

MARKETBEAT

FRANCE

Logistique T3 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



**CUSHMAN &
WAKEFIELD**

	Evol. N/N-1	Prévisions
1,8 M. m² Demande placée	▼	▲
57 €/m²/an Loyer prime logistique	▶	▶
3,85% Taux prime logistique	▼	▼

(Demande placée, loyer et taux prime à la fin du 3ème trimestre 2020)

	Evol. N/N-1	Prévisions
-10,1% Taux de croissance du PIB France - 2020	▼	▲
10,9% Taux de chômage France - 2020	▲	▲
92 Climat des Affaires – Septembre 2020	▼	▲

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

1 Source : IHS Markit

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

Covid et.. re-covid

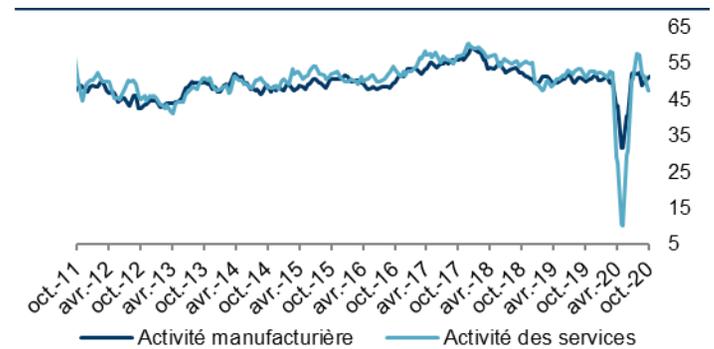
Après une accalmie estivale, l'économie reste tributaire de l'évolution de l'épidémie du Covid-19 et le PIB fluctue au gré des restrictions sanitaires et de leurs impacts sur l'activité des entreprises. En baisse au 1^{er} et au 2^{ème} trimestre (-5,9% puis -13,8%), la « rechute » sanitaire pourrait bien inverser la courbe du rebond post-confinement attendue au 3^{ème} trimestre (+12,9%) et laisser place à un nouveau ralentissement. Pour 2020, l'INSEE maintient sa prévision de contraction du PIB à -9%. Alors que les grandes métropoles souffrent toujours d'une baisse prolongée du tourisme international, les secteurs d'activité empêchant « par nature » une distanciation sociale optimale restent sévèrement et durablement touchés par la crise : hébergement-restauration, transports de voyageurs, activités culturelles et sportives. Dans une économie hautement intégrée, des chutes de la consommation introduisent incertitude et volatilité dans les circuits économiques. La supply chain et son immobilier logistique forment l'une des premières lignes de défense pour absorber les effets de second rang du Covid et entamer - ou poursuivre - un certain nombre de virages dans le commerce.

L'entrepôt, l'autre emplacement du (e)commerce

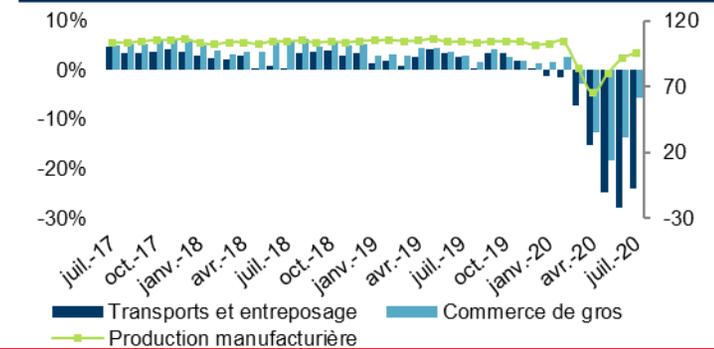
Après une reprise spectaculaire de Mai à Juillet 2020, le rebond de la production industrielle a commencé à s'émousser à partir d'août. D'une année sur l'autre, et, à l'exception de la pharmacie, l'ensemble des branches industrielles s'affiche en retrait de 6,3% par rapport à Février. Les indicateurs avancés Markit¹ indiquent, quant à eux, une contraction de l'activité dans les services (47,5) à partir de Septembre mais l'industrie se maintient en territoire positif (51,2) et l'indicateur de confiance des consommateurs plafonne (95). L'évolution de la consommation des ménages (dont l'épargne de précaution culmine), du chômage et des défaillances d'entreprises détermineront le climat des prochains trimestres.

