

MARKETBEAT

LOGISTIQUE

S1 2023

Juillet 2023

Logistique S1 2023

1,5
M m²

*Demande
placée*

2,3
M m²

*Offre
immédiate*

71
€/m²/an

*Loyer
Prime*

4,4
%

*Taux de
vacance*

550
M€

*Volumes
investis*

PANORAMA ECONOMIQUE

Sortie de crise : une faible lueur au fond du tunnel ?

Toujours sur le fil du rasoir, l'économie française frôle la récession mais reste en territoire positif sur les 6 premiers mois de l'année, après +0,2% au T1 et +0,1% au T2. L'activité a été pénalisée par une inflation toujours élevée freinant la demande intérieure, moteur essentiel de la croissance, et un climat des affaires dégradé (-7pts en moyenne sur 12 mois). L'année devrait s'achever sur la même atonie, avec +0,2% attendu au T3 et +0,1% au T4. A ce rythme, l'INSEE anticipe une croissance de 0,6% pour 2023, en-dessous des espérances (1%) et surtout des performances de l'année dernière, qui avait bénéficié de l'effet compensateur des acquis post-Covid face à l'envolée des prix dès le printemps 2022.

La poussée inflationniste semble amorcer un ralentissement depuis avril, où elle atteignait +5,9% en glissement annuel, avec une hausse de « seulement » 4,5% en juin, sous l'effet du recul des prix de l'énergie (pétrole et gaz) depuis plusieurs mois et, plus récemment, d'une légère accalmie dans le secteur alimentaire (+7,4% attendus en décembre vs +15% en avril). L'accalmie des prix sur ces deux postes stratégiques pour le budget des ménages devrait stimuler le pouvoir d'achat également en berne ce trimestre (-0,6% au T2 2023) et apporter un peu d'air à la consommation (-0,2% estimée en 2023). L'INSEE table ainsi sur un atterrissage de l'inflation en fin d'année à 4,4%, un niveau encore élevé qui pourrait encore perdurer quelques mois. Le timide reflux de l'inflation sous-jacente après le pic d'avril (+6,3%) incite par ailleurs à la prudence sur le moyen terme.

L'état des finances publiques reste préoccupant, avec une dette qui dépasse encore 110% du PIB et un déficit public à 5%, bien en deçà de l'objectif de 2,7% promis par le gouvernement à Bruxelles. La volonté de mettre définitivement fin aux aides ponctuelles de l'Etat se heurte néanmoins au contexte social actuel tendu, la crise immobilière déclenchée par la hausse des taux d'intérêts amplifiant par ailleurs les interrogations qui pèsent sur le moral des ménages.

Sur le marché de l'emploi, quelques signes de ralentissement se profilent : au nombre croissant des défaillances d'entreprises (+45% en cumul annuel à fin juin), s'ajoute le ralentissement des créations d'emploi, évaluées par l'INSEE pour 2023 à -60% par rapport à 2022. Les secteurs les plus impactés par les hausses de coûts comme la construction, l'hôtellerie-restauration et le commerce de détail, qui souffrent par ailleurs d'un recul de la demande., se trouvent en 1ère ligne. Le taux de chômage devrait néanmoins se maintenir cette année aux alentours de 7,1% grâce à un recul proportionnel de la population active.

+0,1%
▼
PIB
T2 2023 (p)

+4,5%
▼
Inflation
Juin 2023

100,7
▼
Climat des
affaires
moy. T2 2023

-0,3%
▼
Consommation
des ménages
T2 2023 (p)

7,1%
▶
Chômage
France (hors
Mayotte)
T2 2023 (p)

18%
▼
Taux d'épargne
T2 2023 (p)

(p) prévisions ▼ Tendance récente

Source : INSEE

Cushman & Wakefield Research

DEMANDE PLACÉE

Changement de perspectives

La persistance des tensions internationales de même qu'une forte inflation rognant le pouvoir d'achat des ménages et la marge des entreprises tendent fortement les perspectives économiques. La prudence est désormais de mise, décuplée par la difficulté renouvelée à trouver de l'offre pour satisfaire la demande. Ainsi, le second trimestre a acté le retournement du marché.

