

MARKETBEAT

FRANCE

Logistique T2 2020

MAGALI MARTON

Directrice des Etudes France

+33 (0)1 86 46 10 95

magali.marton@cushwake.com

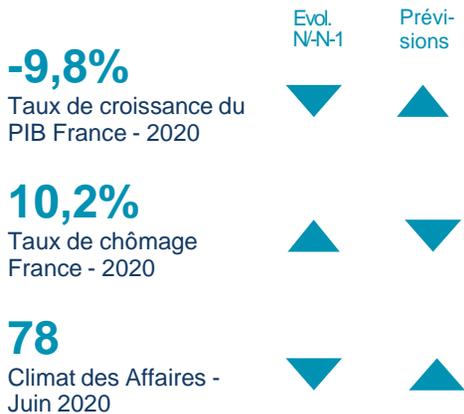
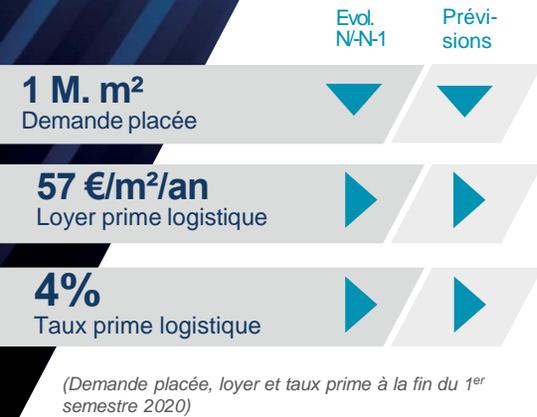
PIERRE D'ALENCON

Chargé d'études

Tel: +33 (0)1 86 46 10 93

pierre.dalencon@cushwake.com





Source : INSEE pour climat des Affaires, Oxford Economics pour le PIB et le taux de chômage

1 Source : IHS Markit

2 Source : FEVAD ; évolution du CA T1 2020 / T1 2019 versus T1 2019 / T1 2018

3 Source : INSEE ; moyennes glissantes 3 mois pour le commerce de gros et le transport / entreposage, au mois pour la production manufacturière

Dans l'œil du cyclone

Le confinement du à l'épidémie de coronavirus a précipité l'économie française dans une récession majeure et inégalée depuis la seconde guerre mondiale. Ainsi, après une baisse du PIB de 5,3% au 1^{er} trimestre, Oxford Economics et l'INSEE estiment celle du 2^{ème} trimestre à -17%. Le franchissement successif des étapes du déconfinement a progressivement redonné du souffle à l'économie française. Au cours du trimestre, la perte d'activité économique a ainsi évolué de -29% en Avril à -22% en Mai et se limiterait à -12% en Juin. En parallèle, la consommation des ménages a, depuis le 11 Mai, amorcé un rebond durable avec un retour proche de la « normale ». Néanmoins, les baisses de revenus (chômage partiel, chute du revenu des indépendants etc.) et les craintes quant à l'évolution du chômage devraient pousser les ménages à privilégier l'épargne à la consommation. Les entreprises devront, quant à elles, maintenir une trésorerie suffisante pour faire face aux ajournements de dépenses et à un accroissement de dette initié pendant la crise. Un rebond de croissance est certes attendu à partir du 2nd semestre 2020, mais il faudra attendre 2022 pour espérer un retour de l'activité aux niveaux d'avant crise.

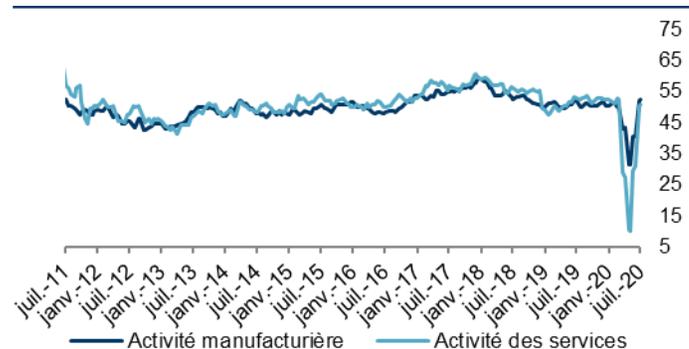
Resynchroniser le couple offre / demande

Successivement d'Est vers l'Ouest, la propagation du coronavirus a désynchronisé des économies fortement intégrées au plan international, et la resynchronisation de l'offre et de la demande est à l'œuvre. Le secteur manufacturier a continué de réduire ses effectifs en Juin et les entreprises témoignent encore de perturbations sur les chaînes d'approvisionnement. Pour autant, après trois mois de forte contraction, l'industrie manufacturière est repassée en zone de croissance et la stabilisation de la demande laisse entendre que les entreprises considèrent que le pire est derrière elles¹. En outre, le mois de Juin a vu une hausse des nouvelles commandes, tirées par la demande intérieure. Les situations sont très contrastées selon les secteurs d'activité, entre mise à l'arrêt complètes nécessitant des plans d'aides (industries aéronautiques et automobiles) et hausse de l'activité de la grande distribution. Les dispositifs de chômage partiel ont en tout cas limité les effets de stress délétères sur la trésorerie des entreprises et la perte de revenus des ménage.