Pour l'heure, la crise du coronavirus a exacerbé nombre de tendances préexistantes. S'agissant du commerce en ligne, le taux de pénétration auprès de la population a progressé « en accéléré ». Alors que le niveau d'utilisation des supply chain dédiées au e-commerce accompagne la tendance, les limites de certains modèles « omnicanal » ont été atteintes. Une proportion grandissante d'acteurs envisagent d'investir davantage dans leur outil logistique pour muscler leur capacité à encaisser pics de demande, chocs et incertitudes. Réactivité du service client, fluidité de la logistique des retours, synchronisation des stocks, optimisation des livraisons et des tournées passent par des process intralogistiques performants au sein d'entrepôts qui s'imposent de plus en plus comme l'autre emplacement du commerce.

INDICES PMI MARKIT DE LA PRODUCTION MANUFACTURIERE ET DES SERVICES¹



INDICE DE CA DANS LE COMMERCE DE GROS, LE TRANSPORT / ENTREPOSAGE ET PRODUCTION MANUFACTURIÈRE²



Demande placée : Redémarrage en douceur

La demande placée d'entrepôts logistiques a totalisé près d'1,8 million de m² au terme du 3^{ème} trimestre 2020, un volume en baisse de 32% en un an, en retrait de 15% de sa moyenne décennale et sa plus faible performance depuis 2014. Derrière ce tableau apparemment dégradé se lisent les effets perturbateurs d'une crise sanitaire appelés à se prolonger encore plusieurs mois. Les 2^{ème} et 3^{ème} trimestres montrent néanmoins un regain progressif de l'activité, qui approche de sa moyenne des 10 dernières années (685 000 m² en moyenne chaque trimestre). Au rythme transactionnel actuel, les 2,5 millions de m² commercialisés - voire plus - au terme de l'année 2020 sont accessibles.

Chargeurs, logisticiens : passage de relais

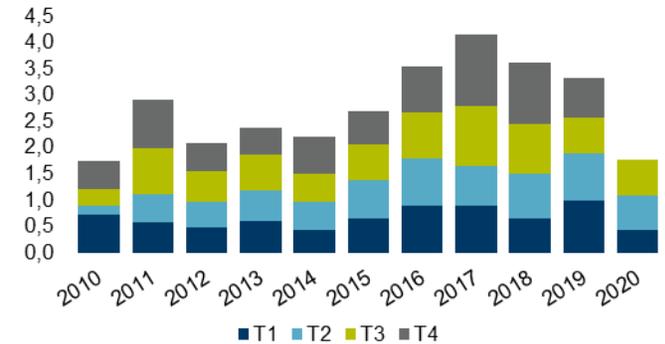
Après un début d'année très axé sur les marchés dits « secondaires », l'activité s'est nettement recentrée sur la dorsale, à l'origine de 55% de demande placée à l'issue du 3^{ème} trimestre 2020. En termes de typologie d'utilisateurs, les logisticiens et transporteurs ont concentré plus d'un mètre carré sur deux commercialisés à l'échelle nationale. La demande placée de ces spécialistes de la logistique exprime le haut niveau de mobilisation émanant de leurs clients. Leurs volumes transactés résistent plutôt bien (-12% « seulement » d'une année sur l'autre), en contraste avec la tendance du côté des chargeurs (-47%). Parmi eux, les acteurs de la distribution non alimentaire (35%) maintiennent une longueur d'avance sur l'alimentaire (25%) ; les industriels affichent un volume d'activité plus préoccupant, à l'origine de seulement 8% de la demande placée des chargeurs, quand leur part avoisine en moyenne 20% depuis 10 ans.

Ce profil de marché exprime toute la singularité d'une période qui a combiné la mise à l'arrêt de pans entiers de la production, désynchronisation du couple offre / demande dans les supply chain et des pics de demande. Deux moteurs ont continué d'alimenter la demande placée : le premier, « inertiel » concerne la concrétisation de projets initiés de longue date ; le second, plus conjoncturel, repose le rythme élevé d'activité soutenu par les logisticiens. Ces 3PL et transporteurs ont pour certains réorienté leurs contrats, pour d'autre accompagné une demande accrue de chargeurs concentrés sur leur cœur de métier et leur outil logistique existant. En toile de fond, une proportion importante de ces logisticiens a aussi absorbé la montée en charge du commerce en ligne. Contraints dans un premier temps par les mesures sanitaires, le recours au e-commerce s'est en effet accru auprès de ses habitués, et développé auprès d'une base de population plus large. Les logisticiens ont été les premiers à gérer ces débords, impliquant des changements de process au sein même des enseignes.

