

PERSPECTIVES

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

IMMOBILIER PUBLIC

**IMMOBILIER PUBLIC
À LA RÉUNION :
REPENSER LES ESPACES
POUR CONSTRUIRE L'AVENIR**

ÉCONOMIE

**SUD DE LA RÉUNION :
DEUX PROJETS STRUCTURANTS
POUR L'ÉCONOMIE LOCALE**



N°2

MAGAZINE SEMESTRIEL OFFERT PAR

iNOVISTA
CONSEIL EN IMMOBILIER D'ENTREPRISE

L'actu d'Inovista

- 04 Un semestre en mouvement
- 05 Aller plus loin, ensemble

Groupe

- 06 Indigo, catalyseur d'opérations et levier de transformation des territoires

Nos talents

- 07 De nouveaux talents pour renforcer nos équipes

Outre-mer

- 08 Immobilier d'entreprise dans les DROM : un marché en structuration

L'actu RSE et ESG

- 10 Réduire l'empreinte carbone du BTP réunionnais : mission (Im)possible ?

Immobilier public

- 12 Immobilier public à La Réunion : Repenser les espaces pour construire l'avenir

L'actu société

- 14 Comprendre les montages REIM : décryptage d'un outil stratégique au service du territoire

Ils font la ville

- 15 Le Club Immobilier Océan Indien élit son nouveau président et affirme ses ambitions pour 2025-2027

Portrait de client

- 16 Extrait de notre entretien avec Arnaud Maisonobe, Président du groupe Macé

Economie

- 18 Sud de La Réunion : deux projets structurants pour l'économie locale

L'actu juridique

- 19 Les dernières jurisprudences des baux commerciaux : comprendre les évolutions pour mieux sécuriser ses contrats

Notre partenaire

- 20 Silvain Tarneaud
Anticiper et maîtriser les charges foncières et d'urbanisme : un enjeu de compétitivité pour les porteurs de foncières et de projets

Gestion locative

- 22 Les coulisses d'une gestion efficace : documenter pour mieux agir

Service Inovista

- 23 Expertises immobilières : un nouveau partenariat pour plus de valeur

Au nom de la ville

- 24 Donner du sens aux noms de nos rues

Portrait

- 26 Carole Navarro, l'architecture comme révélateur d'identité

Incubateur

- 27 Inovista : incubateur d'idées et révélateur d'artistes

- 28 L'actu Digitale

- 29 Échos médiatiques

Les offres Inovista

- 30 37 Labourdonnais : l'héritage transformé en opportunité
- 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

CONTINUER, ENSEMBLE



Perspectives s'inscrit dans un mouvement : construire, réhabiliter, investir, gérer... autant d'actes qui dessinent la ville et tracent l'avenir de nos territoires. À travers ce magazine, nous voulons raconter comment l'immobilier façonne notre environnement et accompagne son développement.

Nous sommes heureux de vous présenter ce 2^{ème} numéro, encore plus abouti et ouvert sur celles et ceux qui animent, transforment ou fabriquent l'espace urbain. Ce magazine se nourrit des regards croisés, des expériences partagées et des ambitions collectives qui façonnent notre quotidien professionnel.

Le premier semestre 2025 a illustré la richesse et la diversité de nos actions : structuration d'opérations d'envergure comme l'Espace Bertel, élargissement de notre champ d'intervention aux Antilles, partenariats stratégiques, études inédites sans oublier notre présence sur les scènes nationales de l'immobilier.

Chaque étape confirme une évidence : La Réunion et la France Océanique occupent une place stratégique dans la dynamique économique et immobilière française. Ils portent des enjeux singuliers (rareté foncière, adaptation climatique, besoins en infrastructures) mais aussi des atouts considérables : jeunesse, ouverture internationale, capacité d'innovation et résilience économique. Cet équilibre entre contraintes et opportunités forge une véritable stratégie de développement.

L'immobilier engage avant tout des femmes et des hommes. Concevoir, financer, exploiter, transformer :

autant de défis collectifs portés par une chaîne de métiers et de talents. Promoteurs, investisseurs, architectes, ingénieurs, juristes, collectivités... chacun contribue à la réussite des projets et à la vitalité de nos villes. À travers cette intelligence collective, une ambition prend forme et se traduit en réalisations concrètes.

Avec *Perspectives*, nous voulons offrir une lecture utile, ancrée dans les réalités locales et ouverte sur l'ailleurs. Décrypter les mutations, donner la parole aux acteurs, valoriser les initiatives, éclairer les choix : telle est notre ambition, à la croisée de l'expertise et de l'engagement. Ce magazine représente un lieu de dialogue, de transmission et d'inspiration. Dans un secteur où chaque décision engage sur plusieurs décennies, comprendre avant d'agir constitue une exigence et partager cette compréhension relève, je pense, d'une responsabilité.

Notre conviction est claire : l'avenir des territoires se construit en conjuguant rigueur et imagination, ancrage et ouverture, exigences économiques et responsabilité sociétale. Cette ambition demande du temps, de l'endurance et de la constance, mais elle porte en elle une promesse : bâtir toujours mieux, pour que chaque opération contribue à la vitalité économique et à la qualité de vie.

Dans cet esprit, nous continuerons, numéro après numéro, à éclairer les débats, à mettre en perspective les projets et à donner de la lisibilité à ce qui reste complexe ou technique.

Voyons plus loin, ensemble.

Vincent Le Baliner

UN SEMESTRE EN MOUVEMENT

Entre projets structurants, publications inédites et prises de parole dans les grands rendez-vous du secteur, Inovista a vécu un premier semestre 2025 placé sous le signe de l'action. Chaque étape illustre notre capacité à intervenir sur des terrains variés, et à innover dans nos formats auprès des acteurs de l'immobilier d'entreprise, à La Réunion comme dans l'Hexagone et aux Antilles.

MARS INOVISTA AU MIPIM 2025 À CANNES

Première étape de l'année : le MIPIM, vitrine internationale de l'immobilier. L'occasion de porter la voix des Outre-mer devant décideurs et investisseurs, et d'affirmer la place stratégique de nos territoires dans les dynamiques immobilières nationales.



Interview Radio Immo
Enjeux Outre-mer

Business Immo TV
Panorama marché
ultramarin



MARS MISSION ANTILLES : ÉTUDES, CONSEIL ET INVESTISSEMENT



Trois jours intenses en Martinique pour conjuguer nos métiers :

- Restitution de notre étude de marché Outre-mer auprès des décideurs locaux.
- Présentation de l'offre UGAP aux acteurs publics.
- Avancées sur le projet de modernisation de l'aéroport Aimé Césaire.
- Mise en avant d'Inovista REIM et de ses solutions d'investissement.

Présentation
Données clés
Outre-mer



AVRIL BILAN DU MARCHÉ AVEC INOVISTA CONSULTING & RESEARCH : UN FORMAT RENOUVELÉ



Notre analyse annuelle du marché réunionnais a changé d'échelle :

3 rendez-vous, 3 formats, 3 publics.

- Professionnels : tendances de marché et perspectives ultramarines.
- Bailleurs : dynamique transactionnelle et implications juridiques.
- Acteurs publics : étude inédite du patrimoine immobilier réunionnais et recommandations concrètes.

MAI BERTEL : 1^{ÈRE} PIERRE POSÉE

Première étape de l'année : Avec l'Espace Bertel (17 000 m² de bureaux, services et équipements bientôt au Chaudron), Inovista signe, avec les autres parties prenantes du projet, l'une des opérations les plus ambitieuses de La Réunion :

- Implantation du futur siège régional d'Orange.
- Commercialisation d'espaces de sport (Groupe 3S).



Vidéo
Présentation Bertel



Crédit photo : Imaz Press



Synthèse complète
Bilan 2024 ICR

ALLER PLUS LOIN, ENSEMBLE

Chez Inovista, nous pensons que la passion nourrit l'excellence. Soutenir Julien, notre gestionnaire comptable dans son aventure sportive, c'est célébrer le dépassement de soi, le courage et la joie de vivre pleinement ce qui nous anime.



Crédit photo : Laurent Ravenne - Sport Photo Réunion

Depuis bientôt 5 ans, Julien Narcisse s'implique au cœur de notre Département Gestion Locative, avec les chiffres comme terrain de jeu. Rigueur, fiabilité, précision : autant de qualités qu'il met au service de nos clients et de nos équipes au quotidien.

Mais une fois ses baskets de trail aux pieds, Julien change de décor. Il quitte factures et fichiers Excel pour les sentiers escarpés, où il avale les kilomètres et les dénivelés avec la même énergie. Le trail n'est pas seulement un sport pour lui : c'est une école de patience, de stratégie et de persévérance. Chaque course est un défi contre soi-même, une invitation à repousser ses limites tout en profitant de la nature et de l'instant présent.

DANS LA RIGUEUR DU COMPTABLE COMME
DANS L'ENDURANCE DU COUREUR, JULIEN INCARNE
LA MÊME PASSION : ALLER TOUJOURS PLUS LOIN.

Chez Inovista, nous voyons dans cet engagement une source d'inspiration. Car il y a des passerelles évidentes entre le monde de l'entreprise et celui du sport : la gestion de l'effort, la force du collectif, la capacité à transformer une difficulté en moteur de progression.

En accompagnant Julien dans ses compétitions, nous partageons aussi un message plus large : l'importance de cultiver ses passions et de trouver un équilibre entre vie professionnelle et accomplissement personnel.

En 2025, il a déjà signé de belles performances :

- 09 mars – Semi-marathon de St Leu : 3^e place
- 10 mai – Méga Trail Ouest : 4^e place
- 12 juillet – Trail de Cilaos : 3^e place

Le prochain rendez-vous : en octobre 2025 avec Le Grand Raid où il participera au Trail de Bourbon : 100 km et 6 120 m de dénivelés positifs l'attendent. Allez Julien !

INDIGO

CATALYSEUR D'OPÉRATIONS ET LEVIER DE TRANSFORMATION DES TERRITOIRES

Alors que les permis de construire se raréfient, que les chantiers se comptent sur les doigts d'une main et que des entreprises ne trouvent plus de locaux pour s'installer ou se développer, une évidence s'impose : il est possible de remettre du mouvement dans la chaîne de production immobilière.

Dans ce contexte critique, Indigo se positionne comme un assembleur, un accélérateur de projets et un levier de transformation au service des territoires. Portée par le groupe Inovista, cette structure agile a pour vocation de faire émerger les opérations là où elles peinent à naître, de les sécuriser là où les risques freinent les décisions.

Son principe fondateur est clair : ne jamais agir seul. Indigo fonctionne projet par projet, en s'associant systématiquement aux meilleurs partenaires (promoteurs, investisseurs, architectes, bureaux d'études, acteurs publics) pour donner vie aux opérations. Car aujourd'hui, plus que jamais, c'est en rassemblant les expertises, les énergies et les visions que l'on parvient à faire bouger les lignes.



37 rue Labourdonnais, Saint-Denis

Le choix du collectif, projet par projet

Face à la complexité croissante des montages (foncier contraint, réglementation exigeante, financements prudents), rares sont les acteurs qui peuvent prétendre y arriver seul. Indigo a été pensée comme une structure partenariale, travaillant systématiquement en association, en co-promotion ou co-investissement, selon les besoins du projet. Chaque opération est bâtie avec les meilleurs spécialistes : promoteurs privés, investisseurs institutionnels, bailleurs, collectivités, architectes, notaires... Indigo ne concurrence pas, elle complète. Elle apporte une vision, un cadre, une méthode, une capacité de coordination.