Après un T1 2023 (970 800 m² placés) qui demeurait au dessus de la moyenne décennale, le T2 entérine le fort ralentissement du marché utilisateurs, avec 557 000 m² transactés (-42% vs le T2 2022). Le S1 2023 comptabilise ainsi 1,5 M m², en recul de -29% vs le S1 2022.

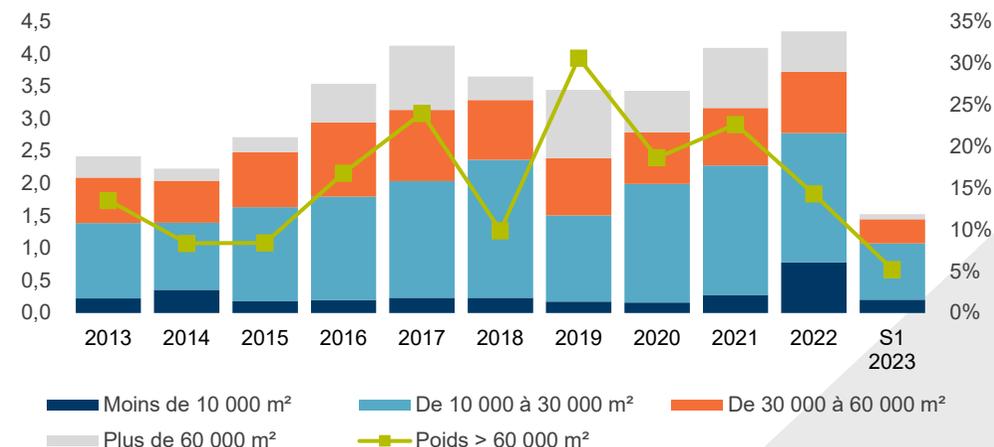
Sur l'ensemble de ce 1^{er} semestre, le recul de l'activité a concerné tous les segments de surfaces, à l'exception du segment 10 000 / 30 000 m². Aux extrémités du spectre, les segments < 10 000 m² et ceux > 60 000 m² sont en fort recul (-52% pour le 1^{er}, et -83% pour le 2nd, tant en nombre qu'en surface). Le lot moyen s'établit à 16 400 m², quand il était supérieur à 20 000 m² entre 2019 et 2021.

Sur le plan géographique, le hors dorsale apparaît majoritaire (56%), grâce notamment à des transactions réalisées en régions Normandie et Centre Val de Loire. La performance de la dorsale est, quand à elle, pénalisée par le manque d'offres sur sa partie Sud; les marchés lyonnais et marseillais se révélant particulièrement à la peine.

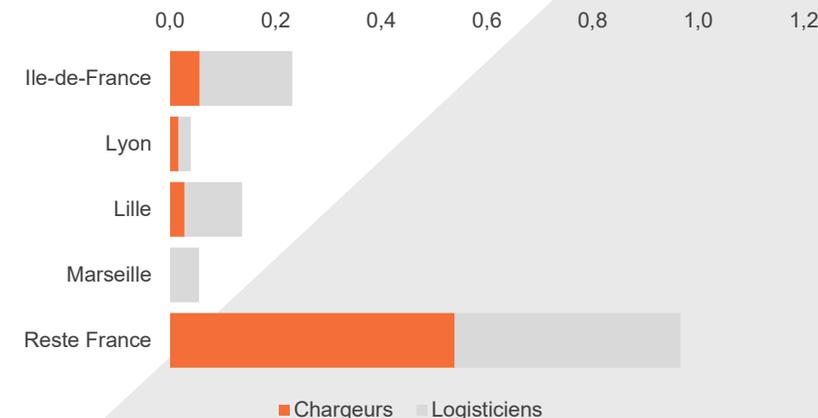
Dans ce contexte de tensions, l'appétence pour la 1^{ère} main demeure, cette dernière représentant 64% des surfaces commercialisées. Les difficultés liées aux conditions de financement plombent la part des ventes dans le placement (1% vs 5% en 2022) ainsi que des comptes propres (18% vs 20% en 2022), permettant à la part du locatif (74% pour 56% en 2022) de progresser significativement.