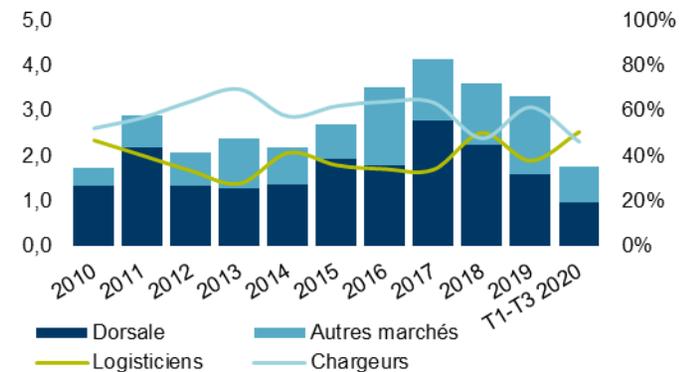
Nord-Sud : hautes et basses pressions sur la dorsale

L'Ile-de France est restée le principal pourvoyeur de l'activité (485 000 m²) à l'échelle nationale, mais aussi l'un des marchés qui a le plus fortement corrigé (-41%) après celui de Lille (92 000 m² ; -60%). La donne est inverse pour les régions de Lyon (218 000 m² ; +78%) et de Marseille (225 000 m²), qui triple sa demande placée d'une année sur l'autre. A noter que ces deux marchés ne surperforment pas uniquement grâce à la finalisation d'opérations conçues de longue date. Leur dynamique a reposé sur des prises à bail dans l'existant de la part de logisticiens, pour des formats compris entre 10 000 m² et 30 000 m² (ID LOGISTICS ou XPO entre autres).

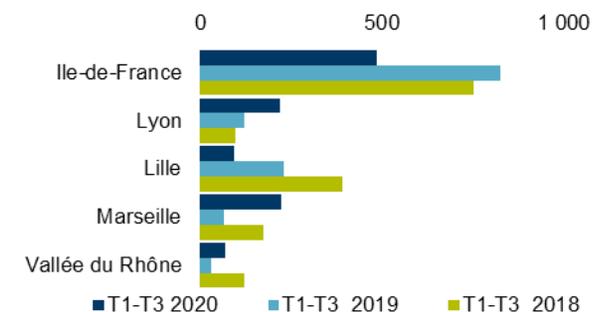
DEMANDE PLACÉE D'ENTREPÔTS LOGISTIQUES EN FRANCE, EN MILLIONS DE M²



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 dans les tranches hautes

A partir de 2016, les transactions XXL ont été d'importants contributeurs de l'activité et, exception faite de 2018, leur poids dans la demande placée est allé crescendo. Au terme du 3^{ème} trimestre, 5 opérations de ce type (430 000 m²) sont intervenues, dont 4 avoisinent ou dépassent les 70 000 m², la plus importante concernant MOBIVIA à Meung-sur-Loire (103 000 m²). Les gabarits de 30 000 m² à 60 000 m² avaient jusqu'en 2019 accompagné cette montée en taille, destinée à massifier les flux amont autour des grands bassins de consommation. Derrière cet effet taille, les surfaces de moins de 30 000 m² n'en sont pas moins restées un moteur important, à l'origine de plus de 3 m² placés sur 5 depuis 10 ans.

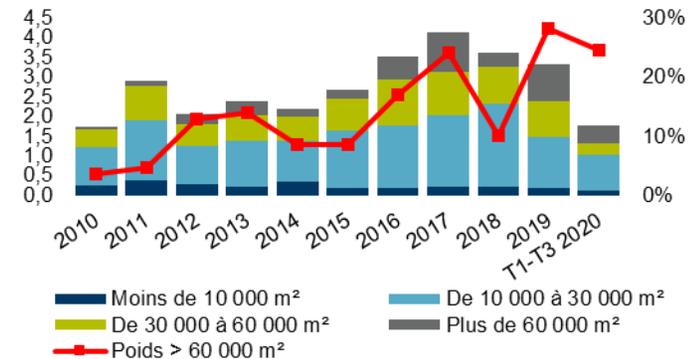
En 2020, un effet de seuil se dessine autour de 30 000 m². En deçà de ce niveau, le rythme d'activité a reculé de « seulement » 14%, quand la correction est beaucoup plus brutale au delà (-47%). Les gabarits de 30 000 m² à 60 000 m² sont les plus sinistrés, avec seulement 300 000 m² commercialisés sur ce créneau (contre 800 000 m² l'an passé). Une seule des 8 transactions de ce segment se situe d'ailleurs dans la tranche haute de ce gabarit, LOGISTIQUE ALAINE (55 800 m²) à Port St Louis du Rhône. Les logisticiens expriment en fait sur le versant immobilier la reconfiguration de leurs source d'activité, en partie via des prises à bail d'entrepôts de seconde main de taille intermédiaire. Au-delà de ce moteur de la demande, on peut s'interroger sur les besoins immobiliers destinés à s'exprimer sous la forme des clés en main et des comptes propres de demain. La poursuite d'investissements destinés à muscler et fluidifier l'omnicanalité reste en tout cas au programme d'un panel assez large de chargeurs.