Le savoir-faire du groupe Inovista : une chaîne de valeur complète

Indigo tire sa force d'un socle solide : les expertises croisées du groupe Inovista, reconnu à La Réunion et dans les DROM pour sa connaissance du tissu économique et son implication sur le terrain. Une capacité de programmation immobilière fondée sur 15 ans de pratique opérationnelle. Grâce à notre lien étroit avec les entreprises, nous savons lire les signaux faibles du marché, identifier les besoins des utilisateurs, concevoir des produits justes et viables.

Une compétence commerciale intégrée, qui permet de tester les attentes du marché en amont, d'engager les premières commercialisations dès la phase de conception et de garantir des taux de pré-commercialisation solides avant le lancement des chantiers.

Une expertise en structuration d'investissement, avec la possibilité de créer ou d'animer des véhicules adaptés (club-deals, portages, OPPCI...) pour sécuriser les équilibres financiers et partager le risque.

Cette triple compétence, programmer / commercialiser / financer fait d'Indigo un partenaire redoutablement efficace, capable de transformer une idée en projet, et un projet en réalité.

Deux projets en cours, deux exemples concrets

À Saint-Denis, Indigo pilote, avec Intégrale Ingénierie et Carole Navaro, la restructuration complète du 37 rue Labourdonnais, immeuble tertiaire situé en plein cœur de ville à Saint-Denis. L'ambition est claire : créer près de 2 000 m² de bureaux modernes, divisibles et certifiés, répondant aux standards actuels en termes de confort, de flexibilité et de performance environnementale. Une opération emblématique du renouveau tertiaire du centre-ville.

Dans le Sud, à Pierrefonds, Indigo coordonne avec Jean Roussel, l'agence Lotek et un groupement d'entreprises de la construction, le montage d'un parc d'activités économiques de près de 10 000 m², composé de 30 lots de 170 à 530 m². Le programme cible les TPE, PME et PMI locales en développement, et répond à une tension extrême du marché sur ce type d'offres. Ce projet a pour vocation de loger l'emploi local et de permettre le développement de l'activité productive.

Être utiles, ensemble.

Chaque entreprise privée de locaux, ce sont des emplois qui stagnent. Chaque terrain sous-exploité, ce sont des occasions perdues. Chaque projet qui n'aboutit pas, c'est un territoire qui se prive d'avenir. Avec Indigo, notre objectif est clair : mettre des projets sur les bons rails, redynamiser la production immobilière et accompagner concrètement l'évolution des usages et des territoires. Nous venons déclencher, structurer, accélérer. Et si vous avez un projet en attente, un dossier bloqué ou une opération qui peine à naître, parlons-en : c'est peut-être ensemble que nous pourrions le faire avancer.

DE NOUVEAUX TALENTS POUR RENFORCER NOS ÉQUIPES

Inovista poursuit son développement en accueillant de nouveaux profils aux parcours diversifiés. Expertise technique, appui commercial et regard analytique viennent renforcer nos équipes et soutenir nos projets immobiliers. Ces arrivées illustrent notre volonté d'associer expérience confirmée et nouvelles perspectives pour accompagner la croissance du groupe.

GUY-NOËL HUET

Une nouvelle expertise technique

“ Mon objectif : des bâtiments performants pour des clients sereins.”

Originaire de Saint-Philippe, Guy-Noël rejoint l'équipe Gestion avec vingt ans d'expérience en pilotage technique et une mission claire : optimiser la maintenance, améliorer l'efficacité énergétique et coordonner les projets techniques de notre parc immobilier d'entreprise. Fort de son expérience en industrie, spécialiste de la GMAO (*Gestion de Maintenance Assistée par un Ordinateur*), passé par Vinci Énergies, Engie et Cegelec, il apporte, en tant que gestionnaire technique, une vision globale et structurée au service de la qualité de nos actifs et de la satisfaction client.



XAVIER DORILAS

Un soutien commercial et administratif

“ Mon rôle : fluidifier les échanges et accompagner l'équipe pour des transactions réussies ”

Âgé de 27 ans, originaire de l'Étang-Salé, Xavier Dorilas rejoint le département Commercialisation au poste d'assistant transactions. Fort d'un parcours juridique (DUT Carrière Juridique, CQP Assistant Juridique) et d'expériences en cabinets d'avocats, il met à profit ses compétences en organisation, rédaction et suivi administratif pour épauler l'équipe dans la gestion des mandats, des dossiers de transaction et des appels d'offres. Maîtrisant divers outils informatiques et rigoureux dans ses missions, il contribue au bon déroulement des activités commerciales et au suivi quotidien des projets.



IMMOBILIER D'ENTREPRISE DANS LES DROM : UN MARCHÉ EN STRUCTURATION

Propos de
Raphaël Lallemand
Responsable Inovista
Consulting & Research

Avec plus de 2,2 millions d'habitants et un PIB cumulé dépassant les 48 milliards d'euros, les Départements et Régions d'Outre-Mer (DROM) constituent un marché immobilier d'entreprise spécifique et stratégique. Malgré un potentiel économique évident, ces territoires affichent encore un retard significatif en matière de développement immobilier tertiaire. Zoom sur les enjeux et les opportunités de ce marché en pleine mutation.



“À LA RÉUNION, LES VALEURS LOCATIVES SONT SOUVENT SUPÉRIEURES À CELLES DES GRANDES MÉTROPOLES FRANÇAISES.”

Une production encore insuffisante

Entre 2014 et 2024, la production neuve d'immobilier d'entreprise dans les DROM n'a atteint que 2 millions de m², alors que sur la même période, les Bouches-du-Rhône, à population comparable, en ont produit près de 4 millions. Ce décalage est révélateur : dans les DROM, pour 100 m² de logements construits, seulement 25 m² d'immobilier d'entreprise voient le jour, contre 55 m² dans l'Hexagone. La rareté du foncier et la forte demande en logements expliquent en partie cette situation.

Le marché transactionnel reste modeste mais stable

Le marché immobilier professionnel ultramarin demeure étroit, avec environ 280 000 m² vendus chaque année. Les grandes implantations tertiaires privées restent rares et les transactions concernent principalement des surfaces modestes. À La Réunion toutefois, le marché montre des signes de maturité croissante, offrant des perspectives intéressantes pour les locaux d'activités et les entrepôts.

Des valeurs locatives élevées liées à la rareté

Les DROM affichent des valeurs locatives particulièrement élevées, comparables voire supérieures à celles des grandes métropoles de l'Hexagone. Ainsi, pour les bureaux, les prix oscillent entre 18 et 25 €/m²/mois HT HC, tandis que les locaux d'activité varient entre 10 et 18 €/m²/mois HT HC. Cette cherté découle à la fois d'une offre insuffisante, mais aussi de coûts de construction et d'accès au foncier élevés.

Structuration récente de l'investissement immobilier

Le marché d'investissement en immobilier professionnel ultramarin reste dominé par des acteurs locaux. L'arrivée récente de structures telles qu'Elevation Capital Partners et la création d'instruments spécifiques comme la SCPI Tertiom ou encore l'OPPCI Indigo Référence témoignent toutefois d'une structuration émergente du marché. Ces véhicules financiers innovants permettent de drainer des capitaux, jusque-là absents ou rares, tout en proposant des rendements attractifs allant de 7,5 à 9 %.

Les défis majeurs à relever

Plusieurs enjeux essentiels devront être relevés pour assurer le développement du marché immobilier tertiaire ultramarin :

- **Structuration foncière** : Libérer du foncier adapté aux activités économiques et logistiques reste une priorité absolue, d'autant plus dans un contexte où la souveraineté alimentaire et la production locale deviennent des impératifs.
- **Développement tertiaire qualitatif** : Favoriser l'implantation de sièges régionaux et moderniser l'administration publique grâce à une offre modulable et attractive.
- **Adaptation environnementale** : Répondre aux nouvelles normes et anticiper les effets du changement climatique.
- **Renforcement des capitaux** : Structurer l'investissement pour permettre le développement d'offres répondant à une demande grandissante.

Le marché immobilier tertiaire dans les DROM, malgré ses défis structurels, dispose d'une véritable marge de progression et représente aujourd'hui une opportunité d'investissement stratégique. En assurant une meilleure maîtrise du foncier, une adaptation aux enjeux environnementaux et une structuration financière renforcée, ces territoires peuvent pleinement valoriser leur potentiel économique.

RÉDUIRE L'EMPREINTE CARBONE DU BTP RÉUNIONNAIS : MISSION (IM)POSSIBLE ?



En Hexagone, la RE2020 impose une trajectoire bas carbone aux bâtiments neufs. Mais à La Réunion, où presque tout se construit avec des matériaux importés, le compte carbone explose avant même le premier coup de pelle. Comment optimiser une réglementation pensée pour l'Hexagone à un territoire insulaire aux contraintes logistiques uniques ?

L'ACV, un outil pour construire en conscience

L'Analyse du Cycle de Vie (ACV) est aujourd'hui l'outil normé (ISO 14040 et 14044) qui permet de répondre à cette question de manière complète. Elle évalue l'empreinte d'un projet depuis l'extraction des matières premières jusqu'à la déconstruction, en passant par la fabrication, le transport, la mise en œuvre et l'exploitation.

Contrairement à un simple bilan carbone, l'ACV prend en compte l'ensemble des phases du cycle de vie, y compris les bénéfices liés au réemploi ou au recyclage. Elle offre une lecture globale et objective des impacts, phase par phase.

À La Réunion, où les matériaux de construction sont majoritairement importés, l'ACV met en lumière un poste souvent sous-estimé : le poids carbone du transport.

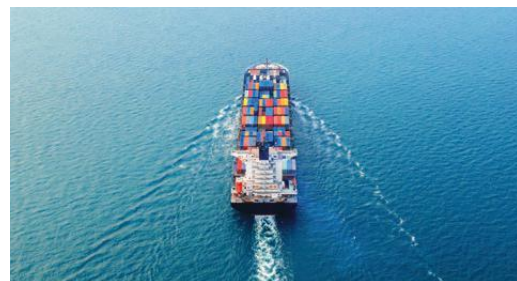
Mais son vrai pouvoir est ailleurs : elle aide à comparer, arbitrer, décider.

Faut-il choisir un matériau très performant mais importé, ou privilégier une solution locale, moins transformée mais plus sobre à transporter ?

Dans un contexte insulaire, soumis à des contraintes logistiques fortes et à des exigences réglementaires comme la RE2020, l'ACV devient un levier stratégique pour construire plus sobre, plus juste, plus adapté au territoire.

Transport des matériaux

À La Réunion, le BTP repose massivement sur des matériaux importés : ciment, acier, vitrages, menuiseries, isolants, équipements techniques... acheminés principalement par fret maritime depuis l'Europe ou l'Asie. Ces trajets maritimes, bien plus énergivores que le transport continental du fait des distances à parcourir, alourdissent l'empreinte carbone des projets dès leur conception.



En pratique, cette étape n'est pas toujours renseignée de manière précise : les logiciels ACV s'appuient souvent sur des bases de données standardisées, calibrées pour la France hexagonale. Cela peut conduire à sous-estimer l'impact réel du transport à longue distance, notamment lorsque les données par défaut modélisent un acheminement routier local plutôt qu'un trajet maritime intercontinental. Certains outils ACV permettent heureusement d'ajuster ces paramètres, mais cela suppose une vigilance de l'utilisateur et une bonne maîtrise des spécificités du territoire.

Ce biais fausse la comparaison entre solutions techniques : un matériau performant sur le plan thermique mais importé peut apparaître "favorable" dans l'analyse, alors que son transport réel le rend plus polluant qu'un matériau local moins sophistiqué.

