

FLASH

LOGISTIQUE

FRANCE
T1 2025

CHIFFRES CLÉS



797 900 m²
placés (-2% / T1 2024)



577 millions €
Investis (+6,5% / T1 2024)



Loyer prime
75 € →



Taux prime
4,75% →



3 945 100 m²
Offre immédiate (+4% / T4 2024)



Taux de vacance
5,9% ↗

Better never settles

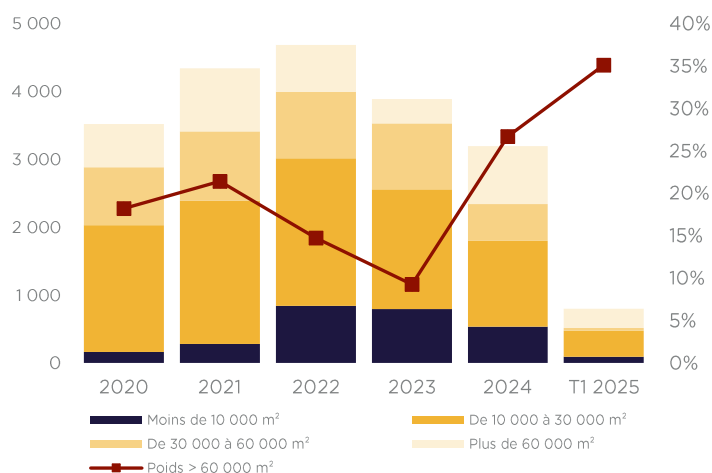
Une maigre croissance de +0,1% du PIB au T1 2025 et le faible acquis de croissance héritée de 2024 ne devraient pas suffire à affronter de concert la dégradation des finances publiques, la nécessité de réduire le déficit (objectif 5,4% du PIB en 2025), le renforcement du budget de la défense et enfin les conséquences de la politique économique américaine. Ainsi la croissance économique a été révisée à la baisse par la Banque de France, et le redémarrage de l'économie n'est pas attendue avant 2026.

Face à une inflation qui tend à se stabiliser la BCE devrait poursuivre le cycle de desserrement monétaire. L'institution vise un taux « neutre » autour de 2% sous réserve d'une inflation sous-jacente stable

La politique du président Trump consistant à mettre en œuvre de multiples barrières douanières a fortement perturbé l'équilibre déjà fragile des marchés internationaux. La guerre commerciale instaurée par les Etats-Unis devrait peser sur les performances de la Zone Euro. De même, la nouvelle politique de défense commune de l'UE a impacté les bonds, et s'est traduite par une hausse de l'OAT en mars, à des niveaux records au-delà de 3,50%, mettant en danger le spread spot des primes immobilières.

DEMANDE PLACEE

Segmentation (milliers m²)



SOURCES : Cushman & Wakefield / Immostat Classes A, B, messagerie et réfrigéré ; > à 5 000 m²
* HAUTS DE FRANCE, IDF, AURA, PACA

MARCHÉ UTILISATEURS

797 900 m² ont été placés sur le T1 2025 (-2% / T1 2024 et -5% sur la moyenne décennale). Le nombre de transactions conclues (42) est stable à date. Le cœur du marché se retrouve toujours dans le segment 10-30 000 m², et les surfaces XXL (> à 60 000 m²) sont également en progression grâce à des volumes placés plus importants en 3 transactions vs 2 au T1 2024.

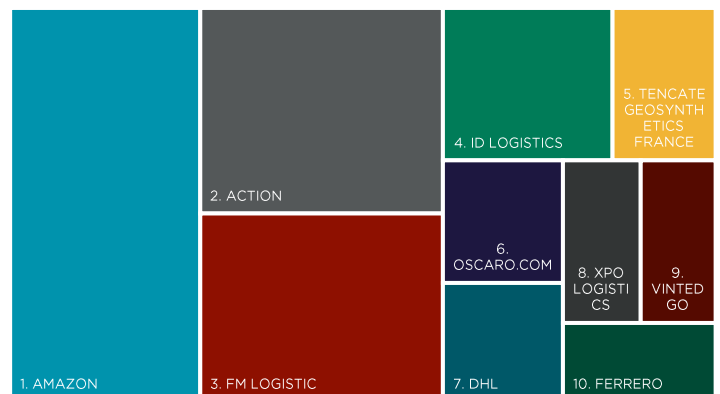
L'appétence pour les surfaces de 1^{ère} main demeure constant (75% des surfaces placées).

