



FRANCE

OUTLOOK

2026



EDITO

L'année 2025 restera marquée par une succession d'incertitudes qui ont mis à l'épreuve l'ensemble des acteurs économiques. Entre instabilité politique, tensions budgétaires, consommation atone malgré le reflux de l'inflation, et augmentation des défaillances d'entreprises, 2025 a révélé un paysage contrasté où prudence et attente ont dominé les décisions. Les marchés immobiliers n'ont pas échappé à ce climat incertain : entre prémices de reprise observée sur le marché de l'investissement, mais qui reste graduelle, ralentissement des transactions sur les bureaux et la logistique, cette année peut être qualifiée d'année d'ajustement.

2026 s'ouvre dans un environnement où l'incertitude politique et financière pourrait encore perdurer. Comme le montrent les analyses réunies dans ce France Outlook 2026, la France aborde l'année avec une prévision de croissance faible, un moral économique en quête de repères et des arbitrages de plus en plus exigeants de la part des ménages, des entreprises et des investisseurs.

Malgré tout, les marchés immobiliers démontrent leur maturité en absorbant progressivement les chocs successifs. La quête de qualité, qu'elle concerne les choix d'immeubles, de localisations, les usages ou les services, devient le moteur commun des décisions des utilisateurs et des investisseurs.

Alors que les entreprises réinventent leurs espaces pour gagner en efficacité et en attractivité, les investisseurs, eux, privilégient la sélectivité et se tournent vers la diversification de leurs allocations dans un contexte européen de retour des capitaux. Les enseignes adaptent leurs formats et leurs implantations pour répondre à des consommateurs plus attentifs et plus volatiles. Enfin, le rôle stratégique de la logistique est renforcé par l'essor du e-commerce, la réorganisation des chaînes d'approvisionnement et les impératifs de souveraineté.

Dans un marché où les cycles se raccourcissent, la capacité à anticiper, à se transformer et à capter la valeur au bon moment n'a jamais été aussi déterminante. C'est précisément l'ambition de ce France Outlook 2026 : vous offrir des clés de lecture des tendances structurantes et vous partager les convictions de Cushman & Wakefield pour préparer l'avenir et orienter vos décisions.

Je vous souhaite une excellente lecture.



BARBARA KORENIOUGUINE
CEO, Cushman & Wakefield France



CONTENTS

PERSPECTIVES
MACRO-
ÉCONOMIQUES

MARCHÉ DE
L'INVESTISSEMENT

MARCHÉ LOCATIF



PERSPECTIVES MACRO-ÉCONOMIQUES

PERSPECTIVES MACRO-ÉCONOMIQUES

Principaux indicateurs France : recherche budget désespérément

	2023	2024	2025(e)	2026(p)	2027(p)
France					
Croissance PIB, %	1,6%	1,1%	0,9%	1,0%	1,0%
Taux d'inflation, %(⁽¹⁾)	4,9%	2,0%	1,0%	1,3%	1,3%
Chômage, % (BIT France entière)	7,3%	7,4%	7,6%	7,8%	7,6%
Pouvoir d'achat	0,8%	2,5%	0,5%	0,4%	0,6%
Consommation des ménages, %	0,7%	1,0%	0,3%	0,8%	1,0%
Taux d'épargne, % revenu	16,9%	18,2%	18,3%	17,9%	17,5%
Dette publique, % PIB ⁽²⁾	109,8%	113,2%	116,6%	119,9%	122,5%
Déficit public, % PIB ⁽²⁾	5,5%	5,8%	5,4%	5,2%	5,0%

⁽¹⁾IPCH pour les projections - ⁽²⁾OCDE pour les projections - (e) Estimations - (p) Projections

Source : INSEE, Banque de France, OCDE

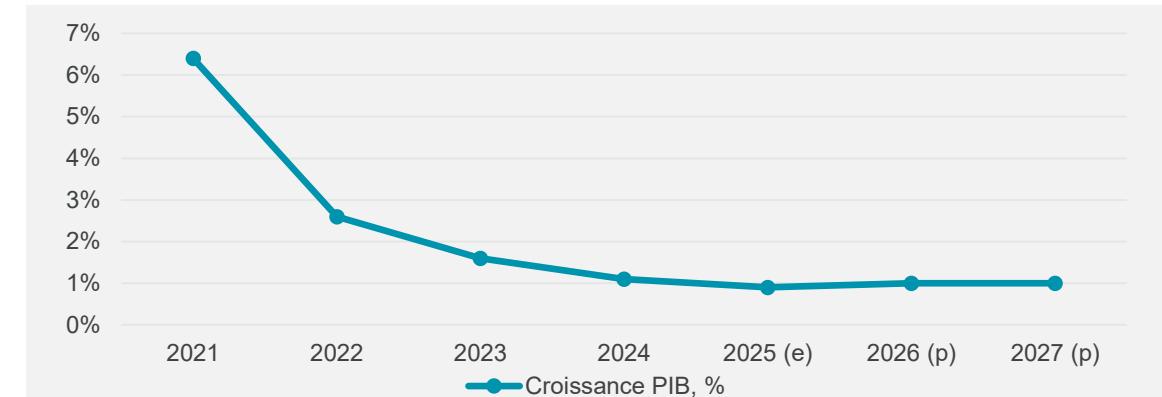


Croissance ralentie par les incertitudes qui perdurent

Alors que l'Insee et la Banque de France ont relevé leur prévision de croissance du PIB français pour 2025 pour atterrir à + 0,9 % en fin d'année, l'activité devrait progresser modestement en 2026 et se situer aux alentours de + 1 % selon les prévisions.

Ce faible dynamisme tiendrait à une consommation des ménages quasi atone, malgré les gains de pouvoir d'achat sur fond d'aléas politiques, budgétaires et internationaux. Toutefois, l'adoption d'un budget pour 2026 devrait atténuer les incertitudes quant aux perspectives de croissance.