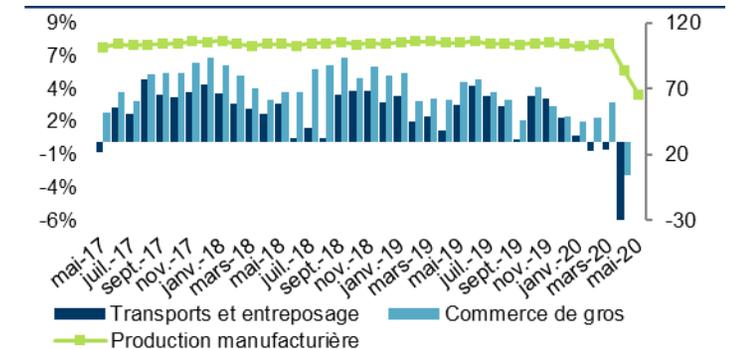
Trou d'air sur la consommation

La consommation des ménages s'est exprimée pendant plusieurs mois sur un registre « défensif » et s'est globalement réduite. Le volume des commandes passées en ligne a même frôlé sa ligne de flottaison avec un chiffre d'affaires des ventes du e-commerce en hausse de +1,8% « seulement » au 1^{er} trimestre 2020 contre +11,9% l'an passé². Ces reports vers le commerce en ligne n'ont ainsi pas compensé la chute in fine la consommation des ménages. Plusieurs trimestres devront s'écouler avant d'entrevoir une normalisation de la situation propice à voir de nouveau s'exprimer pleinement la demande en surfaces d'entreposage.

INDICES PMI MARKIT DE LA PRODUCTION MANUFACTURIERE ET DES SERVICES¹



INDICE DE CA DANS LE COMMERCE DE GROS, LE TRANSPORT / ENTREPOSAGE ET PROD. MANUFACTURIÈRE³



Un 1^{er} semestre empêché

La demande placée d'entrepôts logistiques a totalisé 1 million de m² au 1^{er} semestre 2020, un volume en baisse de 46% en un an qui marque sa plus faible performance de mi-année depuis 2014. Les mesures les plus dures du confinement se seront formellement appliquées sur un tiers du semestre, mais leurs effets perturbateurs sont appelés à se prolonger encore plusieurs mois.

Sans conteste, les filières de la distribution et de la logistique ont fait montre d'une capacité d'adaptation et de résilience qui a permis de traverser cette période délicate sans rupture majeure. Néanmoins la fonction immobilière n'a pas été épargnée concernant les volets transactionnels, administratifs (permis de construire) et le bon déroulement des chantiers. La mise à l'arrêt brutale de pans entiers de l'économie française a mis en pause un certain nombre de projets logistiques quand d'autres, en phase finale pré opérationnelle, ont trouvé leur dénouement au 1^{er} semestre. Si l'on excepte ces concrétisations prévues de longue date venues donner une bouffée d'oxygène au marché français, le 2^{ème} trimestre a encaissé un choc puissant. Le retour d'une demande exprimée plus normalisée donnera le ton final d'un exercice 2020 « empêché ». Dans l'hypothèse d'un redémarrage graduel au 2nd semestre, la demande placée pourrait atteindre entre 2 et 2,5 millions de m² au terme de l'année 2020.

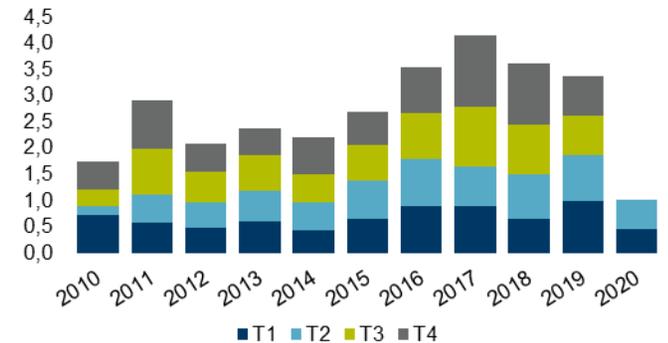
Une désynchronisation de la demande exprimée...