Enfin, l'animation du marché, qui restait l'apanage des chargeurs depuis 2019 (avec un stop en 2020), revient en ce 1^{er} semestre aux logisticiens (55%), notamment dans la dorsale.

DEMANDE PLACÉE PAR SEGMENT DE SURFACE



DEMANDE PLACÉE PAR MARCHÉ ET TYPE DE PRENEUR



OFFRE IMMEDIATE & TAUX DE VACANCE

Un stock qui n'en finit plus de décroître

L'offre immédiate à la fin du T2 2023 s'élève à 2,3 M m² (-1% vs T4 2022), soit un taux de vacance de 4,4%. Si la fonte de l'offre a tendance se tasser, la baisse apparaît sur le semestre quasi généralisée : -1% sur la dorsale et -4% pour les marchés hors dorsale. Ainsi, le niveau des disponibilités s'affiche presque partout proche des plus bas.

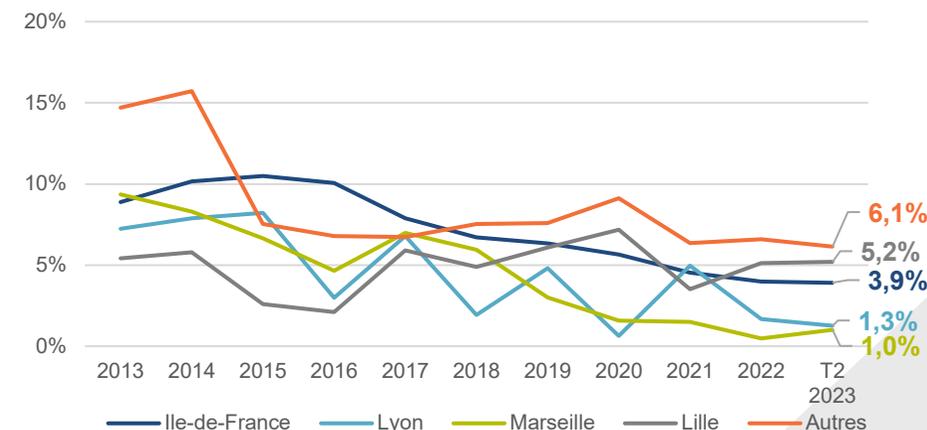
Dans la dorsale, le stock lillois continue de se reconstituer progressivement (+5%). En Île-de-France, l'offre est stable (670 300 m²). Le secteur marseillais demeure quant à lui en situation de forte pénurie, avec seulement 43 400 m² disponibles. C'est également le cas du marché lyonnais avec un stock de 62 100 m² encore largement insuffisant pour le fluidifier.

Les territoires hors dorsale, qui représentent 52% de l'offre immédiate, peuvent constituer une éventuelle solution de repli. Cependant, la situation s'y révèle très différente selon les marchés. Si les stocks progressent en Picardie, dans le Nord Pas de Calais, en Bourgogne Franche Comté ainsi qu'en région toulousaine, d'autres secteurs, comme la Bretagne, le Centre Val de Loire ou la Vallée du Rhône enregistrent une baisse significative de leur offre immédiate. Au final, seuls le Centre Val de Loire et la Picardie bénéficient d'un stock immédiat significatif, > 200 000 m².

Dans ce contexte tendu, on ne compte plus que 4 offres de grand gabarit immédiatement disponibles représentant 388 000 m² : 2 en Île-de-France et 2 dans les Hauts de France.