Recomposition ad hoc de la demande exprimée... et ensuite ?

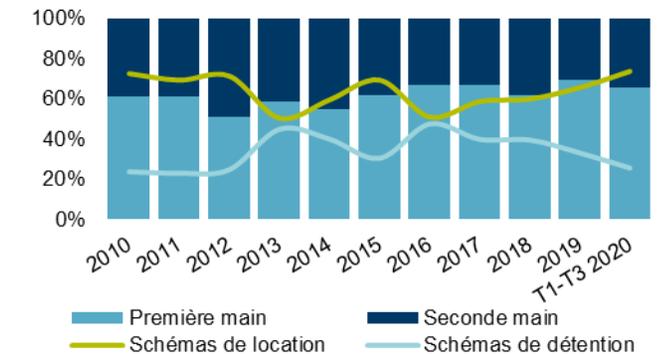
Les positionnements d'utilisateurs sur des entrepôts neufs ont concentré les deux tiers de la demande placée au terme du 3^{ème} trimestre 2020, un ratio qui culmine depuis près de 5 ans. Les locations ont concentré 75% des volumes traités, un poids en nette augmentation depuis 2017 comparé aux choix de détention de l'outil immobilier. Plus en détail, le volume des comptes propres (-53%) décroche beaucoup plus fortement que celui des clés en main (-24%). La principale clé de lecture des ces tendances réside dans la typologie des utilisateurs. Pour les chargeurs, dont le volume d'activité a fortement corrigé (-47%), la demande placée dans le cadre de clés en main s'est maintenue, mais les comptes propres ont été quasiment divisés par trois. Côté logisticiens, les prises à bail de 2nde main progressent (+28%) tandis que les comptes-propres, les clés en main locatifs ou les prises à bail dans le neuf reculent de -30%. La géographie transactionnelle est, quant à elle, restée très classique : les chargeurs dominant hors de la dorsale tandis que les logisticiens ont l'ascendant sur le corridor.

Entre les impératifs immobiliers à court terme de logisticiens apportant un levier d'activité important et la finalisation de développements initiés il y a 2-3 ans, la recomposition de la demande exprimée par les chargeurs dictera la donne des prochains trimestres. La refonte et l'optimisation des supply chain restent en tout cas des axes majeurs pour affronter une période d'incertitudes où pics et creux de consommation pourraient se succéder en fin d'année.

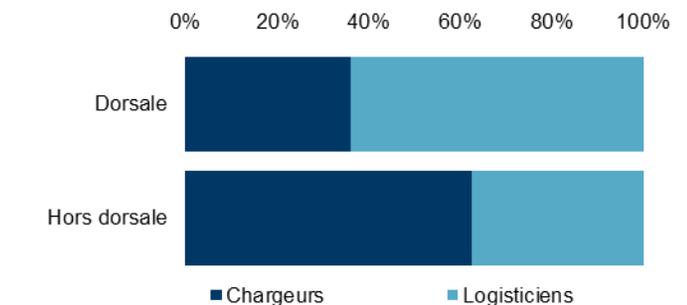
DEMANDE PLACÉE D'ENTREPÔTS LOGISTIQUES PAR TAILLE, EN % ET LOT MOYEN (MILLIERS DE M²)



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 : Des niveaux maintenus

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 « core » de la dorsale pour se propager hors de cet axe (Bordeaux, Toulouse, Strasbourg). Les relocations et renégociations observées depuis Mars confirment le plus souvent les présents loyers faciaux, et ceux de présentation n'expriment pour l'heure aucune correction. Le juste dimensionnement des mesures d'accompagnement reste néanmoins essentiel au maintien de la fluidité du marché mais leur niveau reste stable.

