

La logistique, le marché gagnant

▲ 4 391 100 m²

Demande classée

▼ 2 321 100 m²

Offre immédiate

▼ 4,5 %

Taux de vacance

▶ 70 €

Loyer prime

▼ 3,25 %

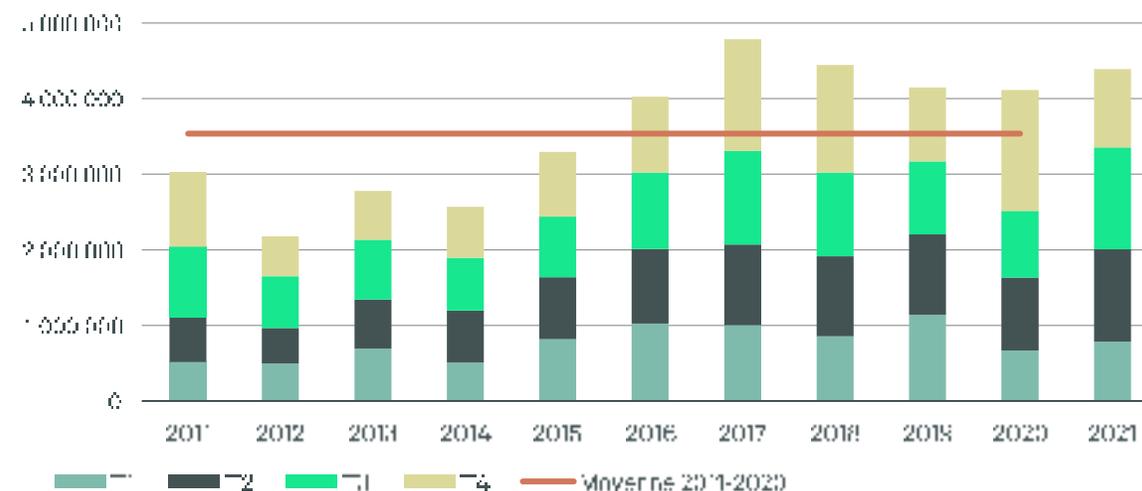
Taux de rendement

Note : Les flèches indiquent les variations annuelles

POINTS CLÉS

- 4,39 M m² placés en 2021, en progression de 7 % en un an
- Dynamique positive portée par une demande forte en e-commerce et en logistique urbaine
- Progression remarquable pour les Hauts-de-France avec 28 % des volumes
- Bonne tenue du marché francilien avec 24 % des volumes
- Forte demande pour les actifs neufs et Le co-concrètement
- Baisse du stock d'offre disponible (-16 % en un an)
- Forte augmentation desancements en blanc dans les Hauts-de-France
- Hausse des loyers faciaux dans les zones où l'offre est la plus contrainte
- Excellente dynamique du marché de l'investissement
- Compression du taux de rendement prime à 3,25 %

VISU - 1 : Demande classée en France



D'excellents volumes placés

2021 s'inscrit comme l'une des trois meilleures années depuis 10 ans (après les années 2017 et 2018) avec des volumes placés s'élevant à 4,29 M de m² (dont 1,04 M de m² au T4) et s'inscrivant majoritairement au Nord de la Loire. La demande placée marque une progression de 7 % des volumes transactionnés par rapport à 2020 (avec 4,11 M de m²) et de 24 % par rapport à la moyenne décennale (de 3,34 M de m²). La demande exprimée est très vive et continue de s'intensifier à l'heure où l'ensemble des acteurs de la logistique sont confrontés aux nouveaux enjeux de la supply chain imposés par l'accélération des changements des modes de consommation.