Ce reflux global de l'offre immédiate s'accompagne toutefois d'une progression de +20% des disponibilités de 1^{ère} main, qui représentent désormais 31% du stock, tandis que l'offre de 2^{nde} main régresse de -8%.

TAUX DE VACANCE PAR REGION



OFFRE IMMEDIATE PAR REGION, en million de m²



OFFRE FUTURE & PROJETS

Tensions en vue sur l'offre future dans la dorsale

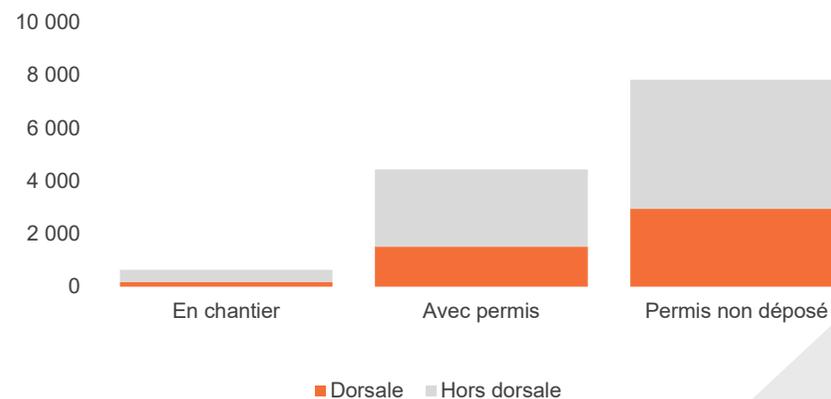
Représentant seulement 25% des offres en chantier et 34% des projets avec permis de construire, la dorsale peine à générer un renouvellement de son stock. Une situation amenée à perdurer, son poids dans les projets sans permis déposé ne venant pas faire exception (38%).

La région lilloise ne recense plus aucune surface disponible en chantier, et le constat est quasi identique à l'échelle marseillaise (6 100 m²). Dans les autres zones de tensions que sont l'Île-de-France et Lyon, la situation apparaît à peine meilleure, avec respectivement 88 100 m² et 121 000 m². La réponse au manque d'offres futures pourrait se trouver du côté des marchés hors dorsale, avec 476 000 m² en chantier et 2,9 M m² avec permis. Comme pour l'offre immédiate, la situation y apparaît néanmoins contrastée, le Centre Val de Loire comptant à lui seul un tiers des surfaces en chantier et avec permis (1,5 M m² au total), quand des territoires comme le bordelais, le Languedoc ou la Bretagne n'en comptabilisent que 20 000 m² chacun.

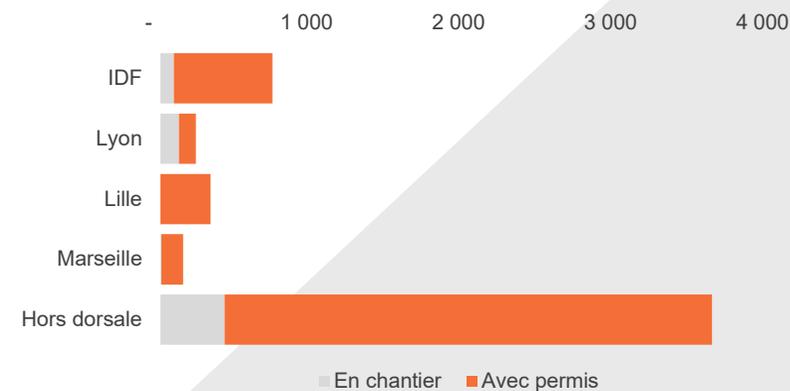
En tout état de cause, la fluidité dont le marché a besoin est bien loin et, dans un contexte de tension sur l'offre immédiate, les conséquences sur la demande placée se font d'ores et déjà ressentir. Cette situation préoccupante apparaît par ailleurs appelée à perdurer, au vu des difficultés de plus en plus nombreuses rencontrées par les projets logistiques sur l'ensemble du territoire national : trouver du foncier dans le contexte de la mise en place de la ZAN est, et sera, de plus en plus compliqué, sans compter que les projets doivent également répondre aux exigences d'exploitation telles que la proximité des axes de circulation et des bassins d'emplois, et sans oublier les recours de plus en plus systématiques contre les permis de construire.