Plusieurs facteurs devront se combiner pour entrevoir une correction des loyers prime: une baisse durable de la consommation des ménages entraînant une moindre intensité d'utilisation des capacités logistiques, une augmentation de la vacance et un allongement des durées de commercialisation. Pour l'heure, ces conditions ne sont pas réunies, et les pressions haussières se confirment pour les meilleures localisations de l'Ile-de-France, de la région lyonnaise et de plusieurs autres marchés.

OFFRE IMMÉDIATE : Rebond contrasté

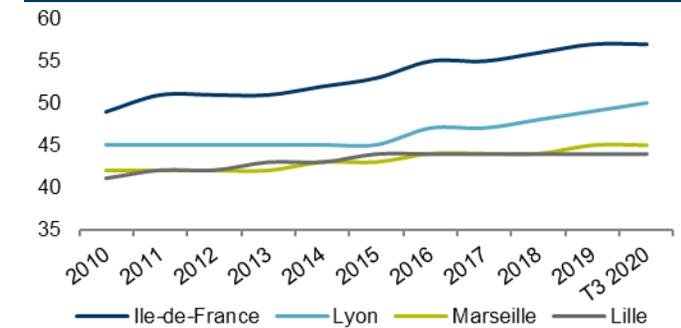
L'offre immédiate d'entrepôts totalise 3 millions de m² début Octobre 2020, une augmentation de 8% depuis fin 2019 qui reflète des hausses contrastées entre la dorsale (-10%) et les marchés hors de cet axe (+30%). Plus en détail, sur le corridor logistique, l'offre immédiate en Ile-de-France a peu varié (+2%), tandis qu'elle s'est considérablement allégée autour de Lyon (-25%) et de Marseille. Hors dorsale, 3 marchés se distinguent en tant que grands pourvoyeurs de disponibilités immédiates : Orléans (Ormes, Fleury les Aubrais), le secteur étendu autour de Lille (Lorgies, Onnaing, Bully-les-Mines) et, dans une moindre mesure, le Grand Est (Nord de Metz).

Pour l'heure, l'alourdissement observé hors dorsale s'explique principalement par une augmentation de l'offre de seconde main (+33% en 9 mois), conséquence directe de la baisse du régime transactionnel. La poursuite de libérations nettes et de livraison d'opérations démarrées en blanc et non commercialisées pourraient maintenir à un niveau élevé ce volume de disponibilités au cours des prochains trimestres. Pour l'heure, 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

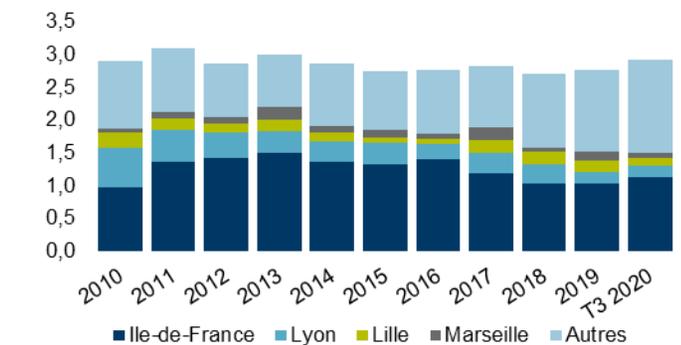
Le corridor logistique concentre la moitié des 4 millions de m² d'entrepôts logistiques actuellement en chantier, pour un niveau de pré-commercialisation de l'ordre de 55%. Beaucoup d'utilisateurs, concentrés sur leur cœur d'activité à moyen terme, ont placé au second plan certains de leurs projets immobiliers. D'autres ont, au contraire, identifié les enjeux vitaux d'une supply chain performante pour leur business model, et ont accéléré ou initié les projets immobiliers logistiques qui les sous-tendent. Côté investisseurs, la propension à développer en blanc reste forte, aussi bien sur des marchés matures et profonds que pour des géographies plus secondaires, dès lors qu'un utilisateur potentiel est identifié.