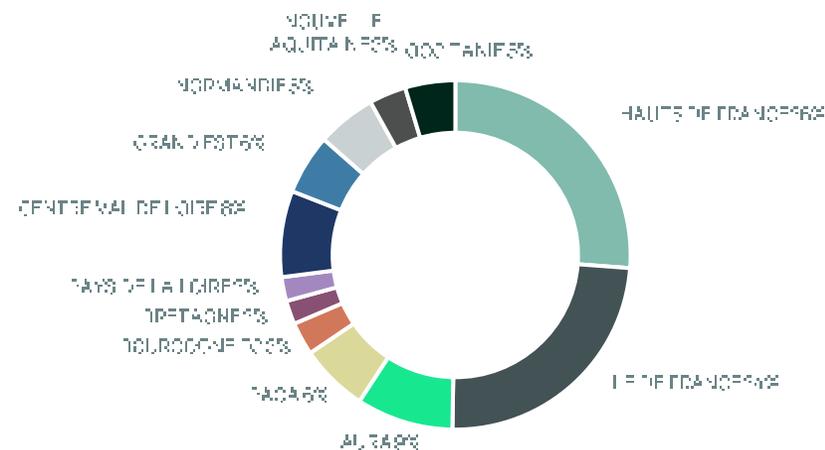
13 transactions d'entrepôts XXL ont été comptabilisées en 2021 (comme en 2020). Ce bon résultat démontre la consolidation de la tendance qui s'opère depuis quelques années sous l'effet du redéploiement de la supply chain, de la grande distribution et de l'explosion du e-commerce. Les besoins sont de plus en plus importants pour de grands hubs logistiques, qui s'insèrent aussi dans un réseau de bâtiments de taille intermédiaire.

La dorsale portée par l'Île-de-France et les Hauts-de-France

La dorsale a concentré une nouvelle fois une grande partie de l'activité du marché des entrepôts français, 86 %, totalisant ainsi 2,88 M de m². Les différents marchés ont néanmoins connu des évolutions contrastées. En un an les volumes transactionnés se sont accrus à la fois en Île-de-France (passant de 835 700 m² à un peu plus d'1 M de m²) et dans les Hauts-de-France (passant de 492 200 m² à 1,15 M de m²) notamment porté par 8 transactions XXL dont 2 > 100 000 m², l'une signée par La Redoute à Haynecourt et l'autre par SEB à Bulle-les-Mines. En revanche, un ralentissement s'est fait ressentir en un an en AURA (392 700 m² ; - 32 %) et en PACA (278 800 m² ; - 33 %), en raison d'une offre disponible très faible.

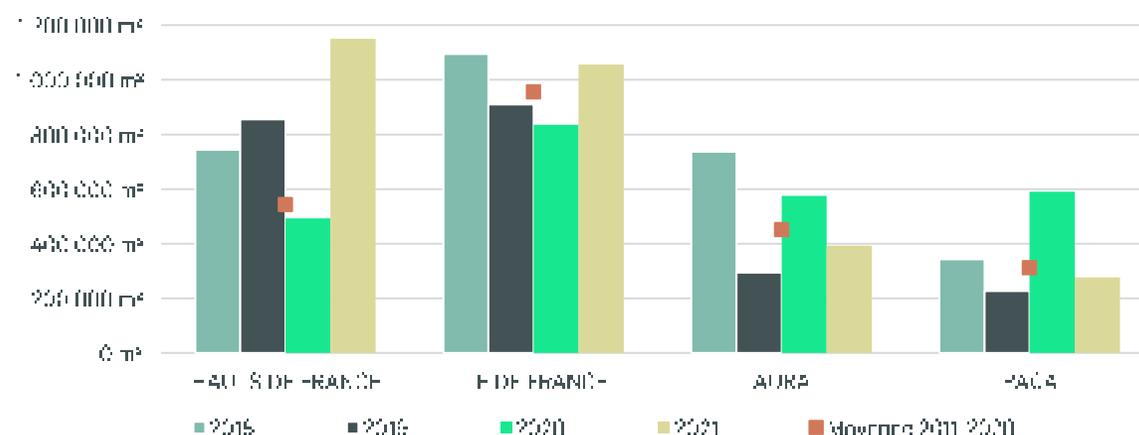
Le marché francilien a progressé de 25 % par rapport à 2020 pour atteindre 1,1 M de m², soit 11 % au-dessus de la moyenne décennale. 5 transactions > 30 000 m² ont été recensées dont 4 entrepôts neufs. Le segment des entrepôts de taille comprise entre 10 000 et 30 000 m² sont les plus recherchés et représentent 50 % du volume de transactions réalisées en Île-de-France avec 585 300 m² placés contre 477 800 m² en 2020. Le secteur Sud a été particulièrement actif avec 349 900 m² placés (28 transactions).