En attendant, sur 13 M m² d'offres futures recensées, seuls 5% sont actuellement en chantier et 34% disposent d'un permis de construire. Dans ce contexte, malgré un placement en baisse, les valeurs locatives devraient continuer leur progression, d'autant que les coûts de construction subissent eux aussi les effets de l'inflation.

OFFRE FUTURE PAR ETAT D'AVANCEMENT, en milliers de m²



OFFRE FUTURE PAR REGION, en milliers de m²



VALEURS LOCATIVES

Pas de pause sur la croissance des loyers

Sur un semestre, les valeurs *prime* continuent leur progression, plus ou moins significative selon les territoires. Si la hausse semble marquer le pas en Île-de-France, des marchés « secondaires » comme Le Havre, Bordeaux ou Rennes enregistrent une croissance à 2 chiffres.

Au niveau national, la valeur locative de 1^{ère} main a augmenté de +5% en un semestre et celle de 2^{nde} main enregistre une hausse de +2%.

Hors dorsale, ce sont les valeurs de 1^{ère} main qui s'envolent, avec une augmentation de +17%, alors que la 2^{nde} main marque le pas, avec une baisse de -2%.

A l'inverse, sur la dorsale, les valeurs de 1^{ère} main se stabilisent, tandis que les valeurs de 2^{nde} main poursuivent leur progression (+3%).

Le contexte de raréfaction de l'offre et les difficultés pour initier de nouveaux projets, conduisent globalement à un mouvement haussier des valeurs de 1^{ère} comme de 2^{nde} main malgré le ralentissement du marché. Le renchérissement des coûts de construction et la hausse des taux de crédit rendant en outre de plus en plus difficile les bilans de promotion, la pression sur les valeurs notamment de 1^{ère} main devraient perdurer. Les preneurs ont d'ores et déjà acté cette nouvelle donne, et devront en tenir compte dans leur équation économique

VALEURS LOCATIVES *PRIME* * - €/m²

	Loyer	Evolution
Île-de-France	71	1%
Lyon	65	8%
Marseille	60	3%
Lille	51	6%
Orléans	50	6%
Strasbourg	59	0%
Le Havre	52	13%
Toulouse	55	0%
Bordeaux	55	10%
Nantes	50	6%
Rennes	50	11%

Sources : Immostat, Cushman & Wakefield

* Valeurs les plus élevées constatées sur les transactions de la période considérée



TOP DEALS UTILISATEURS S1 2023

Preneur	Localisation		Surface	Classe	Etat	Type de contrat
CARREFOUR	Mondeville (14)	Hors Dorsale	80 000 m ²	A	1 ^{ère} main	CLE EN MAIN
GERFLOR	Bollene (84)	Dorsale	50 500 m ²	A	1 ^{ère} main	LOCATION
ID LOGISTICS	St Caradec (22)	Hors Dorsale	49 900 m ²	A	1 ^{ère} main	COMPTE PROPRE
DERET LOGISTIQUE	Mer (41)	Hors Dorsale	48 700 m ²	A	1 ^{ère} main	LOCATION
EURAPHARMA	Val de Reuil (27)	Hors Dorsale	46 200 m ²	A	1 ^{ère} main	COMPTE PROPRE

INVESTISSEMENT

Un décrochage violent, malgré une décote plus rapide que sur les autres classes d'actifs