Croissance PIB



(e) Estimations - (p) Projections

Source : INSEE, Banque de France





Prudence chez les ménages et les chefs d'entreprise

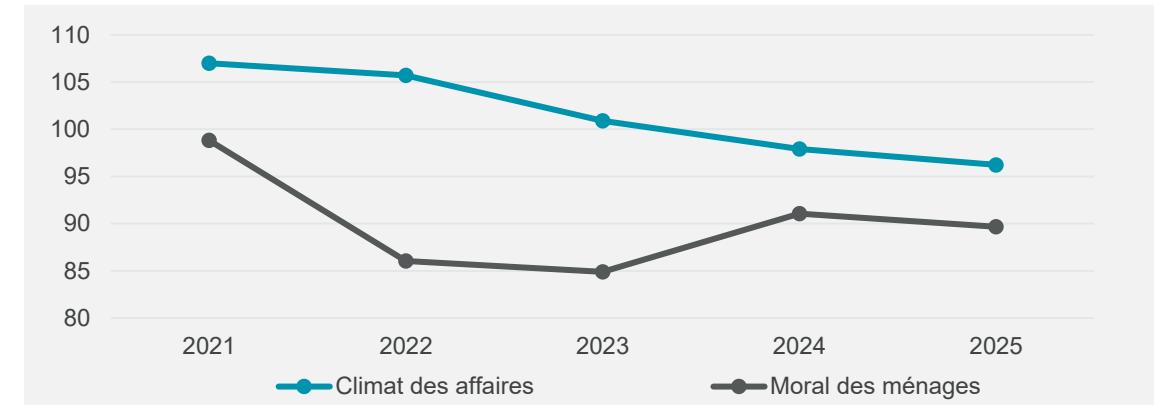
Le moral des ménages est un point faible de la conjoncture française et un reflet des nombreuses incertitudes qui pèsent sur la conjoncture. En novembre 2025, l'indicateur de confiance de l'Insee s'établit à 89 avec une moyenne à 11 mois (90), nettement en-dessous de sa moyenne de longue période (100).

De même, l'indicateur du climat des affaires sur 12 mois s'établit à 96,4, également en-deçà de sa moyenne de longue période (100), reflétant une prudence persistante des chefs d'entreprise face à la situation des finances publiques et aux perspectives de hausse des prélèvements.

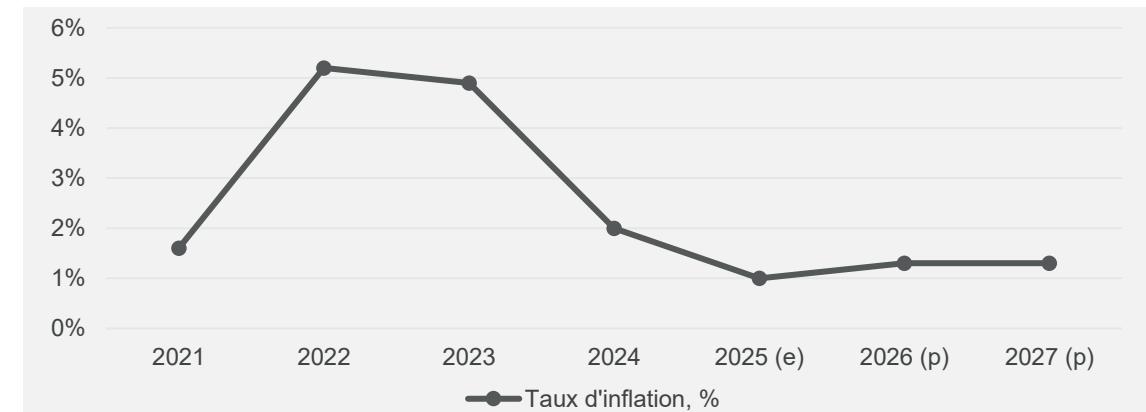
Inflation dans le vert

En 2025, l'inflation française ressort à + 1 % sur un an après une forte décrue entamée en 2024 (+ 2 % vs + 4,9 % en 2023). Elle devrait repartir légèrement à la hausse en 2026 (+ 1,3 %), sous l'effet du rebond des prix des services. Elle devrait toutefois rester maîtrisée, inférieure à l'objectif de 2 % de la BCE et figure parmi les plus faibles de la zone euro (moyenne : + 2,1 % en 2025).

Climat des affaires et moral des ménages



Inflation



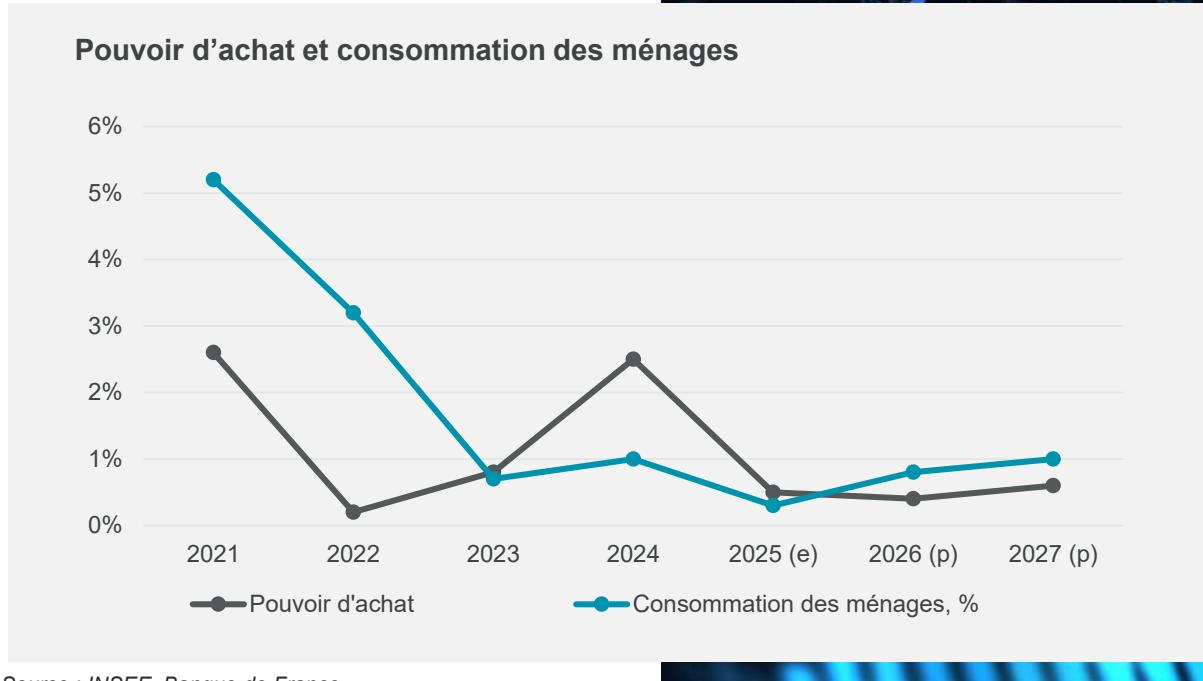
(e) Estimations - (p) Projections

Source : INSEE, Banque de France



Pouvoir d'achat et consommation suspendus à la conjoncture

Pilier majeur de la croissance du pays, la consommation des ménages en biens a affiché une certaine prudence sur 2025 (+ 0,3 %), fortement suspendue à l'actualité politique et économique du pays. Elle devrait légèrement reprendre en 2026 (+ 0,8 %) tout en étant vulnérable aux aléas budgétaires et géopolitiques. Ce rebond serait principalement soutenu par les gains de pouvoir d'achat (hausse des salaires réels et prestations sociales, désinflation).