VISU - 2. Répartition géographique de la demande placée



Tenue en compte au T4
Source: CBDF Parcel, Finis 2021

VISU - 3. Evolution de la demande placée sur les principaux marchés de la dorsale



Source: CBDF Parcel, Finis 2021

Des marchés hors dorsale actifs

Le Centre-Val-de-Loire continue son attractivité avec 330 500 m² placés (contre 376 700 m² 2020), avec une nouvelle fois la bonne performance du marché océanais ainsi que le Grand Est avec 244 200 (+ 7 %), la Normandie avec 229 500 m² (+ 10 %) et l'Occitanie avec 203 000 m² (stable).

Ce sont les opérations de moyenne à grande taille qui ont permis aux marchés hors dorsale de continuer de croître, notamment grâce au dynamisme des logisticiens, des chargeurs industriels et du commerce spécialisé.

Les bâtiments de classe A ont largement dominé depuis le début de l'année, représentant plus de 80 % du volume placé en France. Cette tendance de fond devrait encore se vérifier dans les prochains mois malgré le recul des opérations réalisées en ce moment (29 % en 2021 contre 41 % un an plus tôt). L'attrait des investisseurs pour les actifs logistiques neufs répondant à leurs besoins opérationnels spécifiques se poursuit donc avec 35 % de signatures pour des entrepôts neufs/restructurés contre 33 % pour des entrepôts de seconde main. En effet, depuis quelques années, la demande d'entrepôts s'oriente vers des actifs qui permettent aux occupants de restructurer rapidement et facilement leurs outils de production et leur offrent également l'opportunité de massifier les flux garantissant ainsi une commercialisation rapide des bâtiments de classe A.

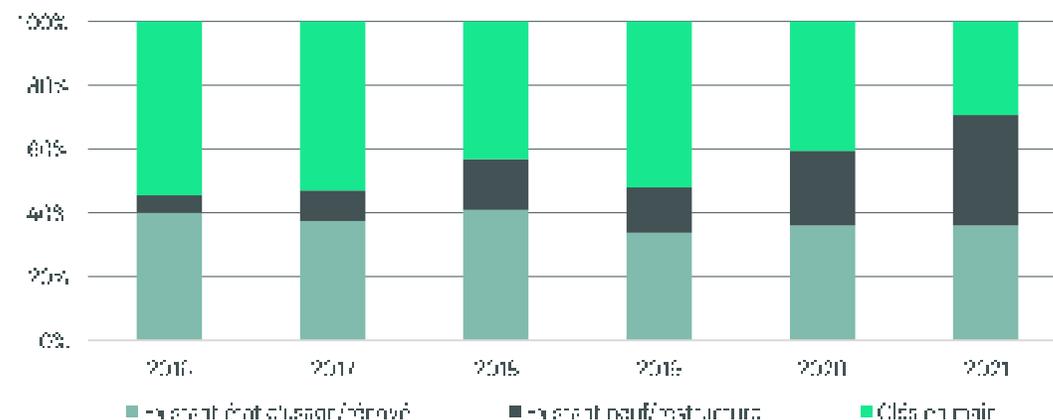
Dans le sillage des années précédentes, les prestataires logistiques continuent de s'affirmer comme les acteurs les plus actifs du marché (47 %) et font preuve d'un dynamisme sans précédent. Les chargeurs (22 %) connaissent un regain de performance et la grande distribution (12 %) continue de bénéficier pleinement des retombées de la croissance du commerce et des transformations des schémas logistiques.