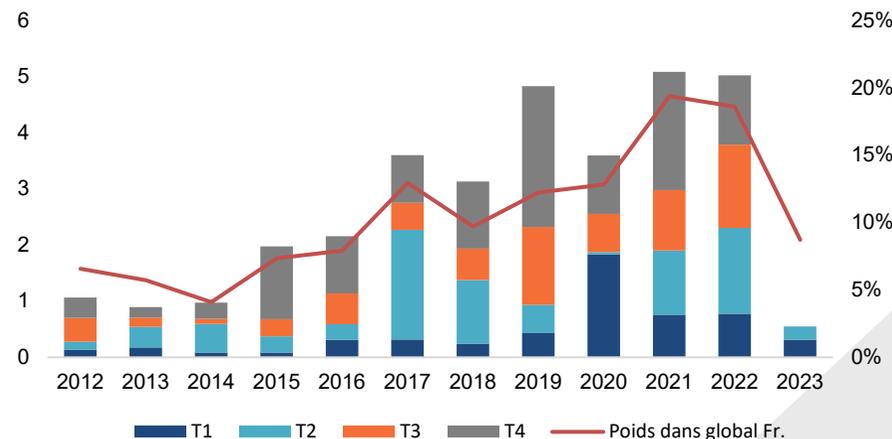
Sur le front de l'investissement, la baisse de l'activité s'accélère à nouveau : avec 550 000 € d'engagements recensés (selon les résultats provisoires), le 1^{er} semestre s'inscrit en recul de 76 % comparativement à la même période de 2022, le 2^{ème} trimestre accusant un plongeon de plus de 84 % sur un an.

Ainsi, le poids de la logistique dans les engagements totaux est repassé sous la barre des 10 %, un résultat surprenant au vu de la volonté affichée des investisseurs de diversifier leurs portefeuilles, et de la décote réalisée, plus rapide que sur les autres classes d'actifs. En effet, depuis la remontée initiée au printemps dernier, le *prime* logistique a bondi de 150 pbs, pour se positionner désormais à 4,50%, recréant de facto un *spread* par rapport au bureau et au commerces.

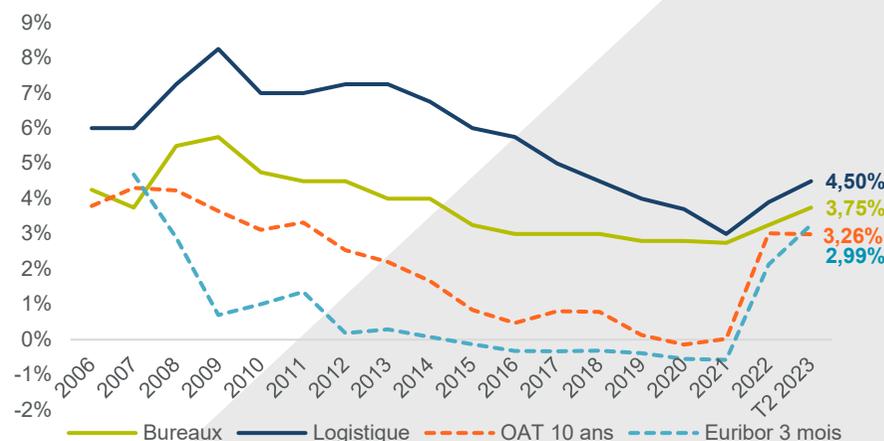
Les investisseurs doivent faire face actuellement à une double problématique : la faible compétitivité des rendements immobiliers comparativement aux niveaux de rémunération désormais atteints par les actifs financiers, et surtout l'incertitude quant à l'ampleur de la correction et au moment où interviendra la normalisation du marché. En effet, le débat sur l'horizon de fin du cycle haussier des taux directeurs se poursuit au sein de la BCE : adviendra-t-il rapidement, pour permettre de limiter l'impact récessif du resserrement monétaire en cours, ou pas avant un recul ferme et définitif de l'inflation à l'objectif de 2 %, niveau qui pose par ailleurs un questionnement plus en plus question aux vu des effets de friction découlant des multiples mutations à l'œuvre dans notre modèle économique ?