Dans ce contexte de faible volume d'activité, un peu plus de la moitié de la demande placée s'est effectuée hors de la dorsale, une répartition géographique qui fait la part belle aux régions du Centre-Val de Loire, des Hauts de France et de la Normandie. Assez classiquement, les chargeurs ont été à l'origine de plus de 60% des volumes commercialisés. Plus surprenant, les chargeurs de la distribution non alimentaire (30%) ont été les premiers pourvoyeurs de l'activité devant les acteurs de la grande distribution alimentaire (25%) et l'industrie (13%). C'est là encore la concrétisation de plusieurs opérations de grande taille qui a façonné ce profil d'activité singulier. Entre augmentation des flux et gestion des arrêts / sur-stocks, les acteurs de la distribution et de la logistique se sont concentrés sur leur outil immobilier existant. Les projets stratégiques ont suivi leur cours (avec quelques décalages) et un certain nombre de besoins de surfaces en débord ont été comblés par des baux dérogatoires de court terme. C'est entre ces deux polarités (urgence et projection à long terme) que la demande placée a le plus diminué, les utilisateurs ayant besoin de temps pour gagner en visibilité et redéfinir pour certains leurs besoins à moyen terme.

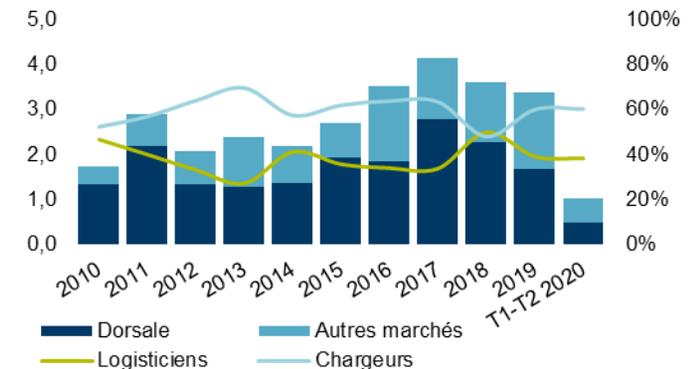
... qui pénalise la dorsale

A l'exception de Marseille (121 000 m²), porté par l'implantation de KATOEN NATIE (82 000 m²) à Saint Martin de Crau, tous les autres marchés de cet axe sont très nettement dans le rouge et la demande placée d'une année sur l'autre s'est vue divisée par deux. L'Île-de-France est restée le principal pourvoyeur de l'activité (285 000 m² ; -53%) à l'échelle nationale devant Lyon (55 700 m² ; -50%) et Lille (92 000 m² ; -46%). Point commun à ces 4 marchés, l'absence quasi-totale de transactions comprises entre 30 000 et 60 000 m². La perte de vitesse sur ce créneau constitue la clé de lecture de la baisse de régime du 1^{er} semestre 2020.

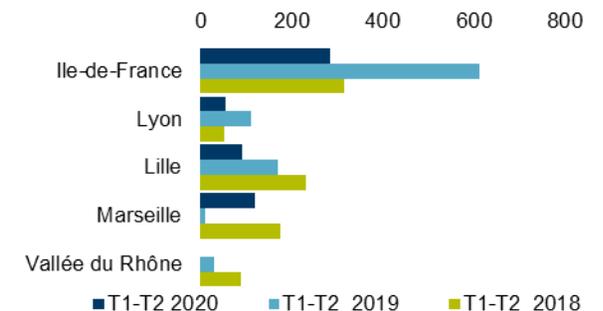
DEMANDE PLACÉE D'ENTREPÔTS LOGISTIQUES EN FRANCE, EN MILLIONS DE M²



DEMANDE PLACÉE PAR GÉOGRAPHIE, ET PART D'ACTIVITÉ SELON LE TYPE DE PRENEUR



DEMANDE PLACÉE SUR LES PRINCIPAUX MARCHÉS DE LA DORSALE, EN MILLIERS DE M²



Perte de régime sur les créneaux intermédiaires

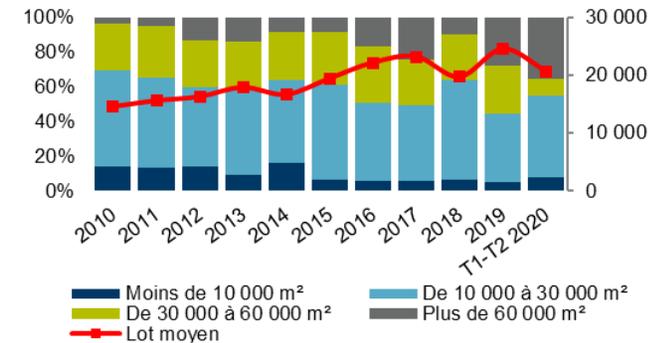
Les transactions XXL ont été un important pourvoyeur de l'activité à partir de 2016, et exception faite de 2018, leur poids dans la demande placée est allé crescendo. Les 4 opérations de ce type intervenues au cours du 1^{er} semestre 2020 ont concerné 100 000 m² à Meung sur Loire, les 82 000 m² de KATOEN NATIE à Saint Martin de Crau, SAMADA (99 500 m²) à Moissy-Cramayel et SUN CITY (75 000 m²) à Cambrai. La concrétisation de ces projets élaborés de longue date est à l'origine de plus de 35% de la demande placée mi-2020, en phase avec une massification des flux amont autour des grands bassins de consommation. La donne est toute autre concernant les gabarits de 30 000 m² à 60 000 m², avec seulement 100 000 m² commercialisés sur ce créneau (contre 685 000 m² au 1^{er} semestre 2019) via seulement 3 transactions (FERRERO, ID LOGISTICS, CARREFOUR). La crise sanitaire a en fait aggravé une perte de vitesse déjà décelable à partir du 2nd semestre 2019 pour ces gabarits. On peut d'ailleurs redouter qu'une partie de la demande appelée à s'exprimer pendant le confinement n'ait été décalée, parfois sine die. En deçà de 30 000 m², les baisses de régimes sont moins spectaculaires, en particulier pour les entrepôts de moins de 10 000 m².