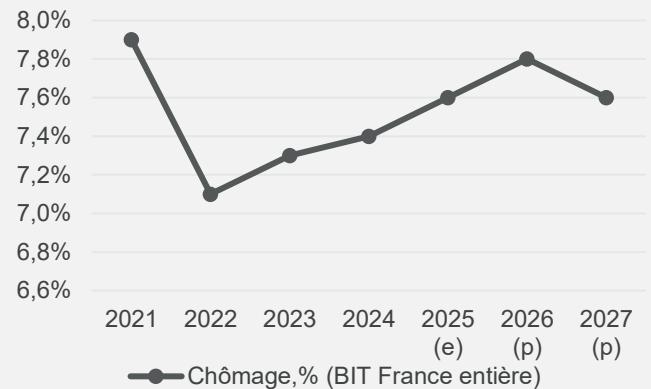
Chômage sous contrôle

Contrairement aux anticipations, le ralentissement conjoncturel pèse modérément sur le marché du travail français. En 2025, le taux de chômage s'est établi à 7,6 % (+ 0,2 point par rapport à 2024), selon les estimations révisées de l'Insee. Les premières données pour 2026 annoncent une hausse similaire (7,8 %), une baisse étant attendue pour 2027. La France affichait néanmoins un niveau supérieur à la moyenne de la zone euro en 2025, estimée à 6,3 %.

Épargne solide... pour l'instant

Alimenté par l'instabilité politique et la dégradation des finances publiques, les ménages privilégient massivement l'épargne au détriment de la consommation (18,3 % du revenu en 2025). Elle devrait rester élevée en 2026 malgré une légère baisse, dans la perspective de hausses d'impôts à venir et servant à alimenter une partie de la consommation. Toutefois, le gouvernement envisage d'accroître la fiscalité, ce qui pourrait changer la donne et faire baisser massivement ce taux.

Chômage



Taux d'épargne



(e) Estimations - (p) Projections

Source : INSEE, Banque de France



LE MARCHÉ DE L'INVESTISSEMENT

MARCHÉ DE L'INVESTISSEMENT

Malgré un environnement global placé sous le signe de l'incertitude, la dynamique européenne confirme un retour progressif de la confiance des investisseurs, portée notamment par des fondamentaux qui se renforcent et une liquidité accrue. Si l'instabilité politique française a installé un climat général de lassitude, il n'en demeure pas moins que l'année 2026 devrait offrir un bon momentum pour capter la valeur avant la prochaine étape du cycle.

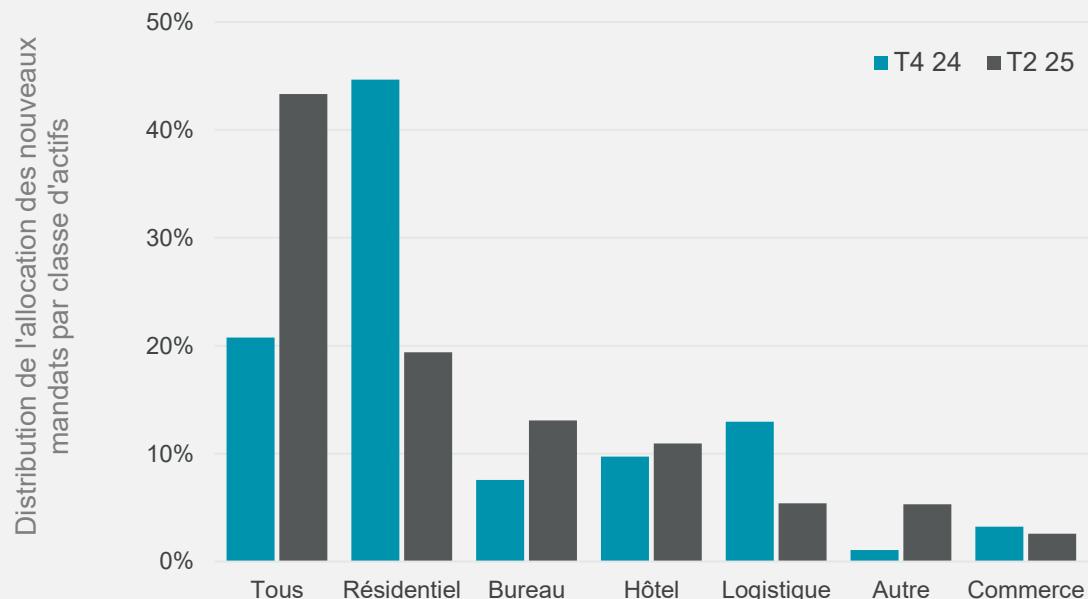
Une seule stratégie : la diversification

La reprise se traduit progressivement sur le marché français dans un environnement européen redevenu porteur. Le retour des levées de fonds et l'afflux de capitaux *core* et *core+* pour toutes les classes d'actifs créent un cadre plus favorable. Celui-ci bénéficie à la France, même si son rythme d'ajustement demeure modéré. L'amélioration de l'activité, le regain de demande et un accès au financement plus fluide renforcent cette tendance. Dans ce contexte, les investisseurs sont flexibles dans leurs critères, malgré une offre d'actifs *core* encore insuffisante pour répondre pleinement aux attentes.



Consultez l'étude [*The Investment Atlas – Q3 2025*](#)

Demande des capitaux Core / Core+ en Europe



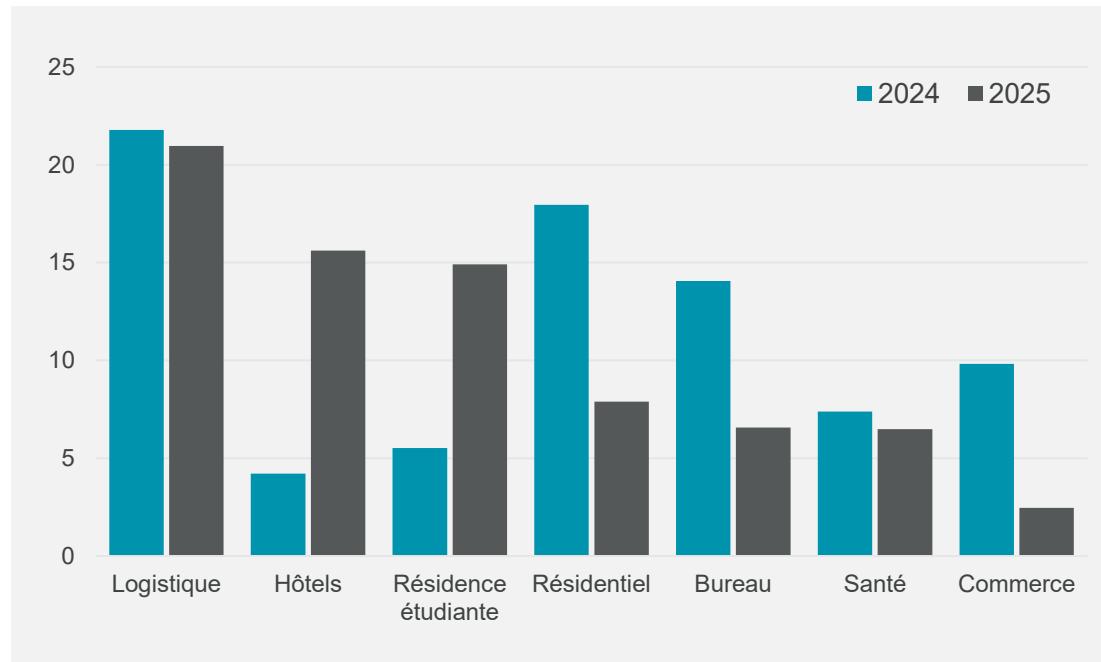
Source : Cushman & Wakefield Research EMEA