“DE LA MATIÈRE PREMIÈRE AU RECYCLAGE, L'ANALYSE DU CYCLE DE VIE ÉCLAIRE CHAQUE ÉTAPE POUR CONSTRUIRE EN CONSCIENCE. À LA RÉUNION, ELLE RÉVÈLE L'IMPACT MAJEUR DU TRANSPORT ET INVITE À PRIVILÉGIER DES SOLUTIONS LOCALES, SOBRES ET ADAPTÉES AU TERRITOIRE.”

L'enjeu n'est donc pas de modifier la méthode ACV (qui reste normée), mais de contextualiser son interprétation : en intégrant des données de transport plus représentatives du territoire réunionnais, et en valorisant les solutions qui réduisent la dépendance logistique, on peut mieux piloter les choix vers la sobriété et la résilience.

Vers des solutions résilientes : s'appuyer sur les ressources régionales

Face à l'impact carbone des matériaux importés, la valorisation des ressources locales apparaît comme une solution stratégique pour le BTP réunionnais. L'objectif n'est pas de contourner l'ACV, mais de s'appuyer sur ses résultats pour orienter des choix plus sobres, adaptés et territorialisés.

Le cas de la BTC (brique de terre compressée) utilisée à Mayotte illustre cette approche. Peu transformée et très peu émissive, elle est produite localement à partir de ressources abondantes. Elle devient assurée et techniquement fiable. Importer ou produire ce matériau à La Réunion permettrait de réduire les émissions liées au transport, de créer une filière locale d'insertion et d'emploi, et de soutenir des solutions validées par le CSTB.



Cependant, seules les techniques courantes –encadrées par des normes ou des avis techniques– sont aisément assurables. Pour les matériaux innovants mais non normés localement, l'absence de garanties complique leur adoption, malgré un fort potentiel environnemental.

À ce titre, le CIRBAT joue un rôle central. Ce centre basé à La Réunion œuvre à l'adaptation des normes, des matériaux et des méthodes de construction aux réalités tropicales. Il apporte une base technique solide pour faire émerger des solutions tropicalisées. En parallèle, Qualitropic a documenté plusieurs matériaux biosourcés prometteurs : isolation en paille, ossature en bambou, enduits végétaux, couverture en vétiver, bardages bois. Le cryptomeria, essence tropicale présente localement, a également été caractérisé pour des usages en bois de second œuvre.



Ces matériaux, bien que performants, peinent à s'imposer faute de reconnaissance dans les référentiels nationaux. Certains isolants développés sous la RE2020 par des industriels sont d'ailleurs validés uniquement en métropole, limitant leur utilisation dans les DOM.

Pour structurer durablement cette dynamique, la création d'un label territorial “Filière Biosourcée Réunion” serait une avancée majeure. Ce label pourrait référencer les matériaux compatibles avec le climat tropical, encadrer leur transformation, garantir leur assurabilité et encourager leur intégration dans les projets publics et privés via des critères environnementaux.

Enfin, au-delà de la ressource, il est essentiel de repenser la logique d'importation : remplacer les produits finis par des matériaux bruts (liants, ciment, granulats), à transformer localement. Cela réduirait les volumes transportés, renforcerait la résilience économique, créerait des emplois industriels et permettrait une réduction mesurable des émissions intégrées dans les ACV.



Propos de
Cyrille Bouard
Président Directeur Général
chez Integrale Ingénierie



IMMOBILIER PUBLIC À LA RÉUNION : REPENSER LES ESPACES POUR CONSTRUIRE L'AVENIR

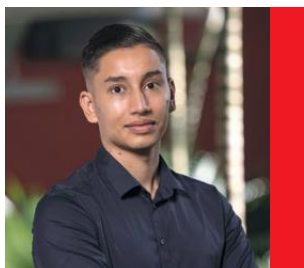
Contraintes foncières, vétusté du bâti, enjeux climatiques et financiers : l'immobilier public réunionnais est à un tournant stratégique. À travers une démarche intégrée, le Schéma Directeur Immobilier et Énergétique (SDIE) ouvre la voie à une gestion optimisée, durable et performante.

À La Réunion, l'immobilier public représente un patrimoine conséquent : près de 7 000 bâtiments dépassant les 1 000 m² sont aux mains d'acteurs divers tels que les communes, l'État, le Département, la Région et les intercommunalités. Un patrimoine stratégique mais hétérogène, qui doit aujourd'hui répondre à trois grands défis : énergétique, climatique et budgétaire.

Des bâtiments énergivores dans un contexte climatique exigeant

Si ce patrimoine impressionne par son volume, il révèle aussi de profondes failles. Nombre de ces bâtiments sont vétustes, énergivores et peu adaptés au climat tropical humide de l'île. L'usage intensif de la climatisation aggrave encore la situation, pesant lourdement sur les dépenses des collectivités. Face à ces réalités, la rénovation énergétique devient une urgence.

L'enjeu dépasse largement les seules économies financières : c'est une nécessité écologique. En réduisant les consommations, les collectivités diminuent aussi leur empreinte carbone, améliorant au passage le confort quotidien des usagers.



Propos de
Raphaël Lallemand
Responsable Inovista
Consulting & Research



Immobilier public : un levier budgétaire essentiel

Depuis dix ans, la baisse des dotations globales de l'État (-30 % depuis 2014) oblige les collectivités à chercher des leviers financiers inédits.

L'immobilier public, longtemps perçu uniquement comme un coût, peut désormais devenir une source de revenus. En optimisant leur gestion patrimoniale, les établissements publics pourraient valoriser leurs biens, dont certains, loués sous les prix du marché, représentent aujourd'hui un véritable manque à gagner.

C'est là qu'intervient le Schéma Directeur Immobilier et Énergétique (SDIE), une démarche innovante pour transformer ces contraintes en opportunités.

Le SDIE : un outil pour construire l'avenir

Conçu comme un véritable guide stratégique, le SDIE repose sur une analyse fine du patrimoine bâti. Son objectif ? Évaluer l'état des lieux, identifier les sources de gaspillage énergétique, définir des priorités d'intervention, et surtout tracer une feuille de route concrète vers une rénovation durable et performante.



“Le SDIE est un levier stratégique majeur. En croisant les enjeux énergétiques et budgétaires, il permet d’identifier clairement les actions prioritaires, facilitant ainsi l’obtention de financements”, souligne Raphaël Lallemand

Mais le SDIE va au-delà d’une simple planification technique. Il propose un cadre global qui tient compte à la fois des usages des bâtiments, des contraintes financières et des objectifs environnementaux.

L’accompagnement ACTEE, catalyseur du changement

Pour accélérer ce processus, les collectivités peuvent compter sur des dispositifs d’accompagnement dédiés, comme le programme national ACTEE (Action des Collectivités Territoriales pour l’Efficacité Énergétique). Porté par la Fédération nationale des collectivités concédantes et régies (FNCCR), ce programme propose un soutien financier et technique concret pour la réalisation des SDIE.

Grâce à ce dispositif, les collectivités disposent d’un état des lieux précis de leur patrimoine, peuvent prioriser efficacement leurs investissements et s’engager dans une gestion proactive, économe et durable.

Lever les derniers freins pour une gestion performante

Si les bénéfices du SDIE sont évidents (réduction des coûts énergétiques, valorisation du patrimoine, amélioration du confort et gains environnementaux), quelques obstacles subsistent. Le manque de données consolidées, la complexité administrative et les contraintes d’investissement restent les principales difficultés rencontrées sur le terrain. Mais l’expérience prouve qu’en identifiant clairement les sources de création de valeur, ces freins peuvent être surmontés.

Vers une gestion durable et stratégique du patrimoine public

À La Réunion, la mise en œuvre du SDIE apparaît désormais incontournable. Ce schéma est plus qu’un simple outil de gestion : il est la clé d’une vision ambitieuse et durable pour l’immobilier public. En intégrant les enjeux environnementaux et économiques, les collectivités peuvent ainsi transformer leur patrimoine en véritable atout stratégique au service du territoire réunionnais.

COMPRENDRE LES MONTAGES REIM DÉCRYPTAGE D'UN OUTIL STRATÉGIQUE AU SERVICE DU TERRITOIRE

Le Real Estate Investment Management (REIM) prend une place grandissante dans le paysage immobilier réunionnais. Si les opérations utilisant ces montages financiers se multiplient, leur fonctionnement précis reste souvent méconnu. À travers cette nouvelle série d'articles, Perspectives vous propose un éclairage accessible et concret pour mieux comprendre comment ces outils facilitent la structuration des projets immobiliers locaux.

En quoi consistent les montages REIM ?

Un montage REIM est avant tout une manière d'organiser financièrement et juridiquement une opération immobilière complexe, en distinguant clairement la propriété d'un bien immobilier de son exploitation quotidienne. Ce type d'approche permet à plusieurs acteurs (entreprises, collectivités, investisseurs privés) de s'associer pour réaliser ensemble une opération immobilière ambitieuse, en définissant clairement les responsabilités de chacun et en optimisant les ressources disponibles.

Concrètement, les montages REIM offrent la possibilité de réunir facilement plusieurs investisseurs sur un même projet, sécuriser les financements à long terme et adapter les investissements immobiliers aux spécificités locales de La Réunion, telles que la rareté du foncier, les contraintes réglementaires ou encore la diversité des besoins économiques et sociaux. Dans certains cas, l'utilisation de véhicules régulés par l'Autorité des marchés financiers (AMF) permet d'offrir aux investisseurs l'assurance d'une gouvernance aux meilleurs standards.

Plusieurs types de structurations possibles

À La Réunion, les montages REIM prennent déjà différentes formes. Les "club-deals", par exemple, rassemblent un nombre limité d'investisseurs autour d'opérations ciblées comme la création de parcs d'activités ou de bureaux modernes. On



peut citer également les organismes de placement collectif immobilier (OPPCI), dont "Indigo Référence", premier du genre à avoir vu le jour localement, qui permettent d'investir collectivement dans des biens immobiliers sécurisés à forte valeur ajoutée. Enfin, des foncières spécialisées peuvent également être créées, visant certains secteurs stratégiques comme la santé, le commerce ou le tourisme ou certains positionnements immobiliers (rendement, développement ou encore repositionnements d'actifs).

Accompagner une meilleure compréhension des enjeux

Bien que ces solutions gagnent en popularité, leur complexité peut encore constituer un frein à leur appropriation. Pourtant, leur potentiel pour le développement économique et urbain des territoires ultramarins est considérable. L'ambition de cette nouvelle rubrique est justement de lever ces obstacles, en expliquant progressivement les concepts clés et en répondant simplement aux questions pratiques. Chaque article sera l'occasion de souligner aussi bien les bénéfices que les précautions nécessaires pour tirer pleinement parti de ces montages innovants.

Car mieux comprendre les montages REIM, c'est aussi mieux préparer l'avenir de l'immobilier sur nos territoires. Rendez-vous dans le prochain numéro pour approfondir ces sujets passionnants !

COMPRENDRE
LES MONTAGES REIM,
C'EST MIEUX PRÉPARER
L'AVENIR IMMOBILIER
DE NOTRE TERRITOIRE.

INOVISTAREIM

LE CLUB IMMOBILIER OCÉAN INDIEN

ÉLIT SON NOUVEAU PRÉSIDENT ET AFFIRME SES AMBITIONS POUR 2025-2027

Le Club Immobilier Océan Indien, véritable laboratoire d'idées et collectif engagé en faveur de l'aménagement du territoire, a renouvelé son bureau pour les deux années à venir. À sa tête, Laurent Guerrier, entouré de 50 entrepreneurs déterminés à renforcer la visibilité et l'impact de leur filière à La Réunion comme en métropole.