Vers une recomposition de la demande exprimée

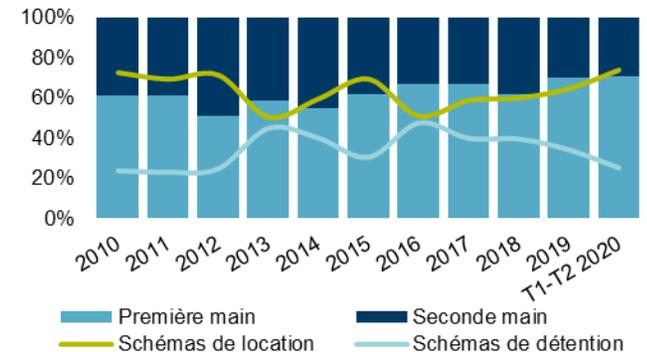
Les positionnements d'utilisateurs sur des entrepôts neufs ont concentré plus de 70% de la demande placée du 1^{er} semestre 2020. Exception faite de 2018, ce ratio qui culmine depuis 2 ans et augmente tendanciellement depuis 2013, illustre le renouvellement des capacités d'entreposage sur l'ensemble du territoire par des plateformes de dernière génération. Les locations ont concentré 75% des volumes traités mi-2020, un poids en augmentation depuis 2017 comparé aux choix de détention de l'outil immobilier. La part des clés-en-main approche de son niveau de mi-2019, mais c'est là encore grâce à la réalisation de deux opérations XXL (SAMADA et SUN CITY). Les comptes propres ont en revanche clairement décroché (-67%) et, en dehors de KATOEN NATIE, aucun développement en propre n'excède les 30 000 m². La géographie transactionnelle est, quant à elle, restée des plus classique : les chargeurs dominent hors de la dorsale tandis que l'activité des logisticiens ont l'ascendant sur cet axe.

Nombreuses sont les interrogations exacerbées par la crise sanitaire : détention versus occupation, maillage fin versus massification, relocalisation industrielle versus délocalisation, sans compter les retours d'expériences sur le pilotage des flux et la gestion des risques (plans de continuité, stocks de sécurité, hiérarchisation des fournisseurs). Derrière la phase « aigue » de la crise sanitaire, l'onde de choc économique n'a pas encore livré tous ses effets. D'autant que la grande distribution alimentaire a déjà opéré une part importante de la refonte de sa supply chain. Compte tenu des situations très différentes vécues par les utilisateurs selon leurs secteurs d'activités, le scénario d'un retour rapide à un « business as usual » reste peu probable. Plusieurs trimestres seront ainsi nécessaires pour juger de la demande exprimée par les utilisateurs, aussi bien quantitativement que qualitativement.

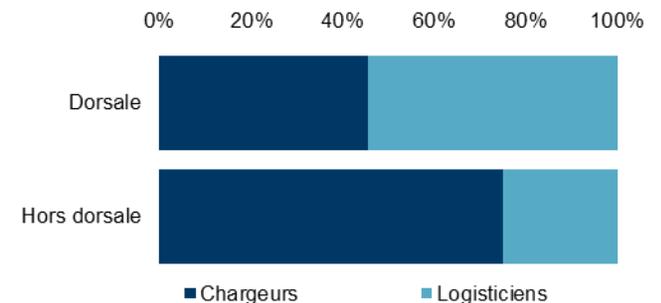
DEMANDE PLACÉE D'ENTREPÔTS LOGISTIQUES PAR TAILLE, EN % ET LOT MOYEN (MILLIERS DE M²)