VISION 4 - Répartition de la demande placée par type d'acteurs



Source: CRI Recherche, 7/12/21

VISION 5 - Répartition de la demande placée par état



Source: CRI Recherche, 7/12/21

Des disparités à l'offre

À l'échelle nationale, au T4 2021, le stock d'offre immédiate est toujours contraint et s'élève à 2,3 M de m² (contre 2,8 M de m² au T4 2020), soit un taux de vacance à 4,3 %, le point bas historique. Le marché présente toujours de grandes disparités. D'un côté, les marchés où les taux de vacance permettent encore une relative fluidité sont le Nord-Pas-de-Calais (3,5 % contre 3,3 % au 3^{ème} T 2020) et le marché francilien (4,1 % contre 4,7 % au 3^{ème} T 2020). De l'autre côté, la situation de pénurie en Rhône-Alpes et en PACA ne change pas, avec des taux de vacance de respectivement 1,2 % et 2,3 %. Cette réalité de marché met en lumière la nécessité de recréer une offre adaptée dans la plupart des grandes métropoles.

En un an, lesancements ont presque triplé avec 1,22 M de m² (contre 467 100 m² en 2020), plus particulièrement dans les Hauts-de-France (798 700 m² fin 2021), signe que la confiance des promoteurs et investisseurs dans les foncements au du marché reste forte.

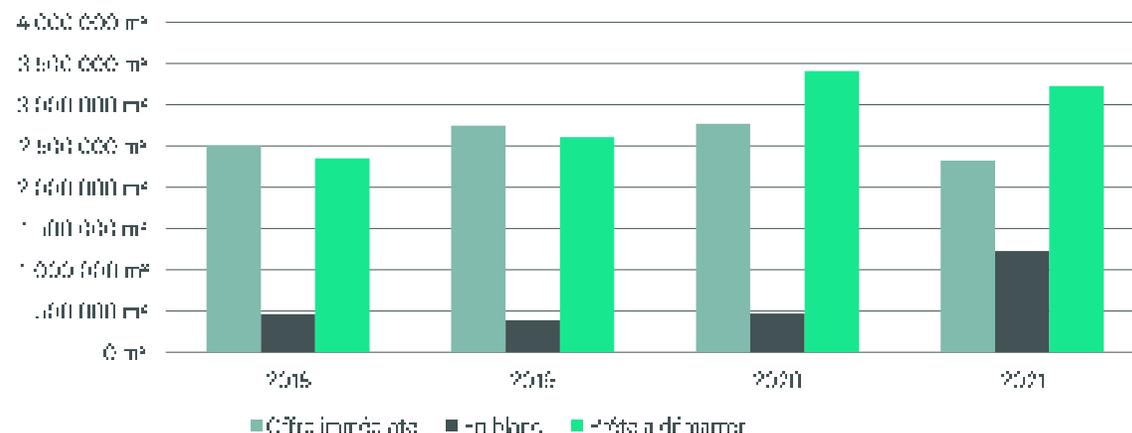
En régions hors dorsale, le Centre-Val-de-Loire (319 800 m², + 80 % en un an), le Grand Est (230 800 m², + 23 %), la Nouvelle-Aquitaine (144 800 m², + 29 %) et la Normandie (127 300 m², + 9 %) ont vu leur stock d'offre immédiate augmenter en un an à l'inverse du Pays-de-la-Loire (- 88 %), de la Bourgogne-Franche-Comté (- 33 %), de la Bretagne (- 23 %) et l'Occitanie (- 23 %) où l'offre a été rapidement absorbée. Aucune de ces régions ne présente de situation préoccupante à l'offre.

Des loyers sous tension corrélés à l'offre

La tension sur les loyers reflète directement celle à l'offre. Les loyers qui avaient déjà repris de la rigueur ces dernières années voient cette hausse s'accroître de plus en plus sur les marchés en pénurie d'offres, et ce même sur les transactions XXL dans les secteurs denses.

Côté loyers prime, sur le dorsale, ils restent globalement stables, avec un prime IDF à 70 €. Exception à souligner, celui des Hauts-de-France atteint désormais 35 €/m²/an contre 47 €/m²/an un trimestre plus tôt. Hors dorsale, les loyers primes s'échelonnent entre 42 €/m²/an en Bourgogne et 37 €/m²/an dans le Grand Est.