Dans ce contexte général déjà difficile, la logistique semble plus particulièrement souffrir de sa forte exposition aux investisseurs internationaux, qui se sont massivement repliés dans un traditionnel mouvement de *back to home*, ainsi que de la difficulté de financement accrue pour les portefeuilles, au vu des montants engagés. Elle reste par ailleurs une classe d'actifs relativement récente pour les acteurs non spécialisés, qui peuvent, en période d'incertitudes, redoubler de prudence envers un produit longtemps considéré comme un simple bardage posé au milieu des champs... Au risque de méconnaître au passage la réalité du potentiel de progression des loyers, considérant le caractère structurel de ses éléments de soutien (raréfaction foncière et complexification accrue des produits, dimension stratégique des besoins d'adaptation de la supply-chain et poids encore limité du coût immobilier dans la chaîne de création de valeur de ses acteurs...).

VOLUMES INVESTIS PAR TRIMESTRE, en Mds €



TAUX DE RENDEMENT PRIME





TOP DEALS INVESTISSEMENT S1 2023

Acquéreur	Localisation	Vendeur	Montant (M€)
ERAFF	PONT D'AIN (01)	HARBERT MANAGEMENT	Confidentiel
ALDERAN	MONTATAIRE (60)	CREIL MONTATAIRE DEVELOPPEMENT	49,9
BNP REIM	DONNERY (45)		43,2
BOREAL IM / CADILLAC FAIRVIEW	ST OUEN L AUMONE (95)	3M FRANCE	41,9
SCANNELL PROPERTIES	PORTEFEUILLE REGIONS	LIDL	32
SOGARIS	POISSY (78)		28

DEFINITIONS

Cette étude porte sur des surfaces d'entreposage de plus de 5 000 m² en Île-de-France et en région.

ICPE : Une Installation Classée pour la Protection de l'Environnement est d'une manière générale, toute installation exploitée ou détenue par une personne physique ou morale, publique ou privée qui peut présenter des dangers ou des inconvénients concernant les pollutions ou nuisances, notamment pour la sécurité et la santé des riverains.

Autorisations d'exploiter : Autorisations requises pour exploiter un bâtiment de stockage. Elles se déclinent en une centaine d'autorisations, les plus fréquentes sont la 1510 (Entrepôts couverts), la 1530 (Dépôts de bois, papier), la 2662 (Stockage de matières plastiques à l'état alvéolé), la 2663 (Stockage de matières plastiques à l'état manufacturé, pneus), les 4310, 4320, 4321, 4330 et 4331 (Stockage d'aérosols et de liquides inflammables).

Classification : Les entrepôts sont classés selon leurs caractéristiques techniques (résistance au sol, hauteur libre, etc.), leur accessibilité (distance de l'autoroute, non enclavement dans une zone urbaine) et leur évolutivité (adaptation aux normes ICPE actuelles et futures, et aux contraintes des assureurs).

Clé-en-main (locatif) : Immeuble dont la construction est lancée après engagement définitif d'un utilisateur/ locataire, même si un projet de promoteur existait auparavant sans que les travaux aient démarré. Ces opérations sont comptabilisées dans la demande placée uniquement lorsque les conditions suspensives ont été levées (obtentions autorisations et financement).

Compte propre : Immeuble dont l'utilisateur est le propriétaire occupant.

Demande placée : Ensemble des transactions, à la location ou à la vente, réalisées par des utilisateurs, y compris les pré commercialisations, les clés-en-main locatifs et les opérations pour compte propre.

Dorsale logistique / corridor logistique: Marchés de Lille, Paris, Lyon, Marseille ou en prise avec les infrastructures routières qui suivent cet axe Nord-Sud (A1 ; A6 ; A7).