DEMANDE PLACÉE ET SCHÉMAS D'OPÉRATIONS SELON L'ÉTAT DU BÂTI, EN % DES SURFACES



POIDS DE LA DEMANDE PLACÉE PAR TYPE DE PRENEUR



VALEURS LOCATIVES PRIME : Statu quo

Après 4 années d'un rythme d'activité soutenu, les loyers prime d'entrepôts logistiques ont bénéficié d'un mouvement haussier qui a d'abord profité aux marchés de la dorsale puis hors de cet axe. Dans la phase de confinement, il s'est agi pour les utilisateurs de s'adapter pour faire face à des situations inédites (hausse des ventes, arrêts brutaux, redéploiements) tout en préservant leur trésorerie. C'est la négociation directe entre propriétaires et utilisateurs qui a prévalu au cas par cas, bien en amont des interventions des pouvoirs publics, sous la forme de reports ou de lissages. Aucune correction des loyers prime n'est pour le moment à l'ordre du jour. Plus généralement, un certain nombre de relocations confirment le plus souvent des loyers faciaux d'avant crise. Pour autant les dynamiques haussières sont pour le moment entravées et un certain nombre de signaux sont sous surveillance : délais de commercialisation, volume des disponibilités immédiates, volume et modalités de la demande exprimée et mesures d'accompagnement. Combiner une localisation stratégique, un bâti de qualité et un potentiel d'extension fait en tout cas office de rempart robuste contre des corrections de loyers. D'autant qu'il faudra s'attendre à des indexations négatives de l'ILAT qui impacteront les revenus perçus pendant plusieurs trimestres. Une fenêtre de tir à la négociation pourrait en tout cas s'ouvrir pour certains marchés secondaires.

OFFRE IMMÉDIATE : Rebond en vue de l'offre immédiate

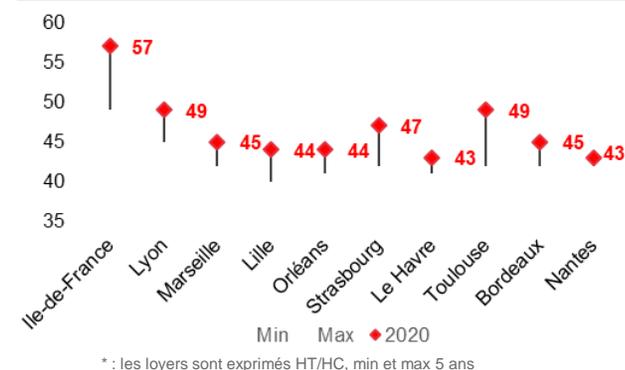
L'offre immédiate d'entrepôts totalise 2,9 millions de m² début Juillet 2020, une augmentation de 5% depuis fin 2019 qui reflète des hausses contrastées entre la dorsale (+2%) et les marchés hors de cet axe (+11%). Ces évolutions ne traduisent pas encore les effets du creux d'activité du 1^{er} semestre, mais plusieurs facteurs pourraient venir renchéris ce volume de disponibilités au cours des prochains trimestres : une consommation moins forte de surfaces logistiques, des libérations d'entrepôts, et la livraison des opérations démarrées en blanc avant le confinement. A titre de nuance, l'une des grandes forces du marché français réside dans son absence de surproduction. En outre, les taux de vacance restent très bas sur l'ensemble de la dorsale, en particulier sur les marchés de Lyon et de Marseille (moins de 3%).

OFFRE FUTURE : Les contours d'une nouvelle donne

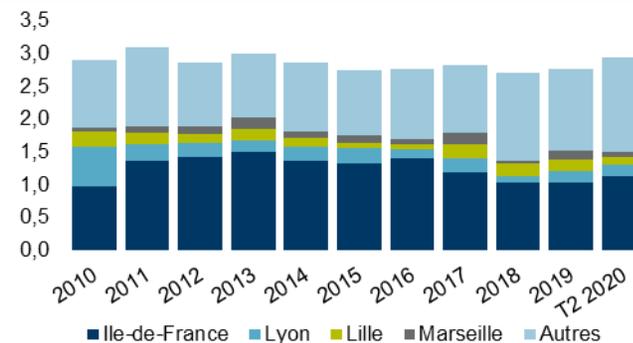
Les opérations logistiques en chantier atteignent les 3,8 million de m², auxquels s'ajoutent 4 millions de m² dotés d'un permis de construire et en attente de démarrer. Le niveau de pré commercialisation des opérations en chantier dépasse les 60%. Beaucoup d'utilisateurs, concentrés sur leur cœur d'activité à moyen terme, ont placé au second plan un certain nombre de leurs projets immobiliers. Dans ces conditions, les opérations de portée stratégique ou déjà bien avancées ont été priorisées.

Côté investisseurs, un certain nombre de projets insuffisamment sécurisés en termes d'occupation sont susceptibles d'être repoussés mais la donne est assez singulière. L'appétit pour les développements en blanc reste fort, aussi bien pour des marchés matures et profonds que pour des géographies plus secondaires, considérées avec autant d'attention que de sélectivité.