VISU - 01 - Évolution de l'offre



Source: CRIF Research | T4 2021

VISU - 02 - Loyers par région - France

Régions	2020	2021	Régions	2020	2021
Hauts-de-France	46	35	Occitanie	40	40
Rhône-Alpes	48	48	Grand Centre	45	40
Hauts-de-France	45	48	Normandie	40	40
PACA	40	40	Grand Ouest	40	40
Grand Est	40	40	Bourgogne	40	40
Aquitaine	47	40			

É - T - 01 - Loyers prime par région et par type de transaction - valeur absolue (en €/m²/an)
Source: CRIF Research | T4 2021

L'investissement : en route vers les sommets

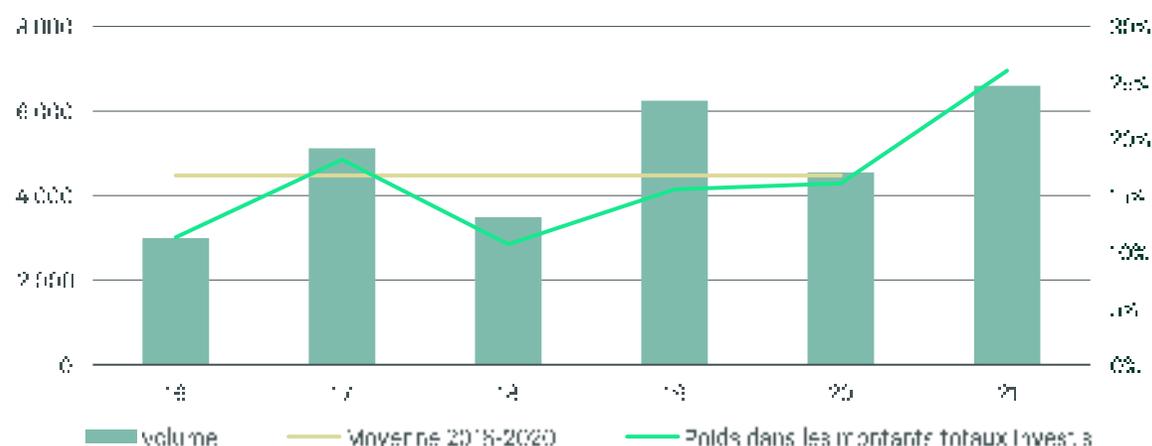
2021 signe une année où l'investissement en immobilier d'entreprise a atteint €28 Mds, en baisse de 11 % par rapport à 2020. En revanche, le marché industriel et logistique a enregistré une année record avec €8,8 Mds investis (28 % des volumes) sur l'ensemble de l'année 2021 avec un 4^{ème} trimestre particulièrement actif avec €2,9 Mds. Ce résultat témoigne de l'attrait et de la maturité croissante de ce marché. Les actifs industriels et logistiques continuent d'être fortement demandés, grâce aux stratégies de diversification des investisseurs, à la forte croissance du e-commerce mais aussi à une optimisation de la supply chain plus conséquente.

Tout comme en 2020, le marché a été plus particulièrement soutenu par les transactions de portefeuilles, qui représentent 35 % des volumes investis en immobilier I&L. Citons deux transactions majeures enregistrées au T4 : le portefeuille Advantage de Valor Real Estate Partners repris par Blackstone et le portefeuille Eagle cédé par Exeter Property Group, représentant à eux deux près du tiers des volumes investis ce trimestre. Ces opérations témoignent de l'engouement pour les portefeuilles, pour des investisseurs qui cherchent une exposition rapide à cette classe d'actifs.

Le revers de la médaille est la contrainte sur l'offre, qui de fait limite le nombre de candidats à l'acquisition mais aussi le nombre de dossiers. En effet, le marché ne permet pas aujourd'hui de répondre à l'ensemble des demandes.