Malgré un recul marqué du placement en régions (-24% à date) vs l'IDF (+437%), les marchés extérieurs à la Dorsale représentent 54% du volume placé du trimestre.

Les chargeurs avec 57% des surfaces commercialisées ont été plus actifs que les logisticiens qui souffrent davantage de la prudence et de l'attentisme des donneurs d'ordres.

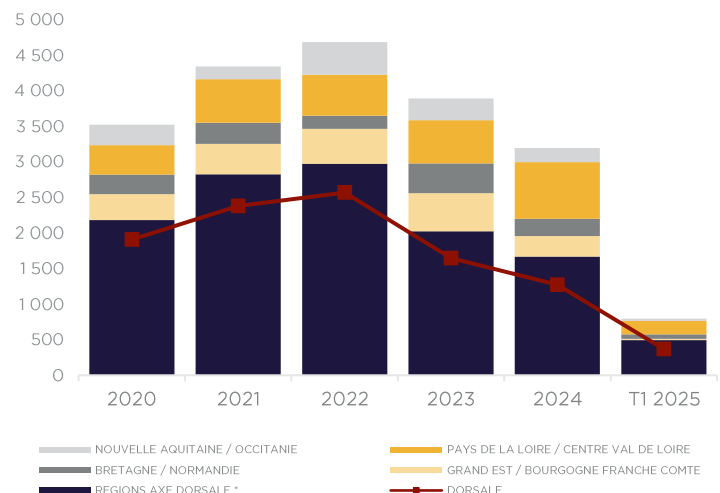
TOP 10 DES UTILISATEURS

En surface

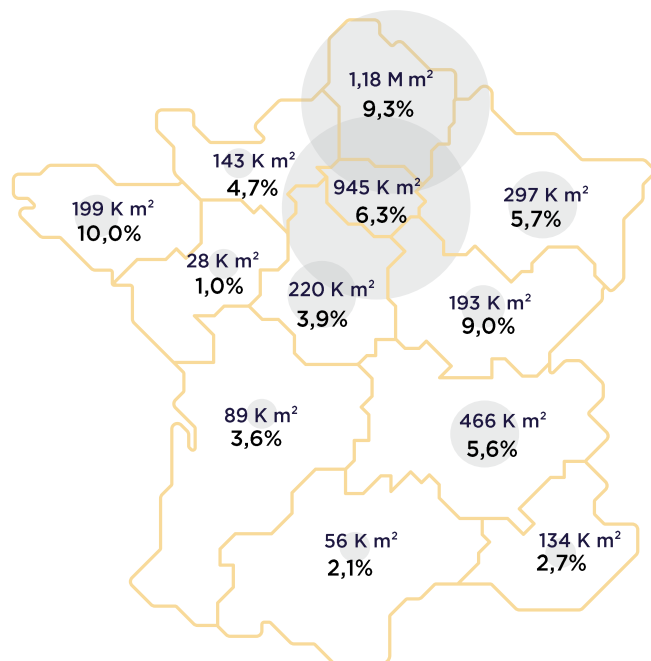


DEMANDE PLACEE

Géographie (milliers m²)



OFFRE IMMEDIATE (en milliers de m²) & TAUX DE VACANCE (en %)



SOURCES : Cushman & Wakefield / Afilog
Classes A, B, messagerie et réfrigéré ; > à 5 000 m²

LOYERS PRIME (€/m²/an)