Une reprise amorcée sous le prisme de la sélectivité

La capacité de négociation reste largement concentrée sur les actifs prime, tandis que les actifs secondaires continuent de subir une pression sur les valeurs. La sélectivité s'intensifie en particulier parmi les investisseurs internationaux qui persistent à cibler les marchés *core*, une dynamique qui joue en faveur des localisations les plus établies en France.

Destination des capitaux levés par classe d'actifs en Europe (en Mds€)



Source : Cushman & Wakefield Research EMEA

“

L'année 2025 fut une année charnière pour le marché des capitaux français. Malgré un contexte politique domestique et mondial instable, les drivers de la reprise amorcée dès la fin de l'année 2024 ont profité de manière différenciée aux classes d'actifs du marché français.

Si l'on devait retenir un maître mot pour 2026, ce serait « sélectivité ».

Nul doute que l'attractivité française continuera de se maintenir pour l'année à venir, sous réserve de disposer d'actifs à vendre sur le marché.



AYMERIC SEVESTRE
Head of Capital Markets
Cushman & Wakefield France

BUREAUX



Une polarisation accrue des marchés et des primes de liquidité

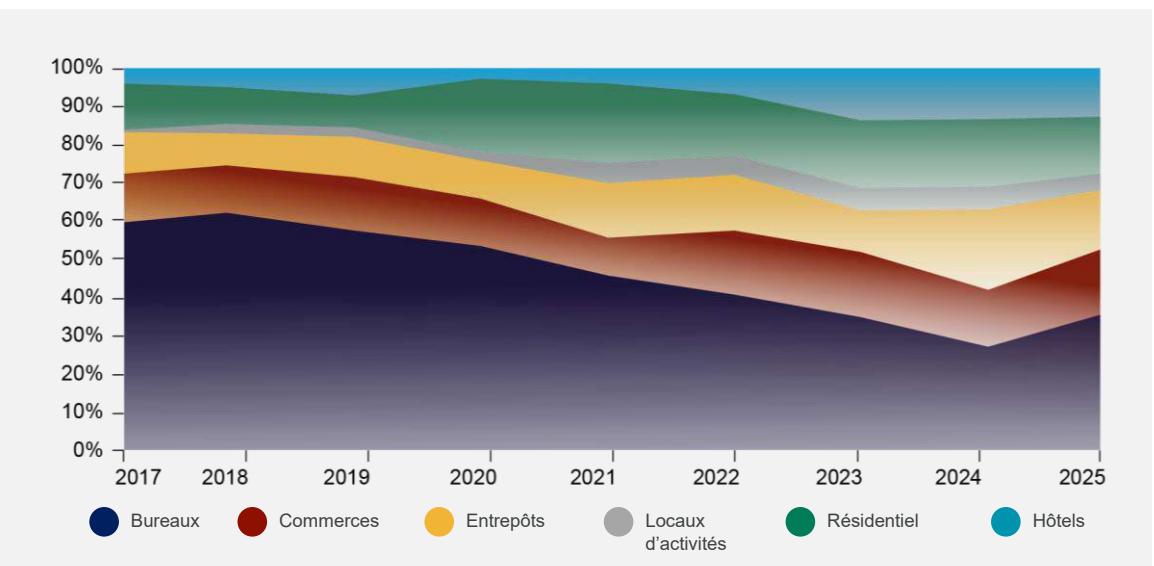
Le marché des bureaux entre dans une phase de segmentation claire entre les zones géographiques et les tailles d'opérations. Les écarts de taux, déjà visibles entre Paris QCA et les secteurs périphériques, devraient encore s'affirmer.

Cette nouvelle carte du marché permettra d'identifier des primes de liquidité plus lisibles et mieux rémunérées.

La fin de « l'office bashing » et la consolidation des allocations *core*

Les grands institutionnels reconstituent progressivement des poches dédiées au bureau *core*. Cette orientation confirme l'attractivité durable des localisations les mieux établies, comme en témoigne la concrétisation récente de grandes opérations dans Paris QCA. Ce mouvement pose les bases d'un repositionnement positif du marché des bureaux bien que la classe d'actifs ne retrouvera probablement pas les niveaux d'investissement particulièrement élevés d'avant la pandémie.

Répartition des volumes d'investissement par classe d'actifs (poids dans le volume total, en %)



Source : Immostat, Cushman & Wakefield Research France



Des arbitrages provoqués par des besoins en liquidités

Les tensions en matière de liquidité qui s'accentuent chez plusieurs catégories d'investisseurs devraient provoquer un volume accru d'opérations en arbitrage, créant un flux d'actifs principalement *value-add* additionnel sur le marché.

Ce processus participera à la formation des prix sur des secteurs géographiques atones ces derniers mois. Cette dynamique contribuera à assainir le marché et à ouvrir un nouveau cycle d'opportunités.

Vers le déploiement de capitaux pour la transformation des immeubles de bureaux

Les capitaux *value-add* se tournent de plus en plus vers les projets de transformation d'immeubles de bureaux en résidentiel, notamment en logements ou en résidences étudiantes. Ces stratégies gagneront en visibilité à mesure que les vendeurs ajustent leurs attentes. Certaines opérations situées en dehors de Paris trouvent déjà leur dynamique dans ces approches de reconversion. La capacité des plans d'urbanisme à rendre possible ce type d'opération sera déterminante pour confirmer cette tendance qui pose les fondations d'un renouvellement progressif du parc tertiaire.

“

En 2026, le segment des bureaux proposera un nouvel équilibré fondé sur 4 points d'ancrage : une segmentation de marché, un retour du core, des opportunités de transformation et une meilleure visibilité sur les actifs en arbitrage. Cette nouvelle donne permettra aux capitaux de conforter une poursuite de la reprise de l'investissement bureaux dans un cadre maîtrisé.