Le Club est avant tout un collectif engagé regroupant l'ensemble des acteurs de la filière de l'aménagement du territoire : architectes, bureaux d'études, agents immobiliers, entreprises de construction, assureurs, bailleurs sociaux, brokers, commercialisateurs, bureaux de contrôle, etc.

Ce collectif de 50 entrepreneurs représentatifs et significatifs de La Réunion vise à valoriser l'étendue des compétences spécifiques de chaque professionnel pour améliorer la lisibilité à l'échelle du territoire. Passionnés par leur métier et ambitieux pour leur territoire, ils contribuent à propulser le Club sur le devant de la scène économique réunionnaise comme métropolitaine.

“PASSIONNÉS PAR LEUR MÉTIER ET AMBITIEUX POUR LEUR TERRITOIRE, LES MEMBRES DU CLUB CONTRIBUENT À PROPULSER LA FILIÈRE IMMOBILIÈRE RÉUNIONNAISE SUR LE DEVANT DE LA SCÈNE ÉCONOMIQUE”

Le Club Immobilier Océan Indien est un espace-temps privilégié qui permet à chaque professionnel d'échanger, d'apprendre et de progresser ensemble, au travers des réunions mensuelles comme des “petits-déjeuners des grands témoins”. Ces moments sont l'occasion de proposer des transversalités à la fois opérationnelles et contextuelles.

L'enjeu est de rassembler le plus grand nombre de partenaires pour mieux comprendre et entreprendre dans nos domaines.

La période 2025-2027 s'annonce riche en projets, avec notamment un atelier de réflexion spécifique sur le thème “Innovation et territoire”, la continuité du BTS Professions Immobilières lancé il y a deux ans, et en 2026, la célébration des dix ans du Club.



Laurent Guerrier
Président du Club Immobilier Océan Indien

EXTRAIT DE NOTRE ENTRETIEN **AVEC ARNAUD MAISONOBE,** PRÉSIDENT DU GROUPE MACÉ



Crédit photo / Sandrine Hubert de Lisle

Pouvez-vous nous présenter le Groupe Macé et vos principales activités ?

Le Groupe Macé est une entreprise réunionnaise emblématique, solidement implantée sur l'île depuis plus de 100 ans. Son activité a naturellement évolué au fil du développement du territoire, pour s'articuler aujourd'hui autour de quatre grands pôles : l'hôtellerie-restauration, le matériel TP/PL et industrie, le froid, et bien sûr, l'immobilier.

Récemment, nous avons ajouté une cinquième activité innovante : l'importation et la distribution de générateurs d'eau atmosphérique, une réponse directe aux enjeux environnementaux et d'autonomie hydrique.

Dans chacun de ces pôles, nous portons des établissements et des marques reconnues : l'hôtel Le Boucan Canot, Caterpillar, Scania, Mitsubishi Electric, Westpoint ou encore Genaq.

Nous sommes fiers d'accompagner le développement économique de La Réunion avec des solutions adaptées aux réalités locales et régionales.

Quels sont aujourd'hui vos enjeux immobiliers les plus importants, et comment notre collaboration y répond-elle concrètement ?

L'immobilier représente un enjeu stratégique majeur, d'autant plus dans un contexte insulaire où le foncier est rare et les projets complexes à structurer. Le Groupe Macé a su, grâce à une gestion rigoureuse et une vision long terme, constituer et préserver un patrimoine immobilier solide, véritable levier de développement pour nos activités.

Mais cela ne signifie pas que nous restons figés. Bien au contraire : certains sites peuvent ne plus correspondre à nos orientations stratégiques et nécessiter une cession ou une reconversion. D'autres projets imposent de nouvelles implantations, plus agiles, en phase avec nos ambitions de croissance. Nous avons aussi complètement incorporé le pôle immobilier dans notre feuille de route RSE.



Crédit photo / Lionel Ghighi

Nous avons mené toutes les actions nécessaires dans le cadre du décret tertiaire et intégrons dans nos projets la question de la maîtrise des consommations, des bâtiments connectés et autres dispositifs permettant de mesurer, contrôler et diminuer nos impacts environnementaux.

C'est dans cette dynamique que la collaboration avec Inovista prend tout son sens. Vous nous accompagnez à la fois dans la stratégie immobilière et dans sa mise en œuvre opérationnelle, avec une capacité à agir vite et efficacement, y compris sur le marché locatif. Un exemple concret : l'ouverture de nouvelles agences pour notre filiale Macé Climatisation Froid Océan Indien, qui a nécessité des recherches ciblées sur des locaux spécifiques.

Qu'appréciez-vous dans notre manière de travailler ensemble, au quotidien comme sur le long terme ?

La force d'Inovista réside, selon moi, dans un professionnalisme constant, à tous les niveaux. Votre réactivité, la solidité de vos analyses, votre connaissance fine du marché et votre déontologie sont autant de qualités précieuses qui se retrouvent dans chaque échange.

Ce que nous apprécions particulièrement, c'est votre capacité à comprendre nos enjeux globaux, au-delà du seul cadre immobilier. Cette compréhension vous permet d'intervenir comme un partenaire stratégique à moyen et long terme, notamment pour notre pôle

LE GROUPE
MACÉ C'EST
PLUS DE 100 ANS
D'EXISTENCE,
15 FILIALES DONT
5 DÉDIÉES À
L'IMMOBILIER,
TOUTES
IMPLANTÉES
SUR L'ÎLE DE
LA RÉUNION

MACÉ
GROUPE

immobilier, qui est étroitement lié à la performance de l'ensemble de nos activités.

Y a-t-il un projet ou une collaboration qui vous a particulièrement marqué, et pourquoi ?

Chaque projet mené avec Inovista a été porteur, utile et bien mené. Mais ce qui me semble le plus marquant, c'est notre relation de confiance construite dans la durée, et la capacité à anticiper ensemble les besoins futurs. Nous avons de grandes ambitions pour les années à venir, et je suis convaincu que les plus beaux projets sont encore devant nous.

Comment voyez-vous l'évolution de vos besoins et de notre collaboration dans les années à venir ?

Notre Groupe a toujours su s'adapter aux évolutions du territoire, en intégrant de nouveaux métiers et en développant des solutions innovantes. Cette capacité d'adaptation fait partie de notre ADN.

Dans ce contexte, nous avons besoin de partenaires qui avancent avec nous, dans une logique d'écoute, de co-construction et de confiance. INOVISTA remplit pleinement ce rôle, avec une posture à la fois agile et rigoureuse.

Je vois notre collaboration comme durable, sincère et pleine d'opportunités. Ensemble, nous avons encore beaucoup à imaginer et à bâtir.

SUD DE LA RÉUNION : DEUX PROJETS STRUCTURANTS POUR L'ÉCONOMIE LOCALE

La microrégion Sud de La Réunion entre dans une phase de mutation économique et urbaine. Deux opérations majeures, la ZAC Roland Hoareau à Pierrefonds et la Zone Industrielle n°4, traduisent la volonté de doter le territoire d'infrastructures adaptées aux besoins actuels et aux enjeux de demain. la structuration des projets immobiliers locaux.

Un territoire en transformation

Le Sud de l'île connaît une dynamique de développement sans précédent. Portée par des projets d'aménagement d'envergure, cette évolution vise à renforcer l'attractivité économique du territoire, diversifier ses filières et améliorer son cadre de vie.

La ZAC Roland Hoareau : un pôle multifonctionnel

Avec ses 87 hectares et près de 400 000 m² de surfaces de plancher programmées, la ZAC Roland Hoareau s'impose comme un projet stratégique. Elle rassemble plusieurs composantes :

- un Écopôle dédié aux filières environnementales et innovantes,
- un pôle industriel et logistique,
- une Cité de l'Habitat,
- un pôle d'échanges multimodal connecté au TCSP.

L'investissement global, supérieur à 85 M€ HT, confirme l'importance de cette opération. La commercialisation illustre son attractivité : plus de 90 % des parcelles aménagées sont déjà attribuées, majoritairement à des entreprises locales et nationales.

La Zone Industrielle n°4 : une offre complémentaire

Située entre la RN1 et Bois d'Olives, la ZI4 complète cette dynamique. Le programme prévoit 62 parcelles sur 53 hectares aménageables, pour un investissement avoisinant 56 M€ HT.

L'aménagement comprend des terrains viabilisés intégrés dans un cadre moderne et respectueux de l'environnement. La ZI4 s'articule également autour du projet de la "Croix du Sud", une future desserte TCSP reliant Saint-Louis, Saint-Pierre et Le Tampon. Autre atout : la valorisation de ressources locales comme la pouzzolane.



Credit photo : FF Drone Studio

LA ZAC ROLAND
HOAREAU ET LA ZONE
INDUSTRIELLE N°4
REPRÉSENTENT À ELLES
SEULES PLUS DE
140 HECTARES DÉDIÉS
À L'ÉCONOMIE DU SUD
DE LA RÉUNION.

Retombées économiques attendues

Ces deux opérations, inscrites dans la continuité du Schéma d'Aménagement Régional et de l'ÉcoPLU de Saint-Pierre adopté en 2024, constituent des leviers économiques majeurs. Elles devraient générer :

- plusieurs centaines d'emplois directs et indirects,
- l'installation de nouvelles entreprises,
- la diversification des filières,
- le renforcement de l'offre commerciale et tertiaire,
- une attractivité résidentielle et touristique accrue.

Une nouvelle centralité pour le Sud

La complémentarité entre la ZAC Roland Hoareau et la Zone Industrielle n°4 dessine une nouvelle centralité économique dans le Sud. En structurant l'offre foncière et en anticipant les besoins des acteurs économiques, ces projets participent à la transformation durable du territoire et à son rayonnement à l'échelle régionale.

LES DERNIÈRES JURISPRUDENCES DES BAUX COMMERCIAUX

COMPRENDRE LES ÉVOLUTIONS POUR MIEUX SÉCURISER SES CONTRATS

Le bail commercial est un outil central de la vie économique, mais aussi une source inépuisable de contentieux. Chaque année, la jurisprudence affine ou rebat les cartes sur des points qui paraissent acquis. Les décisions récentes de la Cour de cassation et des cours d'appel rappellent aux bailleurs comme aux preneurs la nécessité d'une rédaction rigoureuse et d'une gestion attentive. Revue des arrêts marquants de la période récente et de leurs conséquences pratiques.

1. Clauses d'indexation : le principe d'équilibre renforcé

La Haute juridiction a confirmé que les clauses dites "asymétriques", prévoyant une révision du loyer uniquement à la hausse, sont réputées partiellement non écrites. Toutefois, seule la partie prohibée disparaît, sauf si la clause ne peut subsister sans elle.

Impact : les bailleurs doivent veiller à rédiger des clauses d'indexation parfaitement bilatérales. Toute tentation de verrouiller la révision "à sens unique" expose le contrat à une remise en cause. Les preneurs, eux, disposent d'un outil supplémentaire pour contester une clause déséquilibrée.
Cour de cassation, 3^e chambre civile, 22 mai 2025, n° 23-23.336

2. Bail dérogatoire et action imprescriptible

La Cour de cassation a jugé qu'une action visant à faire reconnaître l'existence d'un bail commercial à l'issue d'un bail dérogatoire n'est soumise à aucune prescription.

Impact : les bailleurs doivent rester vigilants : même plusieurs années après, un locataire peut réclamer l'application du statut des baux commerciaux. Cela impose un suivi strict des échéances et une sécurisation de la sortie des baux dérogatoires.

3. Société en formation : validité du bail conclu avant immatriculation

Un bail signé pour le compte d'une société "en formation" reste valable, dès lors que l'intention réelle des parties est établie et que l'acte est repris une fois la société immatriculée.