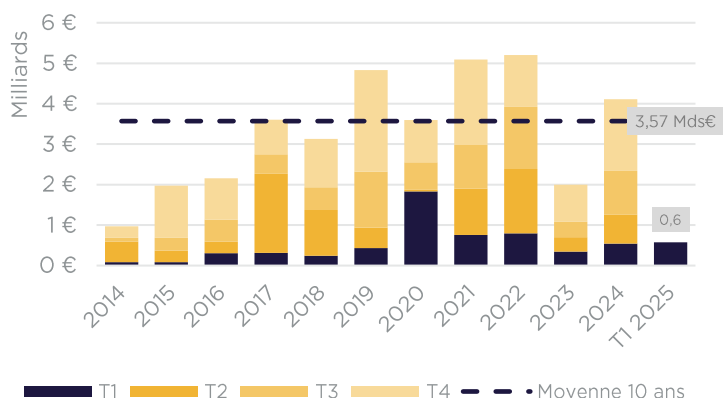
SOURCES : Cushman & Wakefield / Immostat
Entrepôt neuf classe A > 10 000 m², durée d'engagement ferme et longue - Evolution T/T-1

L'offre immédiate poursuit sa progression pour atteindre **3 945 100 m²**, dont 57% localisés dans la dorsale. On observe une reconstitution du stock dans presque toutes les régions avec une disparité au niveau des taux de vacance. De 10% en Bretagne à 1% dans les Pays de la Loire, certaines régions s'approchent de la suroffre quand d'autres sont encore en tension (taux < à 5%). Le volume de 1^{ère} main (1/3 de l'offre) progresse de 12% en un trimestre tandis que l'offre de 2^{de} main se stabilise sur la même période. Dans ce contexte, les valeurs *prime* marquent un palier, à l'exception de Toulouse et Orléans en progression. Dans le même temps, on observe un allongement des mesures d'accompagnement.

MARCHÉ DE L'INVESTISSEMENT

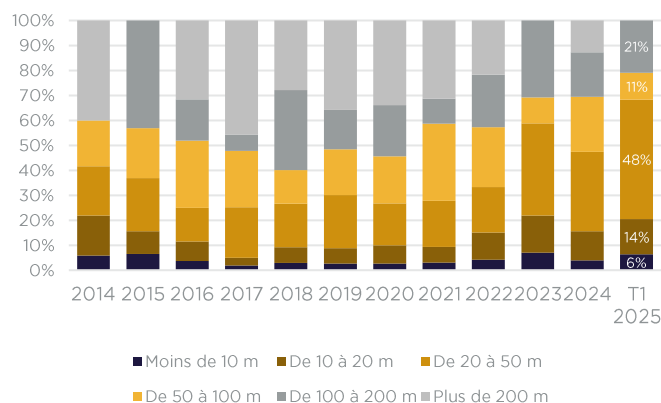
INVESTISSEMENTS FRANCE

banalisés trimestriel (en MDS €) – moy. décennale



INVESTISSEMENTS FRANCE

tranche de montant (en % des volumes)



SOURCES : Cushman & Wakefield / Immostat

3ème année d’augmentation consécutive au T1 2025

344 M€ au T1 2023, 542 M€ au T1 2024 et 577 M€ au T1 2025, les années se suivent et ne se ressemblent pas pour la logistique qui poursuit sa trajectoire ascendante. La dynamique d’attraction des capitaux pour cette classe d’actifs ne se tarit pas cette année encore malgré un marché locatif en repli vers des niveaux d’avant COVID. Très majoritairement concentrée dans la dorsale (76%) les volumes engagés suscite la convoitise des investisseurs domestiques qui sont plus nombreux qu’à leur habitude en représentant 44% de l’activité transactionnelle.

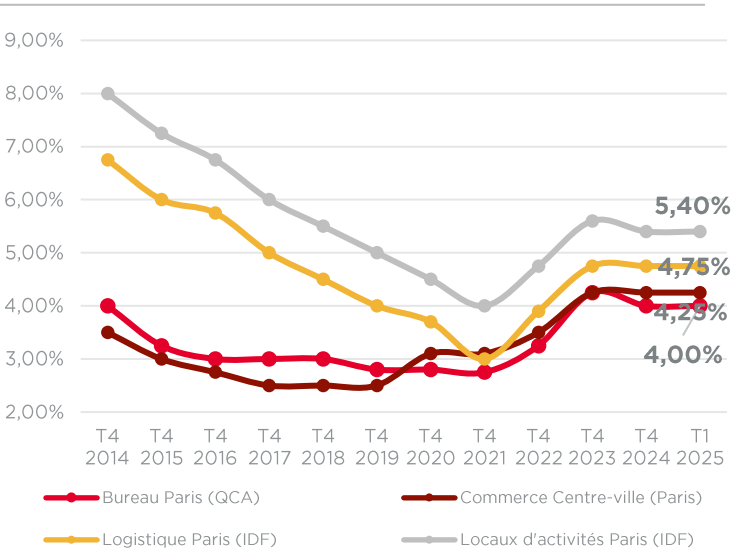
Des liquidités diversifiées, dirigées vers une variété de produits