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

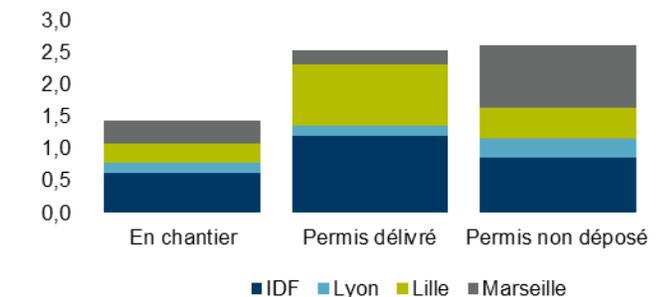


* : les loyers sont exprimés HT/HC, min et max 5 ans

OFFRE D'ENTREPÔTS IMMÉDIATEMENT DISPONIBLES, EN MILLIONS DE M²



DISPONIBILITÉS DE 1^{ère} MAIN PAR MARCHÉ SELON LE STATUS D'AVANCEMENT, T3 2020, EN MILLIONS DE M²



INVESTISSEMENT

A l'équilibre...pour le moment

L'investissement en immobilier logistique a totalisé 2,3 milliards d'euros au terme du 3^{ème} trimestre 2020, un volume d'activité stable (-2%) par rapport à son équivalent de 2019. Dans un moment de marché où les engagements en immobilier d'entreprise banalisé dévissent de -27%, le segment logistique se maintient à l'équilibre, son poids culmine encore (13,5%), mais le creux d'activité est bien là. Tout se passe comme si la crise sanitaire avait ralenti l'investissement avec un temps de retard par rapport au marché des utilisateurs. Après un court moment d'attentisme destiné à comprendre les répercussions du confinement sur le sous-jacent locatif de la logistique, les négociations ont rapidement repris. Le gap est en tout cas décelable dans le déséquilibre des engagements, concentrés sur début de l'exercice, s'agissant d'acquisitions initiées avant le déclenchement de la crise sanitaire. Le passage à vide se lit également dans la taille des transactions et, au 3^{ème} trimestre, en dehors de l'acquisition par TRISTAN CAPITAL PARTNERS du portefeuille « Highway », les montants unitaires descendent rapidement sous le seuil des 80 millions d'euros. Compte tenu du volume d'actifs actuellement en cours de négociation, de due diligence ou sous promesse, la fin de l'année pourrait néanmoins s'avérer spectaculaire, même si le niveau de 2019 (près de 5 milliards d'euros) ne sera pas de nouveau atteint.

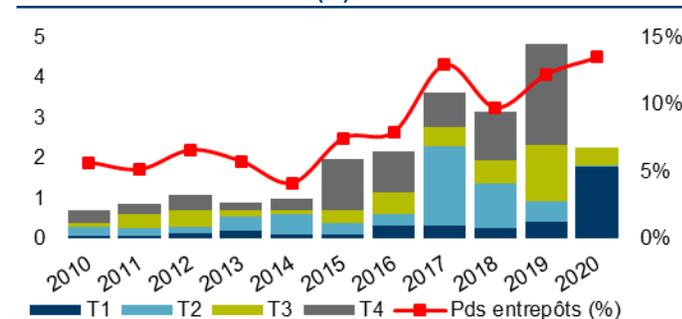
D'un paradigme à l'autre : sourcer la valeur ajoutée

Le marché de l'investissement au sens large traverse une situation singulière qui se répercute dans les volumes d'engagement avec un délais inhérent au « temps immobilier ». Après avoir purgé les deals de la période « d'avant », toute la question de pose sur les deals du « pendant » et de « l'après » Covid. Tous les actifs ne sont pas exposés aux mêmes niveaux d'incertitudes (évolution de la crise sanitaire, consommation des ménages, réussite du plan de relance), et les immeubles logistiques sont identifiés très différemment de la période post subprime. Même si un certain nombre d'effets de second rang de la présente crise restent à venir, un nombre croissant d'investisseurs sont enclins à se positionner sur des actifs logistiques ou à augmenter leur exposition sur le segment dans le cadre de stratégies d'allocations paneuropéennes. Dans ce paysage en transition caractérisé par des taux de rendement faibles, la concurrence entre investisseurs est exacerbée et le manque de produits core et core+ les pousse à sourcer la valeur ajoutée dans le cadre de sale and lease back ou de développement en blanc et en gris.

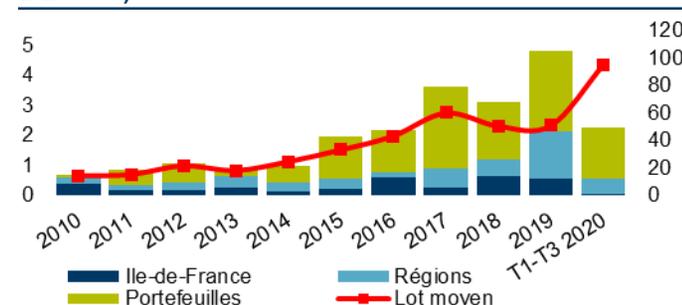
La logistique sort par le haut, le taux de rendement... descend davantage

Tous les facteurs structurels favorisant un niveau élevé d'investissement en immobilier logistique restent présents : des masses de liquidités considérables sont désormais aiguillées vers ce segment et la réussite de plusieurs levées de fonds récentes (GLP, SWISS LIFE, STAM, EQT, NUVEEN) vient le confirmer. Par effet de report face au commerce et au bureau, l'immobilier logistique est clairement identifié comme une alternative sûre. D'intenses pressions à l'acquisition ont récemment fait céder le seuil symbolique des 4%, et le taux de rendement prime se positionne désormais à 3,85%.