Impact : sécurité accrue pour les porteurs de projets et les bailleurs. Ce principe facilite la conclusion anticipée de contrats et évite des nullités liées au seul formalisme.
Cour de cassation, chambre commerciale, 28 mai 2025, n° 24-13.370

4. Clause de destination : contrôle strict du juge

Un locataire exerçait une activité de restauration plus large que le "snack-restaurant" prévu au bail. La Cour a validé la résiliation pour violation de la clause de destination.

Impact : les preneurs doivent respecter à la lettre la destination contractuelle. Les bailleurs peuvent s'appuyer sur cette exigence pour protéger leur stratégie locative.
Cour de cassation, 3^e chambre civile, 27 mars 2025, n° 23-22.383

5. Obligation de délivrance : pas de non-recours

La Cour rappelle que l'obligation de délivrance conforme (état, usage, jouissance paisible) ne peut être évitée par une clause de non-recours, sauf si le bail contient une clause expresse transférant certains travaux au preneur.

Impact : le bailleur reste responsable, même en présence de clauses très générales de non-recours. Une rédaction imprécise expose à une remise en cause judiciaire systématique.
Cour de cassation, 3^e chambre civile, 10 avril 2025, n° 23-14.974

Ces décisions récentes rappellent que le bail commercial est un terrain mouvant. Derrière les clauses usuelles se cachent des risques importants : prescription, validité, équilibre contractuel, destination, responsabilité... Pour sécuriser leurs opérations, bailleurs et preneurs doivent rester attentifs aux évolutions jurisprudentielles et ajuster leurs pratiques.

SILVAIN TARNEAUD

Associé d'EIF Expertise, Silvain Tarneaud accompagne les acteurs de l'immobilier (foncières cotées ou non, promoteurs, bailleurs sociaux, Asset Managers, Property Managers, SCPI, etc...) dans la compréhension et l'optimisation des charges locales et foncières. Son approche croise ingénierie réglementaire, stratégie d'aménagement et vision terrain pour renforcer la performance des projets immobiliers. Une expertise de plus en plus stratégique face aux exigences croissantes de sobriété et de transparence.

ANTICIPER ET MAÎTRISER LES CHARGES FONCIÈRES ET D'URBANISME : **UN ENJEU DE COMPÉTITIVITÉ POUR LES PORTEURS DE FONCIERS ET DE PROJETS**

Dans un contexte marqué par la densification réglementaire, les contraintes budgétaires et la transition écologique, les charges locales – qu'elles soient foncières, d'aménagement ou d'urbanisme – pèsent lourdement sur la faisabilité des projets immobiliers. Trop souvent perçues comme une donnée figée, elles représentent pourtant un véritable levier d'action stratégique lorsqu'elles sont anticipées et analysées dès les phases amont.

MAÎTRISER
LES CHARGES
D'URBANISME ET
FONCIÈRES POUR
UNE STRATÉGIE
IMMOBILIÈRE
DURABLE

Comprendre les charges, c'est maîtriser les risques

Ces charges sont fragmentées, évolutives, et varient fortement selon les territoires, les zonages et les modalités de montage opérationnel. Un même projet peut subir des écarts de plusieurs centaines de milliers d'euros selon le type de procédure d'aménagement retenue, la nature des exonérations applicables ou encore les surfaces effectivement prises en compte.

Dès la phase de permis de construire, certaines contributions comme la taxe d'aménagement ou la redevance d'archéologie préventive peuvent faire l'objet de révisions significatives grâce à une analyse fine des données cadastrales, des plans ou des usages. En phase d'exploitation, des anomalies sur la surface imposable ou des erreurs d'évaluation peuvent être corrigées a posteriori, dans le respect du cadre réglementaire. Enfin, au moment de la cession, la question des charges latentes ou régularisations devient centrale dans la stratégie de valorisation.

Des arbitrages à intégrer dans la chaîne de décision

Pour les investisseurs et promoteurs, intégrer ces paramètres en amont, dans les business plans comme dans les choix de procédures, permet d'éviter de mauvaises surprises... mais aussi d'identifier des marges d'optimisation. C'est en ce sens qu'une approche fondée sur le dialogue entre juristes, urbanistes et financiers est aujourd'hui indispensable. Il ne s'agit pas simplement de "connaître la réglementation", mais bien de l'articuler au réel, au foncier, aux enjeux opérationnels.

Une relation de confiance avec Inovista

C'est dans cette logique que s'inscrit la collaboration entre EIF Expertise et Inovista. Fondée sur la complémentarité des expertises, elle vise à sécuriser la faisabilité financière des projets tout en renforçant leur cohérence programmatique.

En croisant ingénierie réglementaire, compréhension des modèles économiques et lecture des territoires, nous pouvons, ensemble, proposer aux acteurs publics et privés des solutions réalistes, durables et adaptées au marché. Une alliance précieuse dans un environnement où la maîtrise des charges devient un facteur clé de réussite.



LES COULISSES D'UNE GESTION EFFICACE : DOCUMENTER POUR MIEUX AGIR

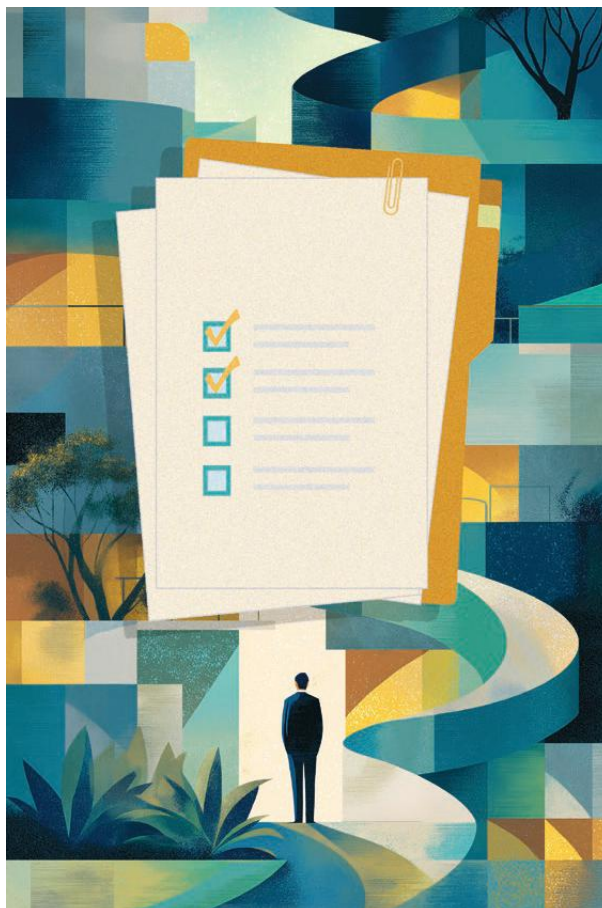
Avant de prendre en gestion un bien immobilier, réunir l'ensemble des documents administratifs, techniques et contractuels est une étape essentielle tant pour le mandataire que le propriétaire. Cette rigueur documentaire permet d'asseoir la sécurité juridique du mandat, d'assurer la continuité des services, et de répondre aux exigences réglementaires croissantes. Voici pourquoi il ne faut rien laisser au hasard.

Un socle juridique et financier solide

La première exigence d'un mandat sécurisé réside dans la vérification de l'identité du mandant. Pièce d'identité, extrait Kbis, statuts ou titre de propriété permettent de s'assurer que la personne ou entité signataire est juridiquement habilitée. Ces éléments protègent le gestionnaire contre tout risque de nullité ou de contestation. Côté flux financiers, la collecte en amont du RIB, des balances locataires et fournisseurs, de la liste des dépenses ou encore des redevances de charges permet d'avoir une visibilité claire sur les engagements comptables et la trésorerie.

Connaître l'actif pour mieux le gérer

Disposer d'un dossier technique et administratif complet est fondamental pour évaluer les contraintes propres au bien. Relevés cadastraux, avis de taxe foncière ou règlement de copropriété permettent d'identifier précisément les caractéristiques du bien, les responsabilités du



RÉUNIR LES BONS DOCUMENTS, C'EST PERMETTRE AU GESTIONNAIRE D'AGIR AVEC DISCERNEMENT, EFFICACITÉ ET CONFORMITÉ.



Propos de
Martine Bougnères
Responsable Département
Gestion Locative - Inovista

bailleur et d'informer précisément les locataires. À cela s'ajoutent les registres de sécurité, certificats de conformité, rapports de contrôle ou contrats d'entretien : autant de pièces indispensables pour garantir que le bâtiment respecte les normes en vigueur en matière d'électricité, d'accessibilité ou de sécurité incendie.

Ce socle documentaire, souvent négligé, permet pourtant d'éviter des interruptions de service, des sanctions ou des litiges.

Fluidifier la gestion locative au quotidien

Afin de répondre avec réactivité aux locataires comme au propriétaire, le gestionnaire doit disposer d'un accès immédiat aux baux et autres documents contractuels, états des lieux, attestations d'assurance, dernières factures et coordonnées des différents interlocuteurs. Par ailleurs, connaître l'historique du bien – contentieux, sinistres, travaux – offre une vision globale de la situation, en identifiant les risques récurrents ou en assurant la continuité des actions en cours. Cet historique éclaire la prise de décision et permet de conseiller utilement le mandant, par exemple sur les actions préventives à mener.

EXPERTISES IMMOBILIÈRES : UN NOUVEAU PARTENARIAT POUR PLUS DE VALEUR

Inovista devient partenaire du cabinet Colomer Expertises & Associés pour renforcer son offre d'évaluation immobilière à La Réunion. Une complémentarité stratégique qui permet de répondre à l'ensemble des besoins : de l'analyse de valeur au rapport d'expertise à portée juridique.

Allier expertise nationale et ancrage local

Depuis toujours, Inovista accompagne ses clients avec des avis de valeur détaillés, fondés sur une analyse rigoureuse des marchés et des actifs. Ces documents constituent un socle fiable pour orienter une décision, structurer un projet ou dialoguer avec un investisseur.

Désormais, grâce au partenariat signé avec le cabinet Colomer Expertises & Associés, les équipes peuvent également produire des expertises immobilières certifiées, répondant aux exigences formelles de certaines démarches : successions, arbitrages fiscaux, contentieux, garanties bancaires...