Entrepôt : Bâtiment destiné aux activités de stockage, de distribution, voire d'assemblage léger. Ces locaux sont répartis en différentes

Catégories : Classe A pour un entrepôt de haute fonctionnalité, entrepôt dit de «nouvelle génération», Classe B pour un bâtiment correspondant aux standards d'un entrepôt moderne et Classe C qui réunit le reste des bâtiments. L'appartenance à ces différentes classes répond à un certain nombre de critères tels que la date de construction du bâtiment, la hauteur sous plafond, l'aire de manœuvre, le niveau de sécurité incendie, la résistance au sol.

Core : Actif bénéficiant d'une localisation géographique de premier plan et assurant des rendements locatifs sûrs en raison de la qualité des locataires, de la durée des baux, du faible taux de vacance et d'une faible rotation locative.

A PROPOS DE CUSHMAN & WAKEFIELD

Acteur mondial des services dédiés à l'immobilier d'entreprise, Cushman & Wakefield (NYSE: CWK) conseille investisseurs, propriétaires et entreprises utilisatrices dans toute leur chaîne de valeur immobilière, de la réflexion stratégique jusqu'à l'aménagement des locaux. Le groupe accompagne ses clients utilisateurs et investisseurs internationaux, dans la valorisation de leurs actifs immobiliers en combinant perspective mondiale et expertise locale à forte valeur ajoutée, à une plateforme complète de solutions immobilières. Avec 52 000 collaborateurs, 400 bureaux et 60 pays dans le monde, Cushman & Wakefield a réalisé un chiffre d'affaires de 10,1 milliards de dollars en 2022, par ses principales lignes de métiers : Agence et conseil à la transaction, Capital Markets, Valuation & Advisory, Asset Services, Facilities Management, Project management et Design+ Build. Cushman & Wakefield reçoit également de nombreuses distinctions pour son engagement, notamment en matière de Diversité, d'Équité et d'Inclusion (DEI) et d'Environnement, de Social et de Gouvernance (ESG).

Pour en savoir plus, rendez-vous sur www.cushmanwakefield.com

NOS SERVICES

- Agency Leasing
- Asset Services
- Capital Markets
- Facility Services
- Global Occupier Services
- Investment & Asset Management
- Project & Development Services
- Tenant Representation
- Valuation & Advisory



DANS LE MONDE

400 bureaux

60 pays

52 000 collaborateurs

\$10,1 Mds USD de CA en 2022

EN FRANCE

16 bureaux

+ 500 COLLABORATEURS

CHRISTELLE BASTARD

Directrice des Etudes France
Tel: +33 (0) 1 53 76 80 15
christelle.bastard@cushwake.com

PATRICIA VEVAUD

Chargée d'études Logistique & Région
Tel: +33 (0) 1 53 76 80 46
patricia.vevaud@cushwake.com

BARBARA KORENIOUGUINE

CEO France
Tel: 33 (0)1 53 76 80 29
barbara.korenouguine@cushwake.com

ALEXIS BOUTEILLER

Directeur Logistique - Utilisateurs
Tel: +33 (0)1 86 46 10 32
alexis.bouteiller@cushwake.com

ROMAIN NICOLLE

Directeur Logistique - Investissement
Tel: +33 (0)4 72 74 08 91
romain.nicolle@cushwake.com

CUSHMAN & WAKEFIELD RESEARCH

Il ne saurait être initié de transaction, basée sur le présent document, sans l'appui d'un avis professionnel spécifique et de qualité. Bien que les données aient été vérifiées de façon rigoureuse, la responsabilité de Cushman & Wakefield ne saurait être engagée en aucune manière en cas d'erreur ou inexactitude figurant dans le présent document. Toute référence, reproduction ou diffusion, totale ou partielle, du présent document et des informations qui y figurent, est interdite sans accord préalable exprès de Cushman & Wakefield. En tout état de cause, toute référence, reproduction ou diffusion devra en mentionner la source.

©2023 Cushman & Wakefield, Inc. Tous droits réservés

cushmanwakefield.com

LIFE IS
WHAT
WE
MAKE
IT