JULIEN BONNEFOY

Head of Office Capital Markets
Cushman & Wakefield France



COMMERCES

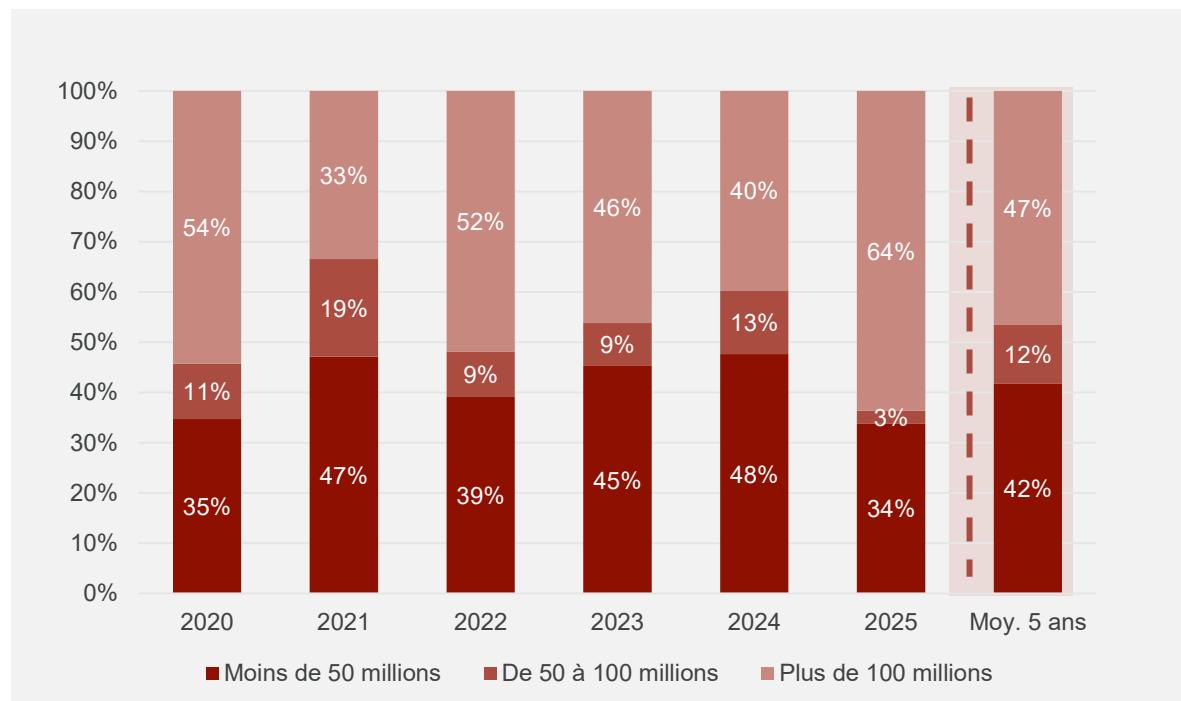
Le *high-street* parisien au cœur des intérêts des investisseurs

Au cours de l'année écoulée, les volumes du commerce ont été particulièrement animés par le secteur du *high-street*, et plus spécifiquement par les grandes artères commerciales parisiennes.

Ce sont notamment les grandes opérations bien situées, en pleine propriété, souvent mixtes et nécessitant un léger travail d'asset management qui tirent leur épingle du jeu.

Avec plusieurs opérations en cours de négociation qui devraient se concrétiser l'année prochaine, les perspectives sont favorables pour 2026 et devraient permettre à la classe d'actifs de prolonger sa dynamique.

Distribution des volumes d'investissement selon la taille de l'opération (en % du volume total)



Source : Immostat, Cushman & Wakefield Research France



Une pénurie d'offre de *retail park* qui dessert la France sur le plan européen

Le marché manque aujourd'hui d'actifs réellement qualitatifs, et pour cause : les propriétaires de *retail parks* de nouvelle génération ne souhaitent pas les arbitrer, ce qui contraint l'offre disponible. La demande est pourtant présente du côté des investisseurs, mais il en résulte une tension sur les prix entre acquéreurs et vendeurs, tension qui ne permet pas de concrétiser les transactions. Cette situation place le marché français en concurrence directe avec d'autres marchés européens disposant d'un parc plus récent et/ou qui affichent des rendements plus attractifs.

Des centres commerciaux sur le marché mais qui sont la cible d'investisseurs en nombre trop limités

Le reste des volumes significatifs de l'année s'est concentré sur les centres commerciaux. Le poids réel de cette typologie d'actifs dans l'activité transactionnelle repose principalement sur les centres suprarégionaux et de rayonnement régional. Parallèlement, l'offre à la vente est très réduite et ne comprend quasiment aucun actif *core*. À l'inverse, l'attractivité se maintient sur des actifs principalement *core+* et à retravailler, destinés à des *pure players* qui sont certes actuellement en phase d'acquisition, mais sélectifs. Enfin, comme pour les *retail parks*, le segment fait face à une concurrence européenne accrue, qui propose des centres régionaux sur le marché tout en servant de meilleurs rendements.

“

L'activité transactionnelle devrait s'animer en 2026 par des opérations portant sur des actifs mixtes parisiens. Les investisseurs recherchent des actifs avec du potentiel de valorisation sur des emplacements commerciaux de premier ordre et en pleine propriété. Cette typologie d'actifs va venir alimenter de façon significative les volumes du compartiment des commerces.



VANESSA ZOUZOWSKY
Head of Retail Capital Markets
Cushman & Wakefield France

LOGISTIQUE

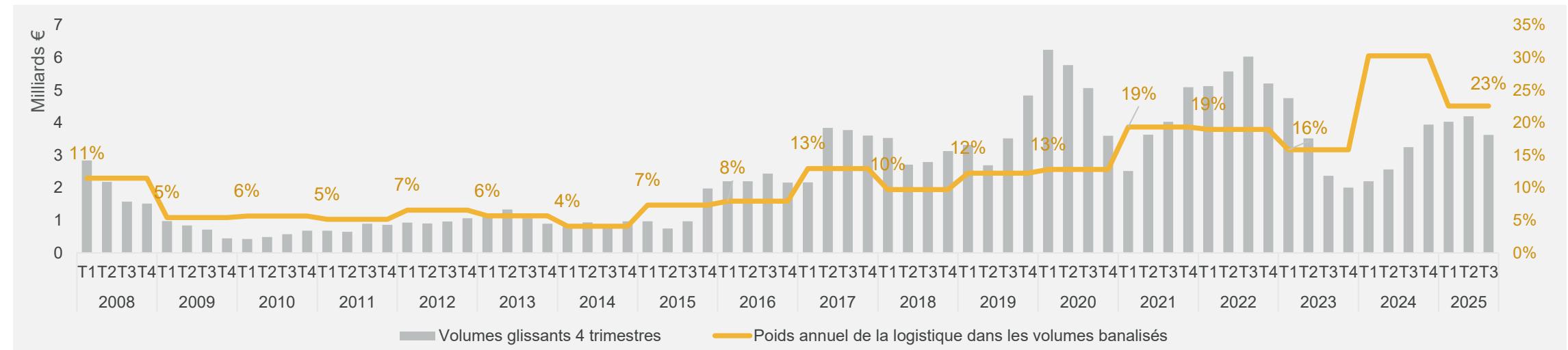


Des levées de fonds et des arbitrages tardifs viennent alimenter le pipeline transactionnel

Les levées de capitaux réalisées en 2025 soutiendront l'activité, même si leur déploiement reste progressif. En parallèle, les vendeurs qui avaient repoussé leurs arbitrages reviennent sur le marché et apportent de nouvelles opportunités.