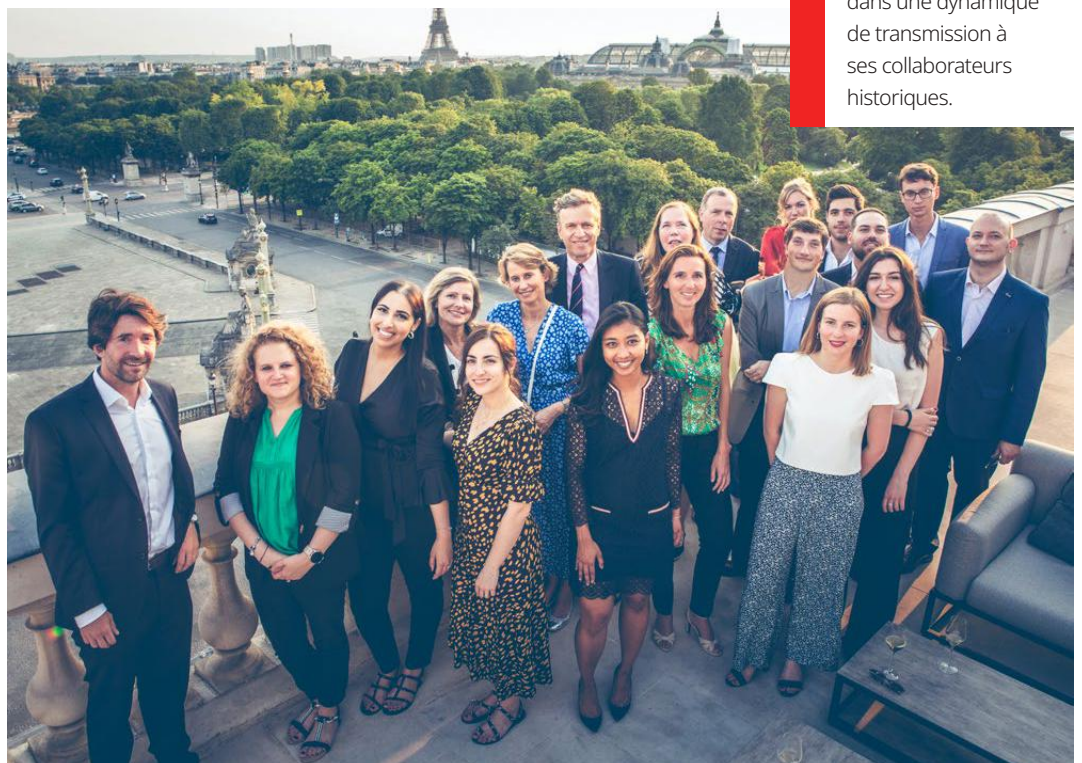
Deux approches, un même engagement de qualité

Ce rapprochement s'appuie sur une logique claire : Colomer apporte la reconnaissance nationale et le statut d'expert, tandis qu'Inovista assure la proximité terrain, la connaissance des marchés réunionnais et la conduite des visites. L'ensemble des missions reste guidé par une exigence de transparence, d'indépendance et de justesse.

Cette collaboration permet aussi de mieux répondre aux sollicitations que Colomer reçoit pour La Réunion, en s'appuyant sur un acteur local de confiance.

Le cabinet Colomer Expertises & Associés, fondé en 2007, est aujourd'hui le plus important cabinet indépendant d'expertise immobilière en France. Spécialisé dans l'évaluation objective et indépendante de l'immobilier commercial, d'entreprise, résidentiel et des actifs incorporels, il poursuit sa croissance et s'inscrit dans une dynamique de transmission à ses collaborateurs historiques.

“AVEC CE
PARTENARIAT,
NOUS ÉLARGISSONS
NOTRE CAPACITÉ
D'INTERVENTION
SANS RENIER NOTRE
ADN : DES ÉVALUATIONS
UTILES, PRÉCISES ET
CONTEXTUALISÉES.”



Les collaborateurs du cabinet Colomer Expertises & Associés

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, Perspectives 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.



Benoîte Boulard (1927-1985) : La voix pionnière du séga réunionnais

Partie dans l'ombre des grandes figures du patrimoine réunionnais, Benoîte Boulard mérite aujourd'hui d'être redécouverte. Première femme réunionnaise à enregistrer un séga sur vinyle, elle a imposé sa voix dans un univers largement masculin, tout en incarnant, à travers ses chansons et son parcours de vie, les espoirs, les luttes et les émotions du peuple réunionnais. Malgré son rôle fondamental dans l'histoire musicale de l'île, sa mémoire reste trop discrète, ses archives rares, et son nom méconnu de beaucoup. Ce portrait entend réparer cet oubli en retraçant le parcours d'une femme qui a su transformer sa voix en symbole culturel.

peu imposer sa voix dans l'espace public. Dans les années 1940, Benoîte devient une figure familière des fêtes, veillées, mariages et bals kabars. À une époque où peu de femmes osaient monter sur scène, elle s'impose dans l'univers du séga, alors dominé par les hommes. Par sa détermination et sa présence, elle inspire une nouvelle génération d'interprètes féminines, comme Françoise Guimbert, qui la citera plus tard comme pionnière.

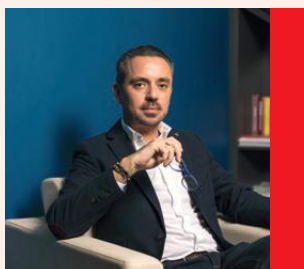
Derrière sa voix, il y a aussi une personnalité volontaire, à la fois discrète et affirmée. Elle n'a pas reçu de formation musicale académique mais elle possède une oreille redoutable, une mémoire précise et une capacité d'interprétation instinctive. On dit qu'elle pouvait reprendre une chanson après une seule écoute, et lui donner un accent propre, parfois drôle, parfois bouleversant. Dans les années 1950, elle devient une figure essentielle des bals du samedi soir. Chaque week-end, elle enflamme les pistes de danse dans les villes comme Saint-Denis, Le Port, Saint-Benoît ou Saint-Louis. Les familles se déplacent pour l'écouter, les jeunes couples dansent sur ses chansons. Elle entre dans la légende populaire, et pourtant elle continue à vivre simplement, à travailler, à aider les siens, à rester proche du peuple.

Premiers pas d'une voix populaire

Née le 13 décembre 1927 à Majunga, Madagascar, Benoîte Boulard arrive à La Réunion dans sa petite enfance, s'installe avec sa famille à Saint-Denis et grandit dans la précarité. Très tôt, elle entre au service d'une famille bourgeoise, les Andoche, comme domestique. C'est dans cette maison qu'elle entend les répétitions de la troupe de Loulou Pitou, où elle découvre sa passion pour le chant. Issue d'un monde modeste et silencieux, elle va peu à

L'ascension : de l'ombre à la reconnaissance

Sa carrière prend un tournant décisif en 1952, lors d'un radio-crochet organisé à Saint-Denis. Elle y rencontre Maxime Laope, figure montante du séga. Le duo formé marque immédiatement les esprits. En 1953, ils remportent un concours avec "La Rosée tombée", qu'ils enregistrent sur disque



Propos de
Vincent Le Baliner
Inovista

vinyle. Benoîte devient ainsi la première femme réunionnaise à graver sa voix sur disque dans ce genre musical. À partir de là, elle enchaîne les prestations publiques dans les bals les plus réputés de l'île, entourée des meilleurs orchestres comme ceux de Jules Arlanda ou Loulou Pitou. La presse de l'époque la surnomme "la voix terrible", non pour effrayer, mais pour exprimer l'intensité et la force émotionnelle de son timbre. Elle incarne alors le quotidien, les douleurs, les joies, les amours, les espoirs d'un peuple insulaire qui reconnaît en elle une vérité simple et profonde. Ses chansons marquent profondément la société réunionnaise et rencontrent un écho durable auprès du public local. Grâce à la diaspora et aux supports vinyles, certains de ses morceaux voyagent dans l'Océan Indien et jusqu'en métropole sans que l'on puisse retracer précisément l'étendue de cette diffusion.

Elle participe à de nombreux enregistrements pour la radio, parfois en direct. Sa voix devient familière dans les foyers réunionnais. Elle chante aussi dans des cérémonies officielles et des galas. À mesure que son répertoire s'élargit, elle s'impose comme l'une des interprètes les plus populaires de l'île. Dans un monde sans Internet, sans réseaux sociaux, sa notoriété repose sur le bouche-à-oreille, sur les témoignages, sur l'expérience collective du concert. Elle incarne l'oralité réunionnaise, sa chaleur, sa pudeur, sa profondeur.

Épreuves personnelles et retour triomphal

L'épreuve la plus marquante de sa vie personnelle survient en 1961 avec la perte tragique de sa fille Olga, emportée à seulement 18 ans. Ce drame bouleversant la plonge dans une période de repli et de deuil, marquant un arrêt brutal dans sa carrière artistique. Pendant plusieurs années, elle se retire de la scène, laissant place au silence.

Mais en 1976, après ce long silence, Benoîte Boulard choisit de remonter sur scène. Ce retour ne se limite pas à une apparition isolée : jusqu'au milieu des années 80, elle reprend activement sa place sur les scènes réunionnaises. Elle enchaîne les prestations dans les théâtres, les fêtes populaires et les plateaux radios. L'expérience du deuil a profondément transformé sa manière d'interpréter : ses chansons gagnent en intensité, en émotion, en profondeur. Comme si chanter redevenait pour elle une nécessité vitale, un moyen de dire ce qui ne peut

ZOOM SUR : LES LIEUX QUI PORTENT SON NOM

Si la mémoire de Benoîte Boulard semble parfois s'estomper dans le récit collectif, son nom continue pourtant de résonner dans l'espace urbain réunionnais. Plusieurs lieux, disséminés à travers l'île, rendent hommage à cette pionnière du séga, offrant des points d'ancrage concrets pour se souvenir et transmettre.

UN RÉSEAU DE RUES ET DE PLACES À SON NOM

Aujourd'hui, on ne compte pas moins de quatre rues Benoîte Boulard : à Saint-Pierre, Saint-Benoît, Sainte-Marie et Saint-Louis. À cela s'ajoutent une allée et une place à Saint-Denis, la ville où elle a grandi et forgé son destin artistique. Ces voies, souvent situées dans des quartiers résidentiels ou populaires, témoignent d'une reconnaissance institutionnelle, même si le visage et l'histoire de celle qu'elles célèbrent restent largement méconnus du grand public.

UNE MÉDIATHÈQUE QUI PORTE SA VOIX

Au Port, la médiathèque Benoîte Boulard, inaugurée en 1991, constitue l'un des hommages les plus significatifs. Elle incarne une volonté de transmission culturelle et d'accès à la connaissance, en écho au rôle de passeuse de mémoire que jouait Benoîte à travers ses chansons.

À travers cette rubrique, *Perspectives* contribue à faire redécouvrir cet homme de sciences et de terrain, dont l'héritage dépasse largement les plaques de rues qui portent son nom.

ÉCOUTER ET VOIR BENOÎTE BOULARD



plus être dit autrement. Malgré la fatigue, malgré les premiers signes de la maladie, elle continue de se produire, portée par une fidélité sincère à son public et à la culture de son île.

Ce retour tardif est aussi salué par des institutions. En 1981, elle reçoit la médaille d'honneur des sociétés musicales et chorales, qui récompense sa carrière et son rôle de pionnière. L'année suivante, elle est décorée de la médaille du Travail. Elle s'éteint le 12 janvier 1985 à Saint-Denis dans une relative discrétion, mais elle avait, pour beaucoup, déjà atteint le statut de légende.

Une mémoire en danger d'oubli

Aujourd'hui, malgré quelques hommages ponctuels, Benoîte Boulard reste trop souvent absente de la mémoire collective réunionnaise. Si sa voix continue de résonner dans les souvenirs de certains, elle tend aussi à s'effacer.

Certains artistes, comme la chanteuse Nathalie Natiembé, ont tenu à faire vivre sa mémoire. En 2017, elle lui consacre un morceau intitulé "Benoîte", sur l'album *Univers-île* du compositeur électro-maloya Jérémy Labelle. Ce clin d'œil musical contemporain témoigne de la modernité persistante de sa figure. D'autres artistes, de générations plus jeunes, citent son nom dans des interviews ou réinterprètent certains de ses titres. Elle est devenue, sans l'avoir cherché, une figure tutélaire de la musique réunionnaise, une référence indiscutable. Dans les documentaires et les livres consacrés à l'histoire du séga, elle est désormais mentionnée à côté de Maxime Laope, Henri Madoré, Jules Arlanda ou Françoise Guimbert. Elle a rejoint le panthéon populaire de l'île.