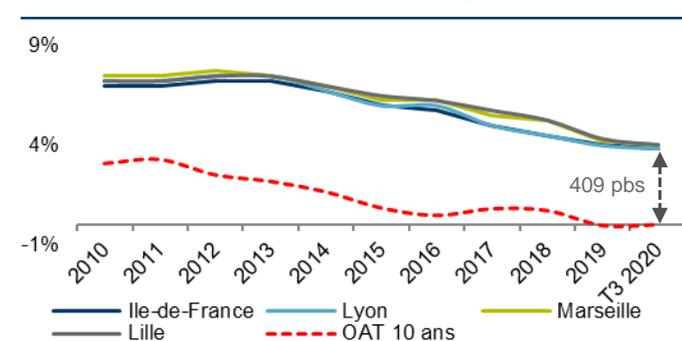
MONTANT INVESTI EN LOGISTIQUE EN FRANCE, EN MILLIARDS D'EUROS ET POIDS DANS L'IMMOBILIER D'ENTREPRISE BANALISÉ (%)



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

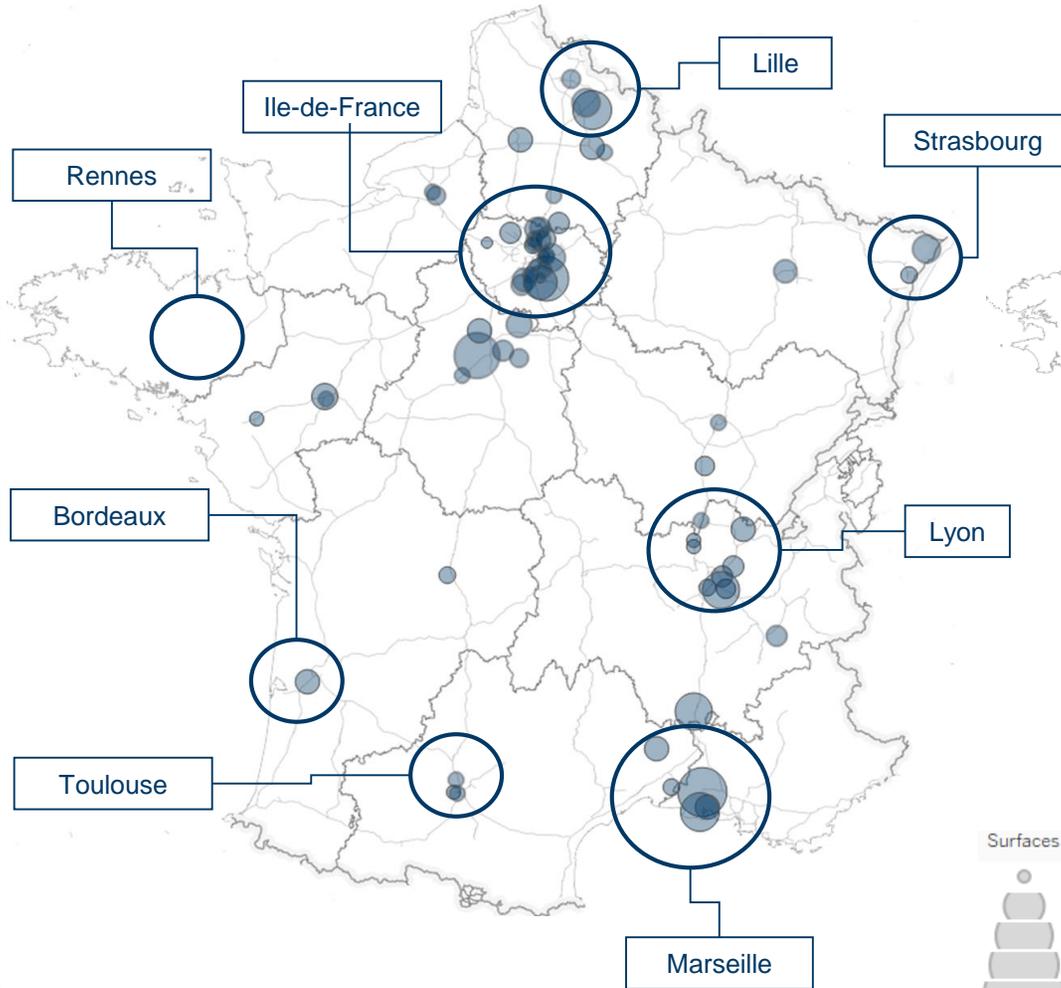


TAUX DE RENDEMENT PRIME LOGISTIQUE ET OAT 10 ANS

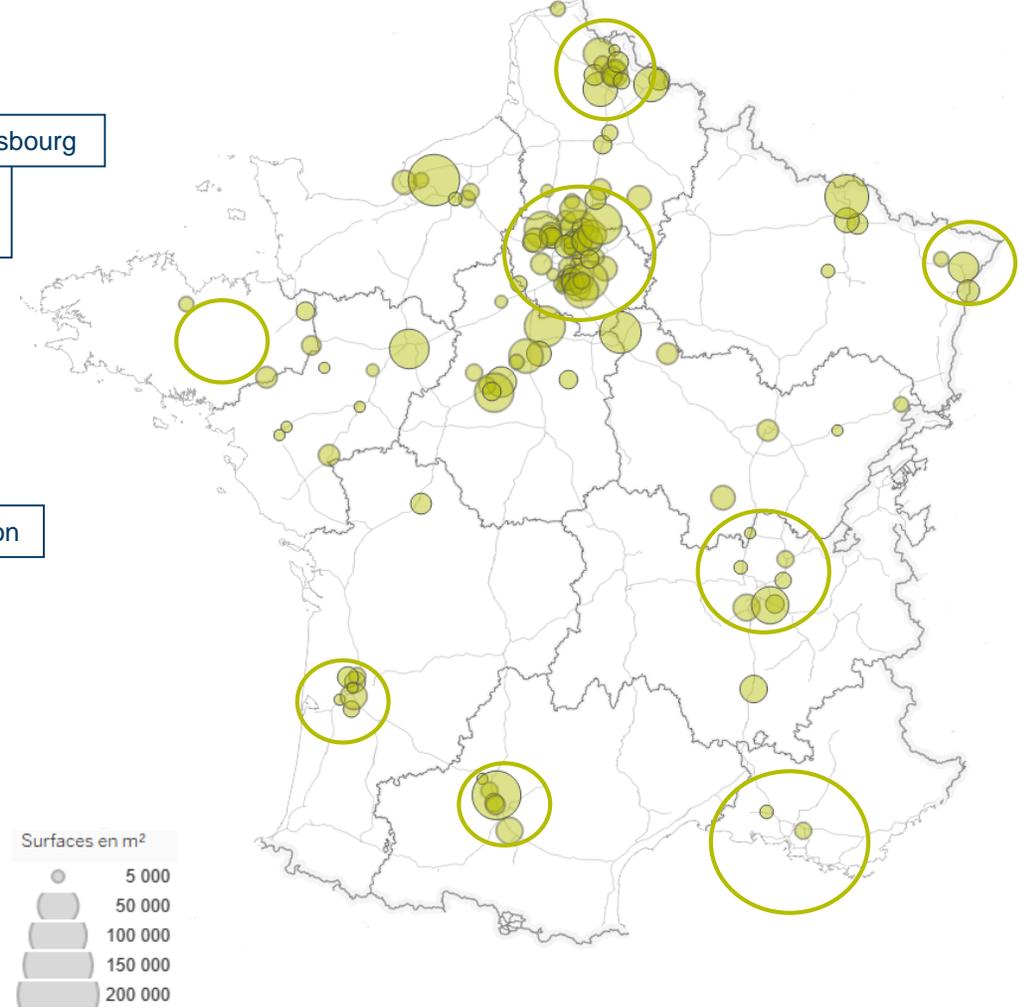


CARTES DE L'ACTIVITÉ TRANSACTIONNELLE ET DES DISPONIBILITÉS IMMÉDIATES

Transactions logistiques, T1-T3 2020



Offre immédiate logistique - T3 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

BARBARA KORENIOUGUINE

CEO - France
Tel: 33 (0)1 53 76 80 29
barbara.koreniouguine@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.