C'est pourquoi, dès le début de l'année 2026, plusieurs dossiers retirés seront remis en vente, ce qui viendra renforcer l'offre. Cette dynamique devrait créer un pipeline plus profond et mieux équilibré au sein du marché logistique européen et, par conséquent, bénéficier au marché français.

Volumes investis en logistique en France et poids dans l'immobilier banalisé (en Mds€)





Un marché aux fondamentaux locatifs historiquement favorables aux transactions

Le marché locatif conserve des bases solides malgré une baisse temporaire de la demande placée. Avec des loyers stables, voire en hausse dans certaines zones, le marché approche d'un point bas conjoncturel, ce qui améliore la visibilité pour les investisseurs.

Ces fondamentaux soutiennent la formation des prix et préparent une reprise qui devrait s'observer progressivement à partir de 2026 et plus nettement en 2027.

Si les facteurs conjoncturels ont pu entraver le marché, les facteurs structurels lui sont favorables

Les incertitudes politiques et fiscales ont pesé sur le marché en 2025, et certaines planent toujours sur le segment notamment l'impossibilité de refacturer la taxe foncière au locataire qui doit être publiée au Journal Officiel.

Les investisseurs internationaux restent fortement présents, notamment les acteurs anglosaxons. La logistique demeure une classe d'actifs stratégique, soutenue par une demande de long terme encore robuste. Dans ce contexte, les perspectives structurelles restent favorables et annoncent une reprise progressive dès 2026.

“

Après une année 2025 chahutée, 2026 s'annonce sous de meilleurs auspices avec un pipeline renforcé, des fondamentaux locatifs solides et des tendances structurelles toujours porteuses. Les arbitrages reviennent, les capitaux sont là, et la visibilité s'améliore. Tout indique que le marché est prêt à repartir sur des bases plus saines et plus durables.



ROMAIN NICOLLE

Head of Logistics Capital Markets
Cushman & Wakefield France

HÔTELS



Un marché contracyclique

L'hôtellerie se distingue par son sous-jacent opérationnel, le fonds de commerce, qui structure la performance des actifs. Le marché a montré une résilience forte après le rebond post-Covid en 2022 et 2023. Les taux d'occupation se stabilisent à des niveaux proches de ceux d'avant crise. Les fluctuations conjoncturelles sont rapidement absorbées, et les phénomènes ponctuels restent limités dans le temps.

Cette cyclicité courte permet aux investisseurs de bénéficier d'une visibilité relative et d'une reprise rapide après les périodes de tension.

Une montée en gamme de tout le parc hôtelier

Le parc hôtelier français évolue vers le haut de gamme, avec des ouvertures 4 et 5 étoiles. Les établissements économiques se raréfient, notamment dans les centres-villes et les grandes métropoles. La réhabilitation d'hôtels existants et la transformation de bâtiments patrimoniaux soutiennent cette tendance.

Les clients recherchent désormais des chambres plus grandes et des services premium, créant des opportunités pour les investisseurs capables de valoriser ces actifs.



Un marché dynamique qui attire une diversité de source de capitaux

L'hôtellerie attire des investisseurs institutionnels, des fonds de *private equity*, des *family offices* et des fortunes privées, en France comme à l'international. Les groupes hôteliers professionnels restent des acteurs stables, capables de gérer les cycles et d'investir sur des territoires connus.

Le dynamisme du marché repose sur une offre diversifiée : hôtels urbains montant en gamme, résidences hôtelières et hôtels expérientiels. La pluralité des capitaux soutient la liquidité et la valorisation des actifs, tout en renforçant la croissance du segment *upscale*.



“

L'hôtellerie reste un secteur résilient et dynamique. Le marché continue de se professionnaliser, de monter en gamme et d'attirer des investisseurs diversifiés. En 2026, ces tendances offriront des opportunités solides, dans un cadre à la fois stable et porteur pour les capitaux.



JEAN-CHRISTOPHE CHAROLLE
Head of Hospitality Capital Markets
Cushman & Wakefield France

RÉSIDENTIEL

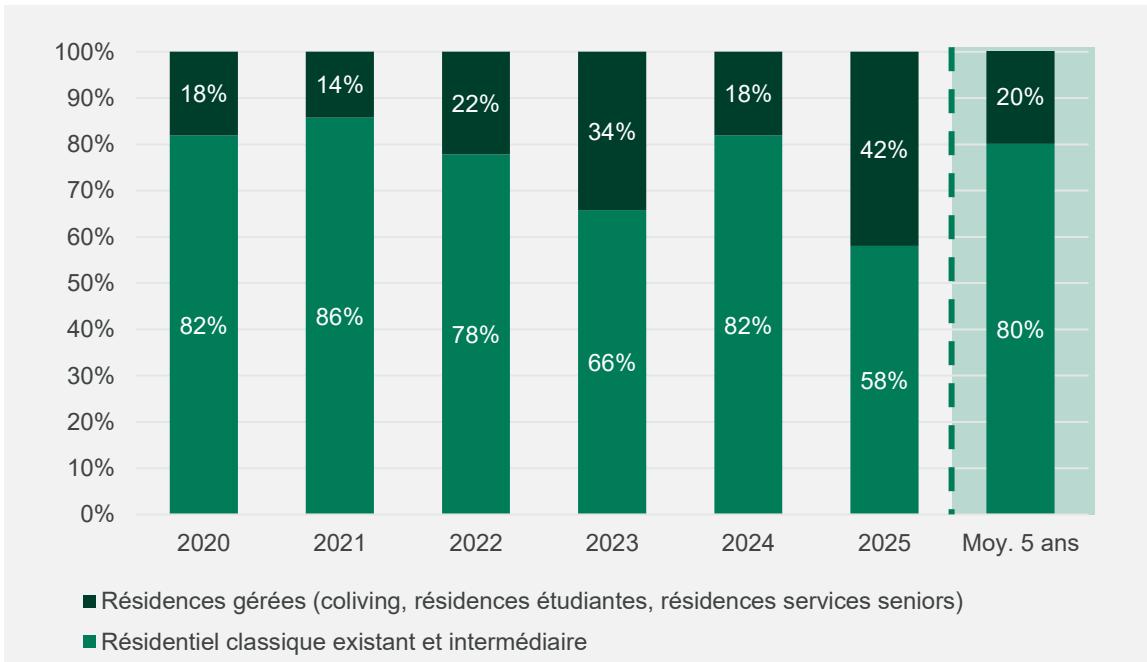


Un secteur du résidentiel toujours très actif avec des profils d'investisseurs multiples

Le résidentiel classique reste un marché où la demande est encore supérieure à l'offre. Ce marché est porté par 3 profils d'investisseurs : les investisseurs *value-add* avec une stratégie de revente à la découpe, les acteurs *core* sur des actifs récents et prime et enfin, les bailleurs sociaux dans le cadre de leur stratégie d'acquisition et amélioration du patrimoine.