Et pourtant, elle reste une absente de la mémoire officielle. Peu de documentaires lui sont consacrés. Peu de biographies lui rendent justice. Dans les ouvrages sur le séga, elle est mentionnée, mais rarement mise en avant. À travers elle, c'est une époque populaire et musicale de La Réunion qui se dessine, avec ses voix, ses luttes et ses figures marquantes. Elle mérite une place simple mais réelle dans les mémoires collectives : dans les cours d'école, les programmations culturelles, les projets éducatifs ou commémoratifs. Car sa trajectoire modeste, mais significative, incarne tout ce que l'art populaire peut exprimer : la dignité, la tendresse et la vérité d'un peuple.

CAROLE NAVARRO, L'ARCHITECTURE COMME RÉVÉLATEUR D'IDENTITÉ

Architecte DPLG et d'intérieur, Carole Navarro façonne depuis plus de vingt ans des lieux qui conjuguent élégance, confort et sens. Installée à La Réunion depuis 1998, elle dirige l'Atelier d'Architecture qui porte son nom. À travers une approche sensible du bâti, elle explore une conviction : un lieu ne se contente pas d'abriter une activité, il se doit d'être en lien avec ceux qui vont l'utiliser et le contexte dans lequel il s'inscrit.

Formée dans les années 90, elle s'est imposée dans le paysage réunionnais par sa capacité à mêler rigueur technique, attention à l'usage, respect du contexte et se renouveler à chaque nouvel univers. Ses projets trouvent leur équilibre entre mémoire et modernité, dans une esthétique discrète mais exigeante. Chaque espace qu'elle conçoit devient un levier de cohésion, de bien-être et d'image pour ceux qui l'occupent.

“UN PROJET N'EST JAMAIS UNE SIMPLE RÉPONSE FONCTIONNELLE. C'EST UN DIALOGUE ENTRE UN LIEU, UN USAGE ET UNE AMBITION. ET, SURTOUT, IL DOIT FAIRE BON Y VIVRE”

Sa signature ? Une architecture adaptée au climat, pensée pour durer et valoriser la matière et la lumière. Brise-soleil, ventilation naturelle, terrasses végétalisées : autant de réponses fines aux exigences de l'environnement tropical. Mais au-delà des choix techniques, elle défend une architecture d'émotion, qui place l'humain au centre.

Son intervention récente sur le 37 Labourdonnais, ancien siège de la Banque de La Réunion transformé en immeuble de bureaux premium, en est une parfaite illustration. Elle y a orchestré une rénovation sobre et inspirée, alliant matériaux nobles, lumière naturelle et confort d'usage. Un projet pensé pour réconcilier patrimoine, fonctionnalité et image d'entreprise, en lien étroit avec Inovista et Intégrale Ingénierie.

Carole Navarro intervient également sur des équipements de santé, des établissements éducatifs, des lieux de culture, des hôtels, des restaurants, des boutiques, des bureaux... toujours avec la même exigence de sens. Son architecture ne cherche pas à séduire, mais à révéler. Révéler un lieu, une histoire, une ambition, des matières, de la lumière. Et surtout, les femmes et les hommes qui y vivent ou y travaillent.

“LE 37 LABOURDONNAIS EST UN HOMMAGE À L'ÉLÉGANCE BRUTE DE L'ARCHITECTURE TROPICALE MODERNISTE”

INOVISTA : INCUBATEUR D'IDÉES ET RÉVÉLATEUR D'ARTISTES

Toujours en quête de nouveaux territoires à explorer, Inovista ne se limite pas à l'innovation technologique et entrepreneuriale. L'incubateur choisit aussi de soutenir des démarches créatives singulières, où la recherche artistique rejoint l'esprit d'innovation.



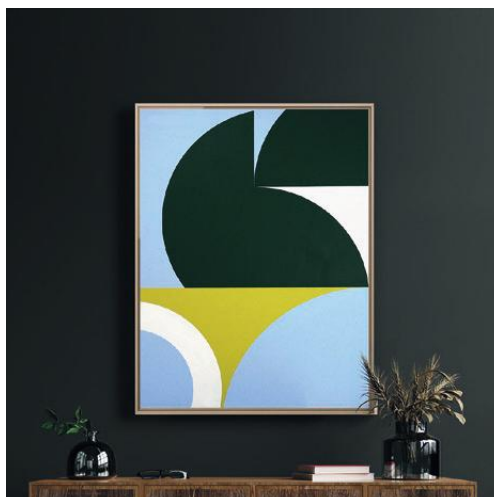
Confidences - Acrylique sur toile - 100 x 100 cm

C'est dans cet esprit qu'Inovista met aujourd'hui en lumière Marceau, graphiste et designer depuis plus de 30 ans, qui développe en parallèle un travail pictural personnel. Ses toiles se construisent autour de la géométrie, de l'aplat et du contraste, dans une quête d'abstraction radicale et sensible. Inspirée de son regard de graphiste, sa peinture explore la tension entre ordre et perturbation, équilibre et rupture — une écriture visuelle qui cherche à aller à l'essentiel.

Inovista envisage d'accompagner Marceau dans la mise en lumière de cette recherche, en organisant sa première exposition au sein de ses espaces. Une manière d'affirmer qu'innover, c'est aussi ouvrir le champ des possibles à l'art et à la création.



Aux portes de l'Orient - Acrylique sur toile - 89 x 130 cm



Entre formes - Acrylique sur toile - 89 x 130 cm



Marceau développe un travail pictural où l'aplat, la géométrie et le contraste deviennent langage. Héritée de son regard de graphiste, sa peinture explore la tension entre ordre et perturbation, équilibre et rupture, dans une recherche d'abstraction radicale et sensible.



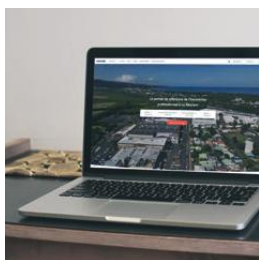
L'Art de se perdre - Acrylique sur toile - Diptyque 89 x 232 cm



Les toiles de Marceau

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 L'immobilier en musique



Parce qu'une bonne playlist booste la productivité et l'inspiration, retrouvez Inovista sur Spotify ! Notre dernière sélection, "Au cœur de l'art", vous accompagne dans une immersion contemplative inspirée de notre visite privée du Musée Léon Dierx.



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 !



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

37 LABOURDONNAIS

L'HÉRITAGE TRANSFORMÉ EN OPPORTUNITÉ

Une offre rare, pour les entreprises qui veulent s'ancrer dans l'histoire et construire l'avenir

Inovista vous présente en exclusivité, la réhabilitation de l'ancien siège de la Banque de la Réunion. Au cœur de Saint-Denis, ce lieu emblématique offre des bureaux contemporains alliant élégance et performance. Une rénovation ambitieuse portée par les cabinets d'architecture Malecot+Boyer et Carole Navarro, le bureau d'études Intégrale Ingénierie et la société de montage d'opérations Indigo, filiale du Groupe Inovista.

Un immeuble repensé pour accueillir les ambitions d'aujourd'hui



Un ensemble de bureaux alliant performance, confort et usages contemporains.

- **1 866 m² sur 4 niveaux**, livré entièrement restructuré et réhabilité
- **Plateaux lumineux avec larges ouvertures**, terrasses et espaces extérieurs végétalisés pour profiter d'un environnement qualitatif au travail
- **Confort & technique** : faux-plafond et sols acoustiques, climatisation DRV multisplit, ventilation double flux, fibre optique, éclairage LED dernière génération
- **Sécurité & accessibilité** : Immeuble adapté aux PMR, contrôle d'accès sécurisé, ascenseur
- **Matériaux & design** : pierres naturelles, faïences, mobilier de standing et éléments de décoration iconiques dans les parties communes
- **Mobilité & durabilité** : parking privatif en sous-sol, places pré équipées pour véhicules électriques, local à vélos, vitres et menuiseries neuves.



Un emplacement central au cœur de l'effervescence

Situé en plein cœur administratif et culturel de Saint-Denis, à deux pas des institutions, des grands projets urbains, et au centre de tous les services, commerces et restaurants du centre-ville, le 37 Labourdonnais bénéficie d'une connectivité optimale :

- **Aéroport Roland Garros à 15 min.**
- **Accès direct à la Route du Littoral**
- **Dessertes bus** : réseaux Citalis et Car Jaune à proximité.



Parlons de vos futurs bureaux

37 Labourdonnais vous proposera 1 866 m² de bureaux disponibles à la vente.

vincent.lebaliner@inovista.re

0262 34 00 34

Le 37 Labourdonnais : Un ancrage urbain durable

Situé rue Labourdonnais, artère routière fluide bordée de bâtiments patrimoniaux, qui mène à la rue de Paris et son Hôtel de Ville, le site s'inscrit dans un triangle d'attractivité. D'un côté le Barachois, grande esplanade en front de mer, d'un autre le Carré Cathédrale, secteur vivant où se croisent commerces, culture et patrimoine. À proximité immédiate de cette offre emblématique, deux repères confirment le prestige du voisinage : 29 rue Jean Chatel (de la Banque de la Réunion devenue CEPAC) et le Palais Rontaunay.



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 aménagées 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 :

- **Services & équipements** : numérique, communication, logistique, mobilité, showrooms spécialisés.
- **Production & transformation** : agroalimentaire, matériaux, construction, recyclage, énergies renouvelables.
- **Savoir-faire & artisanat** : 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.

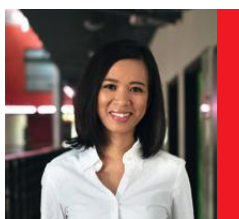


Un emplacement stratégique et accessible

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

Plateau de bureaux rationnel et déjà aménagé, climatisation centralisée, faux plafonds techniques, cloisonnement modulable et nombreux parkings mutualisés. Opportunité rare avec un loyer très en dessous du marché.



Réf. 1265920

SAINTE-CLOTILDE

À LOUER - 2160 M²

(DIVISIBLES À PARTIR DE 1 030 M²)

Plateaux de bureaux HQE dans le projet Bertel, au cœur de la Technopole. Espaces lumineux et flexibles, terrasses partagées et privatives, nombreux stationnements. Une adresse tertiaire d'envergure.

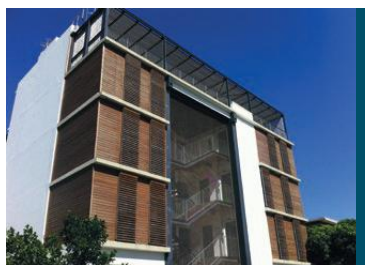


Réf. 1349903

SAINT-DENIS

À LOUER - 176 M²

Villa classée Monument Historique, réhabilitée en bureaux avec open space, cuisine, sanitaires et terrasse conviviale. Un cadre prestigieux au cœur du centre-ville, rue de Paris.



Réf. 216575

SAINT-DENIS

À LOUER - 408 M²

(DIVISIBLES À PARTIR DE 1 030 M²)

Immeuble de bureaux en R+4 avec ascenseur, normes environnementales, plateaux équipés (open space, bureaux cloisonnés, sanitaires) et parkings privatifs. Façade rénovée prochainement.



Réf. 1290993

LA POSSESSION

À VENDRE - 94 M²

Dernier lot disponible dans un pôle médical neuf regroupant médecins, laboratoires et paramédicaux. Bureaux livrés aménagés avec parkings privatifs. Opportunité santé clé en main.



Réf. 1252736

LE PORT

À VENDRE / À LOUER - 1 548 M²

(DIVISIBLES À PARTIR DE 62 M²)

Dock 21, immeuble de bureaux neufs ERP avec ascenseur, commerces en RDC et bureaux aux étages. Lots livrés brut avec terrasses privatives et parkings. Secteur attractif de la ZAC Mascareignes.



