

Lancements de plateformes logistiques en blanc : stop ou encore ?

Arthur Loyd Logistique

Cette année aurait dû être celle de tous les records pour le secteur de l'immobilier logistique en blanc, à en croire les chiffres du premier trimestre 2022, présentés dans la dernière étude d'Arthur Loyd Logistique. Au cours des trois premiers mois de 2022, pas moins de 12 programmes sans locataire identifié ont ainsi été mis en chantier, pour un total de 669 000 m². Soit un chiffre équivalent à l'ensemble des plateformes livrées en France en 2021, après lancement en blanc.

« L'immobilier logistique a néanmoins connu une brusque évolution au cours des derniers mois, percuté de plein fouet, comme d'autres secteurs, par les évolutions géopolitiques et macroéconomiques récentes » note **Didier Terrier, Directeur Général d'Arthur Loyd logistique**. **Cevan Torossian, Directeur Etudes & Recherche France d'Arthur Loyd** ajoute « la remontée des taux d'intérêt bancaires qui en découle, conjuguée aux incertitudes fortes pesant sur l'évolution de la consommation, devraient fragiliser le marché français des entrepôts à court-moyen terme, et plus spécifiquement le segment des entrepôts initiés en blanc ». Cette observation est particulièrement valable si la situation actuelle – poussée d'inflation, resserrement de la politique monétaire et guerre en Ukraine – s'installe dans la durée.

Le sujet des lancements spéculatifs est-il, après 6 années de croissance presque ininterrompue, pour autant obsolète ? Une thèse qu'il conviendrait de nuancer, du moins du côté des utilisateurs, si l'on considère la problématique de tension foncière pesant sur plusieurs zones logistiques historiques de l'Hexagone, telles que la région lyonnaise, le sud francilien ou encore la périphérie de Nantes. « Conséquence de l'objectif ZAN, qui implique une division par 2 du rythme d'artificialisation nette des sols d'ici 2031, l'opposition des associations et des élus aux développements logistiques devrait se renforcer, et même se généraliser » note **Didier Terrier**.

Dans un contexte de forte tension sur l'offre à construire, le blanc conserverait toujours son attractivité auprès d'entreprises ayant des besoins immobiliers urgents. Cela qu'il s'agisse de nouveaux entrants présents dans des secteurs d'activité porteurs, ou d'utilisateurs soucieux de rationaliser leur politique immobilière. Cette dernière pouvant consister à procéder à des regroupements de sites, ou encore à opter pour une implantation dans des bâtiments neufs, plus conformes aux critères techniques, énergétiques et environnementaux du marché. « Prenant en compte le changement de dimensions du marché des utilisateurs français au cours des 6 dernières années, les développeurs et investisseurs ont également su diversifier leur gamme d'offres spéculatives » ajoute **Didier Terrier**.

Cela tout d'abord en termes de volumes proposés : alors que la demande placée globale moyenne en France ne dépassait pas 2,3 millions de m²/an entre 2011 et 2015, elle a atteint un niveau de 3,5 millions de m² entre 2016 et 2021. 63 % de ces volumes correspondant à des transactions de surfaces neuves ou à construire. Illustration de la prise en compte de cette évolution par les acteurs du blanc en immobilier logistique, 1,1 million de m² de chantiers spéculatifs étaient en cours de construction à la fin du T1 2022.

Le nombre de mises en chantier en blanc d'opérations XXL, supérieures à 40 000 m², s'est également significativement accru, avec 41 programmes de plus de 40 000 m² lancés ou confirmés depuis 2016. Une stratégie qui répond également à l'évolution de la demande des utilisateurs, en témoignent les 21 transactions effectuées en moyenne chaque année sur ce créneau de surfaces, entre 2016 et 2021, soit près de deux fois plus qu'entre 2011 et 2015.

D'abord cantonnés aux pôles majeurs de la dorsale, et aux secteurs secondaires les plus identifiés, les investisseurs ont enfin diversifié les localisations de leurs engagements spéculatifs, tant à l'intérieur des

pôles majeurs de la dorsale – faute de fonciers dans les zones les plus établies – qu’à l’extérieur de ces derniers. Si la demande placée y a accusé un récent repli, elle n’y est jamais passée sous le seuil de 1,2 million de m². Cela alors qu’elle ne dépassait pas, en moyenne annuelle, 658 000 m² entre 2011 et 2015. Pour répondre à ces nouveaux besoins, ce sont au total 1,4 million de m², correspondant à des chantiers spéculatifs, qui ont été lancés ou confirmés dans ces différents pôles depuis 2016, au premier chef en région Centre-Val-de-Loire, mais également en Normandie, dans le Grand-Est, en Pays-de-la-Loire, en Nouvelle-Aquitaine ou encore en Occitanie.

Signe de la capacité des projets spéculatifs à répondre aux besoins des utilisateurs, 86 % des surfaces livrées en France après lancement en blanc, depuis 2016, étaient commercialisées à la fin du T1 2022. 42 % de la vacance portant plus spécifiquement sur des surfaces livrées au cours de ce trimestre. A noter que les propriétaires n’ont pas non plus hésité à diviser leurs actifs pour assurer leur écoulement : 29 des 62 bâtiments concernés par des commercialisations depuis 2016 ont ainsi été divisés, aussi bien sur des petits que des grands volumes. Conséquence de cette capacité d’adaptation des propriétaires, moins d’un tiers des surfaces louées entre 2016 et le T1 2022 l’ont été plus d’un trimestre après livraison.

« Tout au long des dernières années, le segment du blanc a su démontrer sa pertinence, tant en termes de succès de commercialisation que de création de valeur. Rien d’étonnant à ce que plus de 50 investisseurs différents se soient positionnés sur ce type d’opérations entre 2016 et le T1 2022, alors qu’ils n’étaient que 26 il y a deux ans. Pourtant, à court terme, c’est bien le désengagement des investisseurs - en particulier ceux ayant un fort recours à la dette - qui risque de ralentir fortement le dynamisme des lancements en blanc » conclut **Didier Terrier**.

Contacts :



Didier TERRIER
Directeur Général Associé
didier.terrier@arthur-loyd.com
06 09 04 55 57



Cevan TOROSSIAN
Directeur Études & Recherche Associé
cevan.torossian@arthur-loyd.com
06 20 08 65 07