Ces différents acteurs peuvent se positionner sur des tailles d'opérations diversifiées, permettant de maintenir une dynamique sur cette typologie d'actifs.

Distribution des volumes d'investissement selon la nature de l'opération (en % du volume total)



Source : Immostat, Cushman & Wakefield Research France



Les résidences étudiantes sur une dynamique toujours haussière

Le logement étudiant reste encore un marché structurellement sous-offreur dans un contexte de demande croissante, alimentée par près de 3 millions d'étudiants dont plus de 430 000 internationaux.

Malgré un parc qui ne couvre que 13 % des besoins, les initiatives publiques et privées accélèrent en faveur de la production de nouvelles résidences.

La classe capte une part croissante des volumes résidentiels, soutenue par des fondamentaux robustes : loyers stables, vacance faible, demande durable. Le modèle investisseur & exploitant avec des résidences de grande taille, s'installe majoritairement et durablement sur le marché français, dominé il y a encore quelques années par un modèle tripartite (vendeur, acquéreur et exploitant) en bail commercial.



Consultez l'étude [Le logement étudiant, une classe d'actif à fort potentiel](#)

“

Le résidentiel géré confirme son statut d'actif attractif, outil de diversification des stratégies de certains investisseurs. De plus, plusieurs investisseurs étrangers se sont implantés sur le marché français en 2025 avec des objectifs d'acquisition toujours très importants en 2026. Cela présage d'une activité soutenue sur cette classe d'actifs. Avec des capitaux majoritairement value-add.



ALEXANDRA PAULIN

Head of Residential & Healthcare Capital Markets
Cushman & Wakefield France



Nos convictions

Un marché solide mais freiné par l'instabilité politique

LES POINTS DE VIGILANCE

- Réactions brutales aux aléas économiques et politiques.
- Risque d'installer un marché durablement en statu quo.
- Ralentissement des mises en vente.
- Tensions sur la liquidité si les transactions restent gelées.

Un marché qui reste actif grâce à l'ajustement vendeur/acquéreur

- Ajustements de valeur encore nécessaires pour certaines typologies.
- Décollecte dans certains véhicules institutionnels.

Des volumes stables mais une recomposition des typologies

- Risque de pression sur les prix dans certaines sous-typologies.
- Marché dépendant de la capacité en equity, avec peu de levier.
- Certains fonds encore très exposés au bureau.

Diversification des investisseurs portée par une collecte plus dynamique

- Risque de décollecte persistante dans certains fonds.
- Sensibilité des investisseurs aux signaux politiques et économiques.
- Déséquilibre potentiel entre vendeurs contraints et acquéreurs opportunistes.

LES LEVIERS

- Clarification des réformes fiscales et réglementaires.
- Stabilisation des dispositifs sur la taxe foncière.
- Engagement public renouvelé pour un environnement d'investissement lisible.

- Ajout d'actifs sur le marché grâce aux repositionnements.
- Arbitrages liés à la fin de certains fonds, notamment en logistique.
- Arbitrages provoqués par des besoins en liquidités.

- Augmentation du nombre d'actifs mis en vente.
- Transactions motivées par des besoins de liquidité ou des fins de fonds.

- La collecte s'améliore et renforce la liquidité disponible.
- Le marché français conserve une profondeur réelle sur toutes les classes d'actifs.
- Reprise progressive de la collecte dans plusieurs véhicules.



LE MARCHÉ LOCATIF

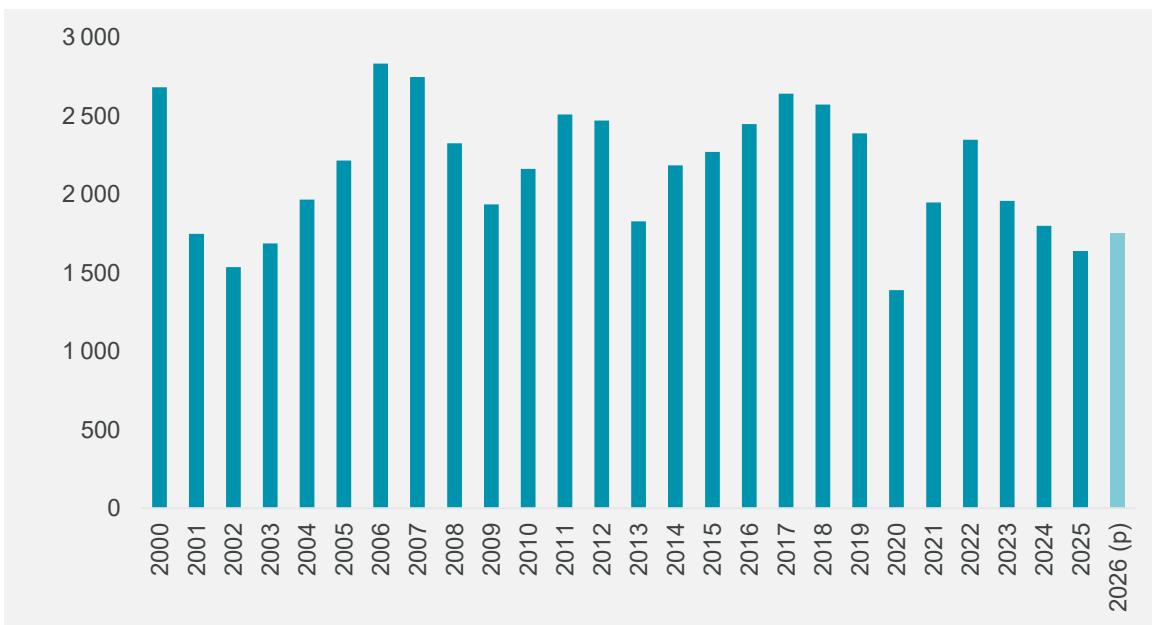
BUREAUX

Un marché en réajustement

Depuis la pandémie, le marché immobilier tertiaire français reste dans une phase d'ajustement : le télétravail a durablement réduit les besoins d'espaces, et bien que certaines directions souhaitent un retour progressif au bureau, les taux de présence ne retrouvent pas les niveaux d'avant crise. Après le pic de 2022, lié à la reprise post Covid, la demande placée en Ile-de-France s'inscrit durablement sous le seuil des 2 millions de m² avec un point bas atteint en 2025 à 1,6 million de m².