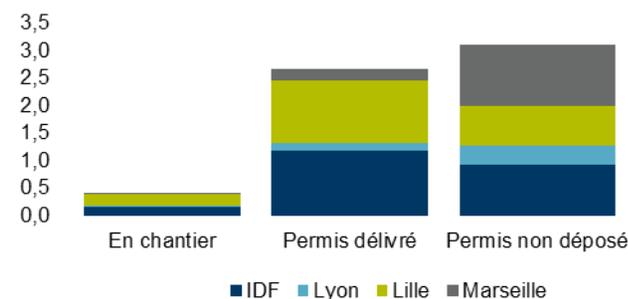
VALEURS LOCATIVES PRIME DES TRANSACTIONS D'ENTREPÔTS LOGISTIQUES, EN €/M²/AN*



OFFRE D'ENTREPÔTS IMMÉDIATEMENT DISPONIBLES, EN MILLIONS DE M²



DISPONIBILITÉS DE 1^{ère} MAIN PAR MARCHÉ SELON LE STATUS D'AVANCEMENT, T2 2020, EN MILLIONS DE M²



INVESTISSEMENT

En apesanteur

L'investissement en immobilier logistique a totalisé 2,1 milliards d'euros au terme du 1^{er} semestre 2020, un volume d'activité record qui survole celui de plusieurs années pleines. Dans un marché de l'investissement en immobilier d'entreprise banalisé en contraction de -16%, le segment logistique a doublé son niveau d'engagement d'une année sur l'autre et devance d'une courte tête le commerce. Au-delà des volumes et de l'inertie positive, la crise sanitaire ne manquera pas de produire un effet de ralentissement, déjà décelable dans la répartition des engagements : 1,7 milliard d'euros au 1^{er} trimestre mais 400 millions d'euros au deuxième. Se posera inmanquablement la question des niveaux de valorisation attendus post covid-19. Les premiers éléments de réponse à cette question montrent qu'un nombre et une gamme croissante d'investisseurs (pure players ou nouveaux entrants) sont enclins à se positionner à des niveaux de prix d'avant crise. Ainsi, à la différence du cycle de retournement conjoncturel précédent, l'immobilier logistique pourrait sortir par le haut comparé à des classes d'actifs plus malmenées. Impossible d'ignorer cependant que la juste appréciation de la qualité du sous-jacent locatif restera cruciale, et que les destins du commerce au sens large et de la logistique restent liés. D'autant que des indexations de loyers négatives vont chahuter pendant quelques trimestres les cash-flow d'un certain nombre de patrimoines. Pour l'heure, si l'onde de choc a relativement épargné l'immobilier logistique, il est clair que cette classe d'actif ne saurait rester indéfiniment découplée de l'économie réelle et de son sous-jacent locatif, ce pourquoi la qualité de la reprise économique sera décisive.

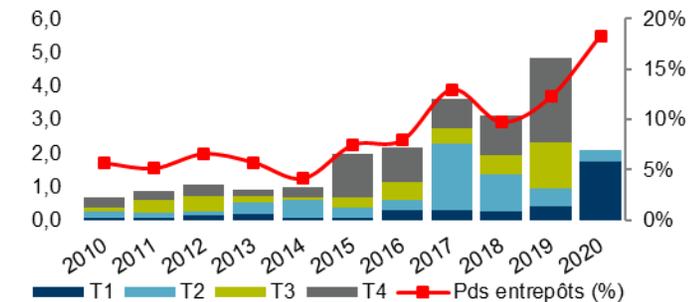
Des tendances préexistantes amplifiées

La montée en taille transactionnelle reste spectaculaire : parmi les 5 plus grandes acquisitions du semestre, qui concentrent à elles seules 75% des montants investis, 4 portefeuilles dépassent ou avoisinent les 300 millions d'euros. Dans ces conditions, le lot moyen culmine à près de 100 millions d'euros. A ces niveaux de prix, les fonds d'investissement internationaux ont fait cavalier seul avec à leur tête PATRIZIA, IVANHOE CAMBRIDGE, GREENOAK, ARES ou encore NUVEEN. Les assurances et OPC/SCPI sont restés en retrait de ce paysage hautement concurrentiel. La grande majorité des volumes investis a ciblé des actifs de type core+, des VEFA en gris, tandis que les sale and lease-back sont restés plébiscités.

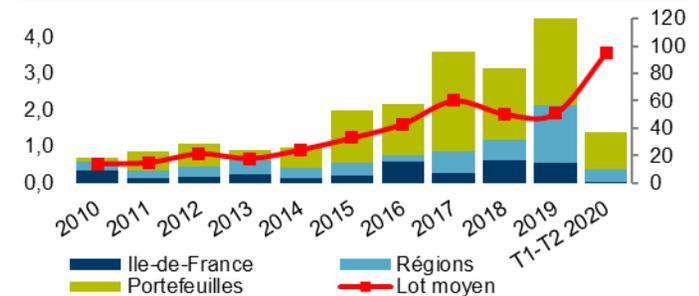
Taux de rendement prime intact mais spread de risque élargi

Après une mobilisation massive de la BCE visant à stabiliser financièrement la zone euro et favoriser les politiques de relance des états, les signaux d'un redémarrage économique sont là. En arrière plan, les facteurs structurels favorisant un niveau élevé d'investissement en immobilier logistique restent présents : des masses de liquidités considérables sont enclines à cibler l'immobilier logistique, d'autant qu'un certain nombre de plans d'acquisitions ont pris du retard. Les taux de rendement prime pour l'Ile-de-France et Lyon sont restés positionnés à 4%. Derrière cette stabilité, qui concerne la fraction la plus qualitative du marché, le spread avec des acquisitions plus risquées (localisation ou qualité du locataire) pourrait d'accroître.