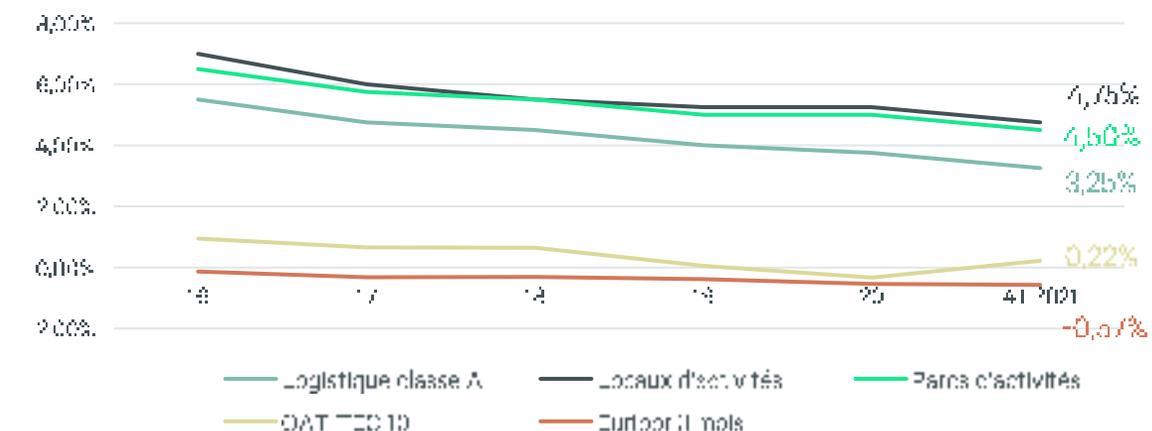
La compétition est rude et se traduit par des taux de rendement toujours plus agressifs. En 2021, les acquéreurs ont continué de conclure leurs transactions à des taux de rendement plus bas. La convergence des taux entre les produits neufs et anciens se poursuit, preuve de la tension à l'offre qui s'exacerbe. Par conséquent, les taux de rendement continuent de se comprimer, à 3,25 % pour le logistique classe A, à 4,75 % pour l'industriel et à 4,50 % pour les parcs d'activités. La croissance attendue des loyers, ainsi que la compression des taux liée au manque d'offre face à la forte demande alimentent la croissance des valeurs vénales.

