs, constructeurs et des gestionnaires locaux pour envisager de nouvelles réalisations et réfléchir sur la manière dont elles peuvent répondre aux besoins des acteurs du marché. ■