Réf. 1127473

LE PORT

À VENDRE - 5 154 M²

(DIVISIBLES À PARTIR DE 81 M²)

Programme PRISM dans la ZAC Triangle de l'Oasis : deux immeubles neufs face au jardin, livrés aménagés, climatisés, avec parkings dédiés. Un quartier en plein essor au Port.



Réf. 1389539

LE PORT

À LOUER - 392 M²

(DIVISIBLES À PARTIR DE 193 M²)

Bureaux lumineux et modulables en R+2, avec open space, bureaux de direction, salle de réunion et terrasses. Parking sécurisé et accès facile aux transports en commun.



Réf. 961520

SAINT-PAUL

À VENDRE / À LOUER - 4 082 M²

(DIVISIBLES À PARTIR DE 67 M²)

Immeuble neuf au cœur de Savanna, autour d'un patio arboré. Bureaux traversants, parkings privatifs inclus, livraison semi-aménagée. Emplacement stratégique à proximité des services.



Réf. 1363794

SAINT-GILLES-LES-BAINS

À LOUER - 268 M²

Cabinet médical équipé sur la route de Trou d'Eau. Espaces de soins, salle de stérilisation, salle radio, vestiaires, climatisation encastrée et parkings réservés. Emplacement premium en zone balnéaire.

Offres locaux d'activités



Réf. 1350814

SAINT-ANDRÉ

À LOUER - 701 M²

(DIVISIBLES À PARTIR DE 85 M²)

Des locaux fonctionnels à l'arrière du centre d'affaires Espace Tarani, adaptés au stockage ou au commerce, avec hauteur généreuse, bureaux en mezzanine et parkings.



Réf. 452578

BRAS-PANON

À LOUER - 407 M²

(DIVISIBLES À PARTIR DE 85 M²)

En zone franche, locaux d'activités récents avec bureaux aménagés, showroom, sanitaires, mezzanine équipée et parkings privés. Un emplacement stratégique à 1 min de la RN.



Réf. 1116543

SAINTE-MARIE

À LOUER - 380 M²

(NON DIVISIBLES)

Entrepôt sécurisé proche de l'aéroport, avec quai de déchargement, pont élévateur et 372 emplacements palettes. Cour bitumée de 500 m² avec stationnement et containers.



Réf. 1193679

SAINTE-MARIE

À LOUER - 950 M²

(NON DIVISIBLES)

Bâtiment indépendant avec espaces d'activités et bureaux équipés, monte-charge, sanitaires et cour clôturée. Une adresse idéale dans la ZA La Mare.



Réf. 1396621

SAINTE-MARIE

À LOUER - 1 564 M²

(NON DIVISIBLES)

Immeuble indépendant rare avec show-room, bureaux aménagés, stockage, cour adaptée aux poids-lourds, borne IRVE et travaux de rénovation prévus. Un site clé en mains



Réf. 1345783

SAINTE-CLOTILDE

À LOUER - 775 M²

(NON DIVISIBLES)

Local sécurisé avec cour indépendante, alliant stockage, plateforme, bureaux, sanitaire et douche. Hauteur sous poutre jusqu'à 5,6 m. Un site traversant donnant sur les 2 artères de circulation de la ZA.



Réf. 1280208

SAINTE-CLOTILDE

À LOUER - 1 058 M²

(NON DIVISIBLES)

Locaux de production, transformation ou stockage avec grands espaces tertiaires climatisés, cour privative de 750 m² et accès poids lourds. Bail dérogatoire jusqu'à 36 mois.



Réf. 9566944

LA POSSESSION

À LOUER / À VENDRE - 585 M²

(NON DIVISIBLES)

Bâtiment sécurisé en ZAC Balthazar avec surface de stockage rackée, mezzanine, bureaux climatisés, sanitaires et cour commune. Belle hauteur sous poutre jusqu'à 8 m.



Réf. 1257470

LA POSSESSION

À VENDRE OU À LOUER - 4 607 M²

(DIVISIBLES À PARTIR DE 331 M²)

Programme neuf Innovespace Sooryah : cellules activités + bureaux en mezzanine, parking privatif, voirie lourde et site clos. Un quartier en plein essor à Moulin Joli.



Réf. 1375735

SAINT-PIERRE

À VENDRE - 3 020 M²

NON DIVISIBLES

Immeuble indépendant avec showroom, entrepôt racké et espaces tertiaires, cour de 740 m², parkings et toiture photovoltaïque. Un actif rare en ZI n°3.



Réf. 1309847

SAINT-BENOÎT

À LOUER - 625 M²

(DIVISIBLES À PARTIR DE 115 M²)

Ancienne agence bancaire en plein centre-ville offrant un vaste espace commercial en RDC avec belle visibilité, stockage en rez-de-jardin et bureaux à l'étage. Cour privative avec parkings.

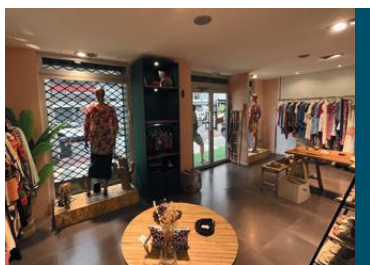


Réf. 568502

SAINTE-CLOTILDE

CESSION DE BAIL - 37 M²

Boutique au Centre Grand Nord avec vitrine de 5 m, parquet, climatisation, cabine d'essayage et réserve. Environnement attractif : idéal pour activités de vente de prêt-à-porter, téléphonie, optique.



Réf. 1363556

SAINT-DENIS

CESSION DE BAIL - 67 M²

Local aux Jamalacs avec vitrines, terrasse privative, espace de vente, cabines d'essayage et réserve équipée. Accès clients et marchandises. Idéal activité prêt-à-porter.



Réf. 1314648

SAINT-DENIS

À LOUER - 150 M²

Local commercial en hyper-centre, rue Maréchal Leclerc. Showroom, espace de restauration/expo et bureaux avec balcon. Prestations de qualité, parking privatif et public à proximité.



Réf. 1374971

SAINTE-CLOTILDE

À VENDRE - 653 M²

Immeuble indépendant au Chaudron avec vaste espace d'exposition de 450 m², stockage, bureau en mezzanine et cour de 520 m². Nombreuses possibilités d'aménagement commercial.



Réf. 540382

SAINT-PIERRE

À LOUER - 80,6 M²

Local en plein centre-ville avec vitrine sur rue, espace d'accueil lumineux, pièces d'appoint et remise. Aménagements récents : parquet, climatisation, spots LED. Parking privatif inclus.



Réf. 1228821

LE PORT

À LOUER - 97 M²

Ancien cabinet médical en rez-de-chaussée, idéal pour commerce de services. Comprend un accueil, 2 grands bureaux, sanitaires PMR, climatisation et nombreux stationnements.



Réf. 1401272

LE PORT

À VENDRE - 97 M²

Local commercial situé sur l'avenue du 14 Juillet, aménagé et lumineux, avec stationnements à proximité immédiate. Emplacement idéal pour activité tertiaire ou commerce de services.



Réf. 873364

LA POSSESSION

À LOUER - 421 M²

(DIVISIBLES À PARTIR DE 20 M²)

Dernières disponibilités à La Kanopée, nouveau cœur de ville. Cellules commerciales le long d'un mail à ciel ouvert, au pied de logements, bureaux et équipements publics.



Réf. 894479

SAINT-PAUL

À LOUER - 473 M²

Local commercial en hyper-centre, aménagé pour le prêt-à-porter avec espace de vente, réserves, cabines d'essayage PMR et sanitaires. Belle visibilité avec 3 vitrines.

Nos dernières transactions



LOUÉS
SAINTE-CLOTILDE - 350 M² DE COMMERCES



LOUÉS
LE PORT - 355 M² DE LOCAUX D'ACTIVITÉ



VENDU
LA POSSESSION - 679 M² DE LOCAUX D'ACTIVITÉ



LOUÉS
SAINT-PAUL - 124 M² DE BUREAUX



LOUÉS
SAINTE-MARIE - 1 009 M² DE LOCAUX D'ACTIVITÉ



LOUÉS
SAINTE-MARIE - 320 M² DE LOCAUX D'ACTIVITÉ



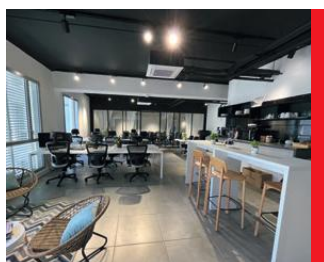
LOUÉS
LE PORT - 380 M² DE BUREAUX



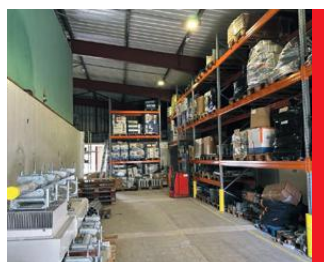
LOUÉS
PITON SAINT-LEU - 106 M² DE BUREAUX



LOUÉS
SAINT-PIERRE - 300 M² DE COMMERCES



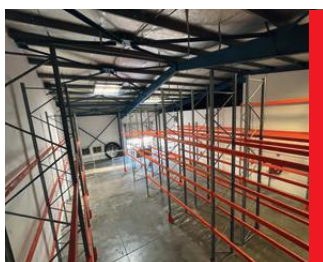
LOUÉS
SAINTE-CLOTILDE - 129 M² DE BUREAUX



LOUÉS
SAINTE CLOTILDE 374 M² DE LOCAUX D'ACTIVITÉ



LOUÉS
LE PORT - 3 328 M² DE TERRAIN



LOUÉS
LA POSSESSION - 156 M² D'ENTREPÔTS



VENDUS
SAINT-PIERRE - 6 800 M² DE LOCAUX D'ACTIVITÉ



LOUÉS
SAINT-DENIS - 218 M² DE BUREAUX



VENDUS
SAINT-GILLES-LES-HAUTS - 200 M² DE BUREAUX



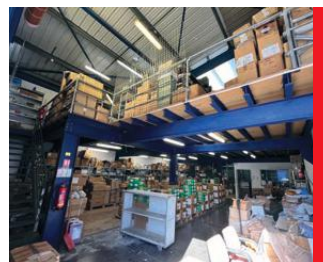
LOUÉS
SAINT-PIERRE - 1 048 M² DE LOCAUX D'ACTIVITÉ



LOUÉS
MAYOTTE DZAOUDZI - 47 M² DE COMMERCES



LOUÉS
SAINT-ANDRÉ - 366 M² DE BUREAUX



VENDUS
SAINTE-MARIE - 440 M² DE LOCAUX D'ACTIVITÉ



Parc d'Activités
Economiques
Pierrefonds

DONNER DE L'ESPACE À VOS AMBITIONS

LOCAUX NEUFS À VENDRE, À PARTIR DE 170 M²

À l'entrée de la ZAC Roland Hoareau et à 1 min de la RN1, le PAE Pierrefonds offre aux TPE, PME et PMI un emplacement stratégique, une accessibilité optimale et un environnement propices à leur croissance.

Avec près de 10 000 m² de surfaces disponibles, le parc conjugue modernité, durabilité et attractivité : architecture fonctionnelle, stationnements, espaces containers et solutions énergétiques performantes.

PAE Pierrefonds, la réponse aux besoins des activités de production, transformation services et logistique.

6 types de locaux, adaptés aux besoins de chacun : 170 m², 250 m², 340 m², 440 m² et 530 m².

Passez à l'action dès aujourd'hui :

Découvrir la plaquette
de présentation

Visiter le mini site dédié
www.paepierrefonds.re

Recevoir un dossier complet
ou obtenir un rendez-vous personnalisé
contact@inovista.re