VISU - 8 - Investissement industriel et logistique



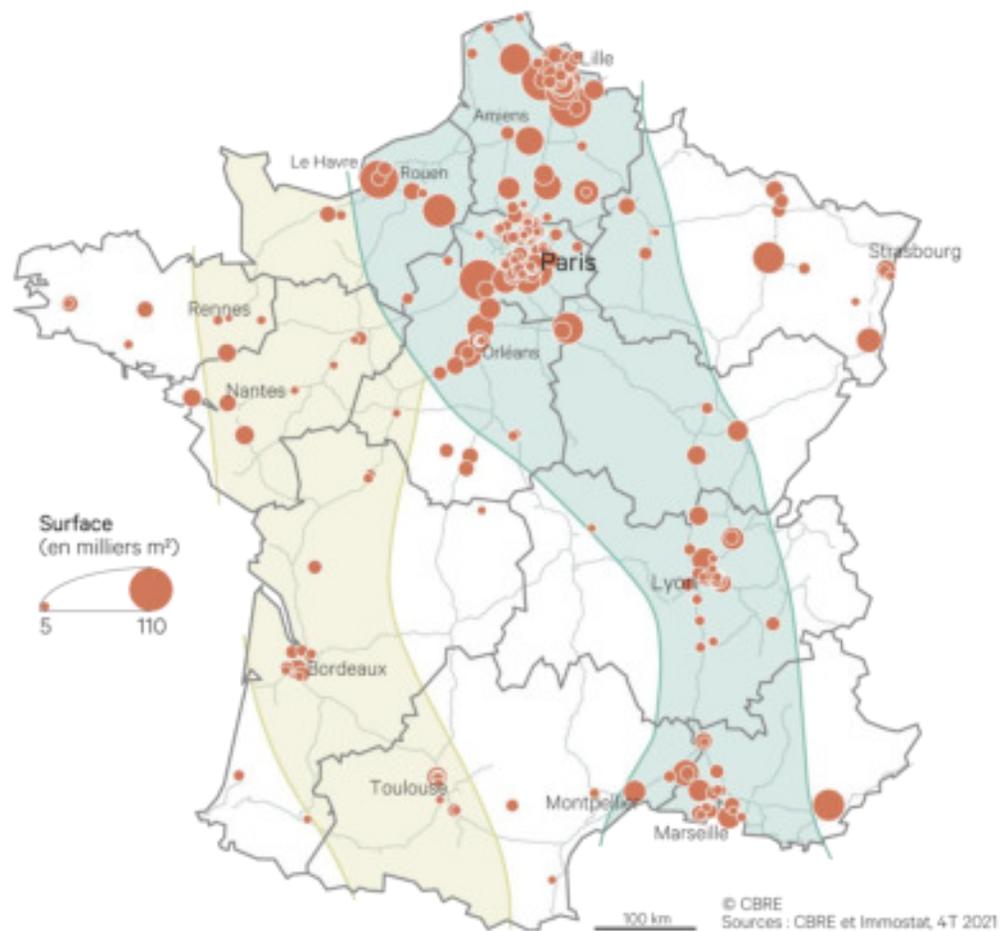
Source: CBRE Research, données 2021

VISU - 9 - Evolution des taux de rendement par secteur et financiers



Source: CBRE Research, 4T 2021

Transactions réalisées en 2021



Contacts

Lucie GIRARD

Head of Research
Tel : +33 (0) 1 47 84 33 00
lucie.girard@cbre.fr

Sabine UCHALLER

Head of Market Research
Tel : +33 (0) 1 47 84 33 04
sabine.uchaller@cbre.fr

Pierre-Edouard DOUBOIS

Head of Research - Head of Research
Tel : +33 (0) 1 47 84 33 00
pe.dubois@cbre.fr

François LELEVIER

Managing Director
Tel : +33 (0) 1 47 84 33 06
francois.lelevier@cbre.fr

Pierre-Louis DUMONT

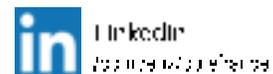
Head of Market Research
Tel : +33 (0) 1 47 84 33 27
pl.dumont@cbre.fr

François Régis CAUSANS

Head of Capital Markets
Tel : +33 (0) 1 47 84 33 47
francoisregis@cbre.fr

Jos TROMP

Head of Research - Commercial
Head of Capital Markets
Tel : +33 (0) 1 47 84 33 27
jos.tromp@cbre.com



© Copyright 2021. Tous droits réservés. Cette étude a été réalisée par CBRE, fondée sur sa connaissance et son analyse des marchés immobiliers. Bien que cette étude reflète les conditions du marché à la date de parution, elles sont soumises à d'importantes incertitudes et aléas, dont beaucoup sont indépendantes de la volonté de CBRE. En outre, les commentaires CBRE reflètent des points de vues et/ou des prévisions basés sur les propres analyses de CBRE à la lumière des conditions actuelles de marché. D'autres sociétés peuvent avoir des opinions, des prévisions et des analyses différentes, et les évolutions de marché réelles futures peuvent rendre les analyses de CBRE caduques. CBRE n'a aucune obligation de mettre à jour cette étude notamment si ses préconisations, opinions, prévisions, analyses ou conditions du marché changent ultérieurement. CBRE décline toute responsabilité quant aux décisions prises et conclusions fondées sur la base du présent document notamment concernant l'achat ou la vente de titres CBRE ou de sociétés tierces et ne garantit ni l'exactitude, ni l'exhaustivité, ni la pertinence des informations contenues dans la présente étude. Les déclarations et préconisations concernant les questions juridiques, fiscales ou comptables doivent être comprises comme des observations d'ordre général, basées sur notre expérience et connaissance des marchés d'immobilier d'entreprise, et ne doivent pas être utilisées en tant que conseil juridique, fiscale ou comptable, ce que nous ne sommes pas autorisés à prodiguer.