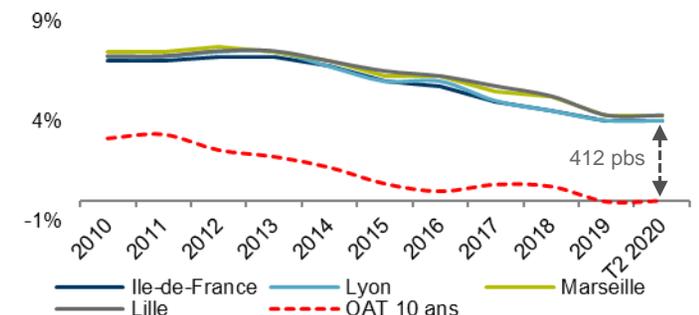
MONTANT INVESTI EN LOGISTIQUE EN FRANCE, EN MILLIARDS D'EUROS ET POIDS DANS L'IMMOBILIER D'ENTREPRISE BANALISÉ (%)



MONTANT INVESTI EN LOGISTIQUE PAR LOCALISATION, PART DES PORTEFEUILLES ET LOT MOYEN (MILLIONS D'EUROS)



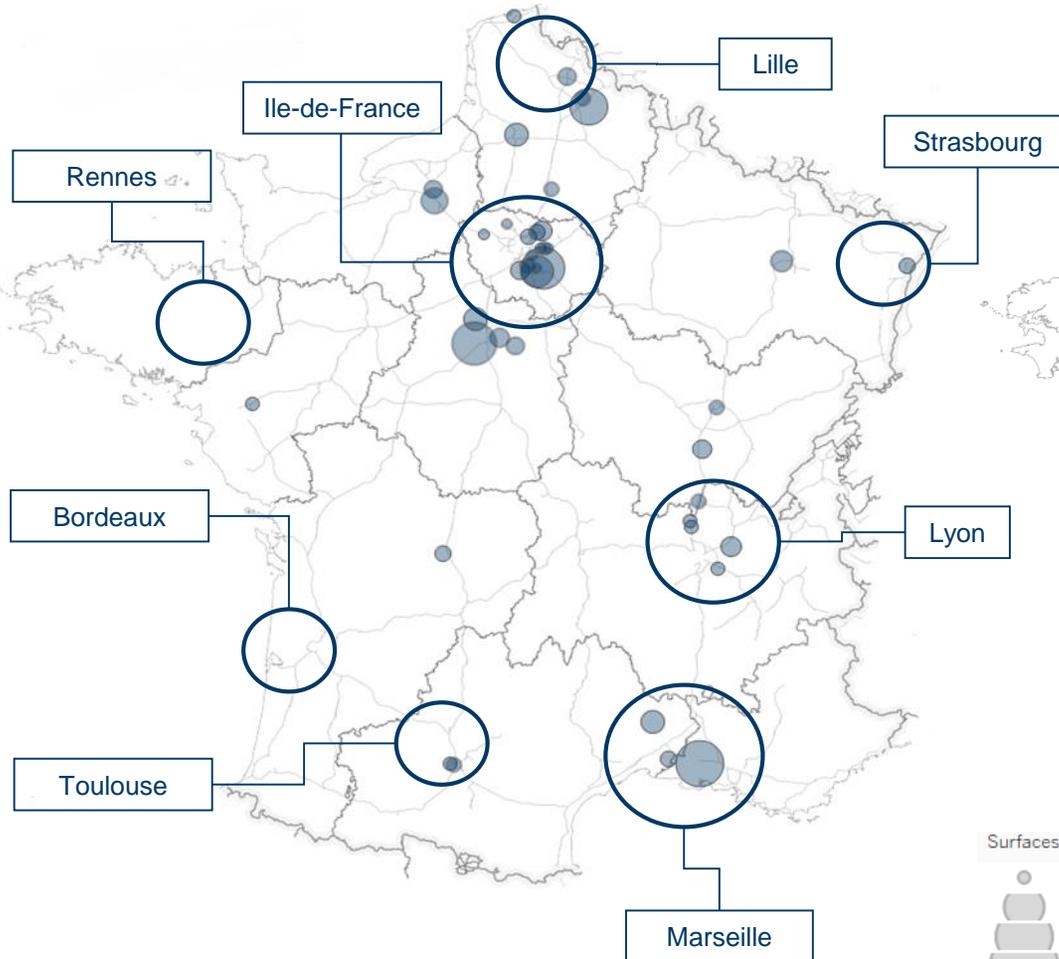
TAUX DE RENDEMENT PRIME LOGISTIQUE ET OAT 10 ANS



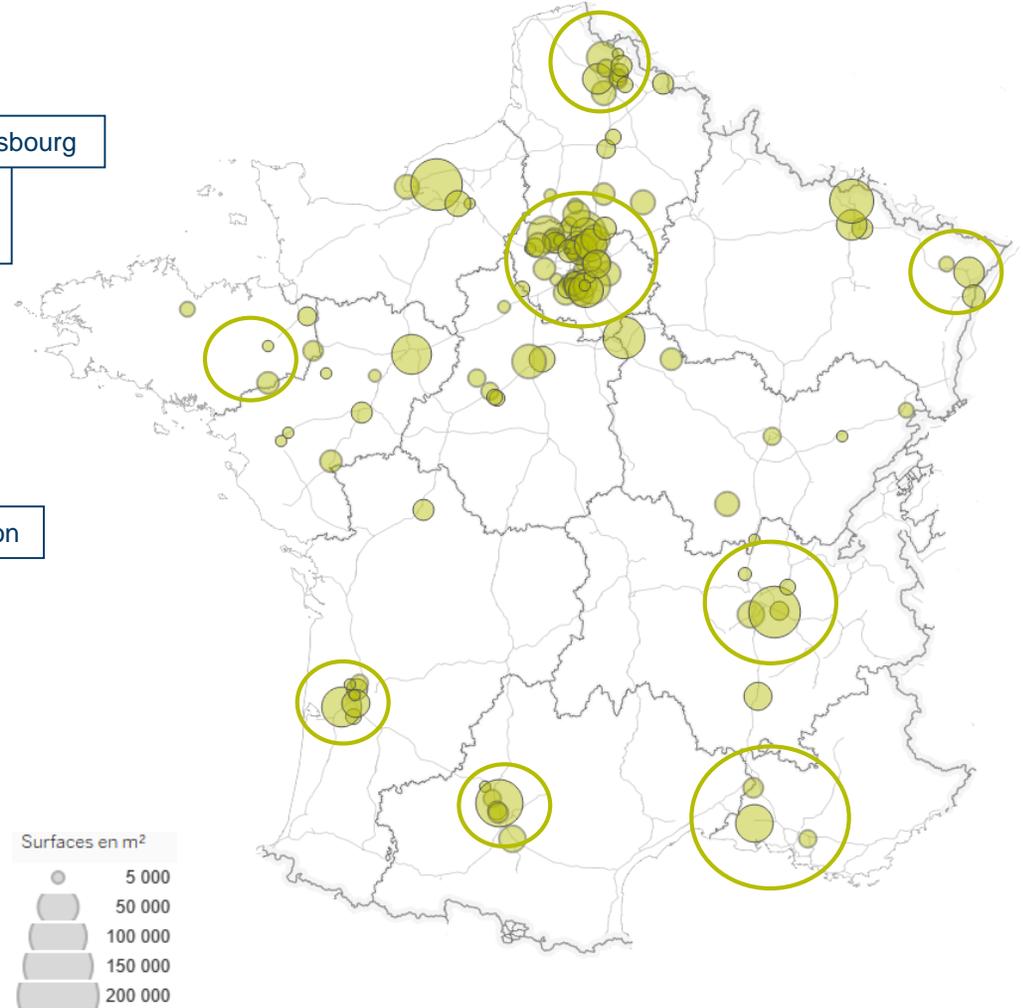
Source : Cushman & Wakefield

CARTES DE L'ACTIVITÉ TRANSACTIONNELLE ET DES DISPONIBILITÉS IMMÉDIATES

Transactions logistiques au 1^{er} semestre 2020



Offre immédiate logistique - Juillet 2020



Cette étude porte sur des surfaces d'entreposage de plus de 5 000 m² en Île-de-France et de plus de 10 000 m² en région.

DÉFINITIONS

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

Leader mondial des services dédiés à l'immobilier d'entreprise, Cushman & Wakefield accompagne investisseurs, propriétaires et entreprises dans tous leurs enjeux immobiliers, de la réflexion stratégique à la gestion et la valorisation de leurs actifs. En transformant les idées en actions, en combinant perspectives mondiales et expertises locales à une plateforme complète de solutions immobilières, le groupe apporte à ses clients une valeur ajoutée unique.

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

53 000
COLLABORATEURS

\$8,8 Mds*
de C.A. en 2019
* USD

EN FRANCE

17
BUREAUX

+600
COLLABORATEURS

MAGALI MARTON

Directrice des Etudes - France

Tel: +33 (0)1 86 46 10 95

magali.marton@cushwake.com

ANTOINE DERVILLE

Président

Tel: 33 (0)1 53 76 92 91

antoine.derville@cushwake.com

LUDOVIC DELAISSE

Directeur Général & Directeur Agence
(Bureaux, Industriel et Développement)

Tel: +33 (0)1 53 76 92 73

ludovic.delaisse@cushwake.com

ALEXIS BOUTEILLER

Directeur Logistique - Utilisateurs

+33 (0)1 86 46 10 32

alexis.bouteiller@cushwake.com

ROMAIN NICOLLE

Directeur Logistique - Investissement

+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.

©2020 Cushman & Wakefield, Inc. Tous droits réservés

cushmanwakefield.com