Après une période d’attentisme de 12 à 18 mois liée aux incertitudes économiques et géopolitiques, le marché maintient sa dynamique amorcée dès 2023. Des actifs ou portefeuilles auparavant invendus sont remis sur le marché, tandis que les stratégies "value-add" tirent parti d’ajustements de prix réussis pour capter à nouveau l’intérêt des investisseurs. Ce renouveau s’accompagne d’un élargissement du spectre des acteurs présents, mêlant spécialistes internationaux du Core+/Value-added, compagnies d’assurance européennes et nouveaux entrants en quête d’exposition au secteur. Les investisseurs européens, et notamment allemands, réaffirment leur appétence pour les actifs "core", quand les fonds anglo-saxons privilégient quant à eux des profils plus opportunistes, positionnés sur des actifs à transformer ou revaloriser.

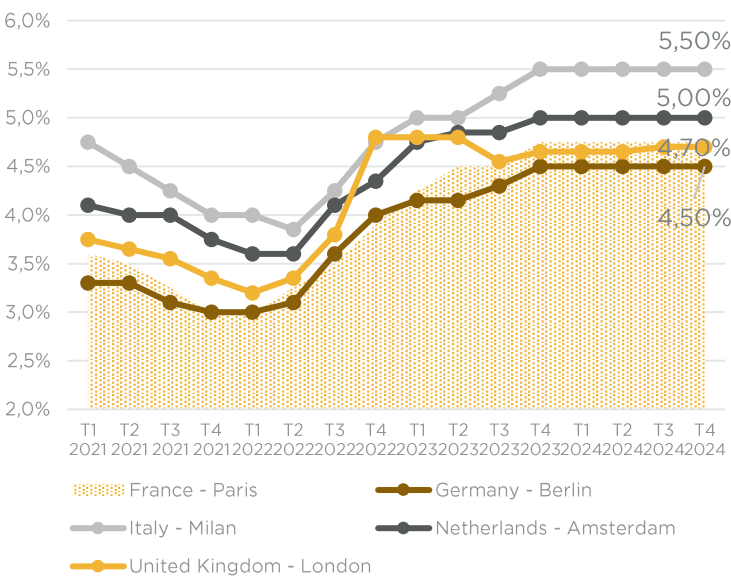
Un marché compétitif sur les meilleurs actifs

Dans un marché toujours attractif mais désormais plus sélectif, la pression s’intensifie sur les vendeurs. Les liquidités restent abondantes, attirant un nombre croissant d’investisseurs, mais ces derniers font preuve d’une vigilance accrue quant à la qualité des actifs et à la solidité des fondamentaux économiques. La diversité des produits disponibles que ce soit en portefeuilles, actifs unitaires, actifs neufs ou pré-loués offre un large éventail d’opportunités. Les acteurs doivent composer avec un volume important de transactions à étudier et cette saturation du marché impose une allocation rigoureuse des moyens et un arbitrage précis, rendant les conditions de vente plus exigeantes pour les propriétaires d’actifs.

TAUX DE RENDEMENT PRIME



TAUX DE RENDEMENT PRIME EUROPE



SOURCES : Cushman & Wakefield / Immostat

**WE DIDN'T
COME
THIS FAR,
JUST TO
COME
THIS FAR.**

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

PATRICIA VEVAUD

Chargée d'Etudes Logistique & Régions
+33 (0)1 53 76 80 46
patricia.vevaud@cushwake.com

PAUL ANDRIOT

Chargé d'Etudes Investissement
+33 (0)4 88 92 25 68
paul.andriot@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.

© 2025 Cushman & Wakefield, Inc. Tous droits réservés

Better never settles