L'environnement macroéconomique demeurera fragile en 2026 entre instabilité politique nationale, tensions géopolitiques internationales et prévision de croissance faible, qui fragilisent la confiance des entreprises. Toutefois, dans ce contexte incertain, les entreprises ont des impératifs d'efficacité opérationnelle et l'immobilier contribue à cette efficacité. Par conséquent, le marché restera drivé par la recherche de qualité plus que par la quantité, nous laissant anticiper un volume de demande placée en Ile-de-France compris entre 1,7 et 1,8 million de m² en 2026.

Demande placée de bureau en Ile-de-France (en milliers de m²)



Source : Immostat, Cushman & Wakefield Research France



Les drivers de la demande

L'optimisation financière demeurera le moteur principal de la demande. La réduction des coûts passe souvent par la diminution des surfaces car beaucoup d'entreprises disposent encore de trop de mètres carrés hérités de prises à bail signées avant la pandémie. Recherche d'économies ne veut pas dire dégradation de la qualité de l'immobilier. Bien au contraire, les entreprises se relocalisent dans des immeubles plus efficaces et plus qualitatifs. L'enjeu pour celles-ci est de combiner rationalisation de leurs coûts immobiliers et amélioration du cadre de travail de leurs salariés.

Dans un moment où les Directions Générales et des Ressources Humaines souhaitent réduire les jours de télétravail (de 3 à 2 jours, voire 1 jour), le choix de l'immeuble, sa qualité fonctionnelle et technique, sa localisation dans des secteurs bien connectés en transports en commun et l'offre de services proposés dans l'immeuble et à proximité deviennent des critères fondamentaux pour favoriser le retour au bureau.

Une forte appétence pour les immeubles serviciels

Dans ce soucis d'attractivité RH et de réduction des coûts, les immeubles full services proposant des espaces de restauration variés, un auditorium et des salles de réunion mutualisés, plus un bouquet de services pour les salariés séduisent beaucoup les entreprises. Cette tendance s'observe aussi bien pour les grandes surfaces que pour les surfaces intermédiaires. Les entreprises continueront à se tourner vers des immeubles proposant ces offres de services mutualisées à l'échelle d'un bâtiment dans le cadre d'un bail classique ou d'une solution de bureaux opérés en coworking ou en management contract.

“

L'optimisation financière reste le driver principal de la demande des entreprises. Celles-ci demeureront vigilantes à leurs coûts immobiliers en 2026 tout en visant à améliorer l'expérience de leurs salariés par le choix d'immeubles de grande qualité fonctionnelle et servicielle.



AYMERIC LE ROUX

Head of Offices Strategic Leasing, Flex Solutions,
Occupiers Advisory, Cushman & Wakefield France



Entre déménagements et renégociations

La plupart des décisions immobilières des entreprises sont prises sur la base de scénarii *Stay versus Go*, tendance qui devrait se poursuivre en 2026.

Les renégociations de baux continueront ainsi à animer le marché, sous l'effet de l'indexation des loyers qui induit des hausses de plus de 20 % des baux signés en 2016 et 2019. En périphérie, certains bailleurs fragilisés par des taux de vacance élevés seront enclins à renégocier les loyers pour conserver leurs locataires. A Paris, où les loyers de marché ont nettement augmenté, l'enjeu sera de limiter les hausses de loyers et d'obtenir la remise à niveau technique des bâtiments.

De plus en plus d'entreprises requestionnent leurs implantations en termes de localisation et cherchent à améliorer celle-ci par une meilleure connectivité aux transports en commun et à un environnement disposant d'aménités. Les relocalisations resteront un moteur des décisions de déménagement en 2026.

Le décret tertiaire : un moteur de la demande

Le décret tertiaire s'impose désormais comme un levier important dans les réflexions des entreprises. Les renégociations de baux s'appuient ainsi souvent sur ce cadre réglementaire avec une négociation systématique des travaux prévus et de leur prise en charge totale ou partielle par le bailleur.

Le décret tertiaire peut également inciter des entreprises à privilégier un déménagement plutôt que de subir les nuisances de travaux sur des périodes longues dans un immeuble occupé. Il restera un moteur important de la demande des entreprises en 2026.

“

Si 2025 marque un point bas en termes de demande placée, comparable au début des années 2000 lors de la bulle internet, le résultat de 2026 dépendra de l'amélioration de la visibilité des entreprises quant à la situation politique et économique. Quoi qu'il en soit, les renégociations animeront le marché, bien que celles-ci ne soient pas comptabilisées dans la demande placée.



OLIVIER TAUPIN

Head of Agency Office & Industrial
Cushman & Wakefield France



Un marché très segmenté dans un contexte durablement offreur

Dans un marché où l'offre de bureaux disponible n'a cessé de croître depuis 5 ans pour atteindre plus de 6 millions de m² fin 2025, une très forte segmentation du marché est observée entre des secteurs où l'offre demeure contenue et des secteurs durablement sur-offreurs.

Dans Paris, l'offre a progressé en 2025, permettant de détendre le marché ; on assiste à une segmentation du marché entre les quartiers centraux et des secteurs périphériques moins attractifs pour les utilisateurs et où des opérations tertiaires demeurent vacantes malgré leur qualité.

En Périphérie, la plupart des secteurs conserveront des taux de vacance élevés en 2026. Une partie de l'offre est désormais considérée comme hors marché, car techniquement plus aux normes et/ou située dans des zones excentrées et éloignées des transports en commun, et pour laquelle les enjeux de transformation en d'autres usages que du bureau se posent.

Toutefois, les immeubles les mieux situés et proposant des prestations de grande qualité attireront les entreprises qui n'auront pas les moyens de payer des loyers parisiens, le différentiel de loyer entre les quartiers centraux et la périphérie s'étant nettement creusé ces dernières années.

Secteurs franciliens	Taux de vacance au T3 2025	Délai théorique d'écoulement ¹ (en mois)
Paris QCA	5,1%	10
Paris Centre Ouest (hors QCA)	9,5%	14
Paris Nord Est	12,5%	36
Paris Sud	6,9%	19
Neuilly-Levallois	10,8%	21
Boucle Sud	15,0%	28
La Défense	16,5%	37
Péri Défense	23,6%	62
Boucle Nord	12,4%	59
Première Couronne Nord	23,8%	71
Première Couronne Est	9,8%	39
Première Couronne Sud	16,1%	56

¹ Délai théorique d'écoulement : offre immédiate au T3 2025 rapportée à la moyenne décennale de la demande placée



Des loyers sous pression

A Paris, l'augmentation de l'offre devrait ralentir le mouvement haussier des valeurs locatives, à l'exception des immeubles ultra prime dans les quartiers centraux, dont les loyers pourraient encore progresser. Une segmentation plus forte des valeurs locatives devrait s'opérer selon les localisations. Certains immeubles plus difficiles à commercialiser pourraient ainsi connaître des réajustements à la baisse de leurs loyers et/ou un accroissement des mesures d'accompagnement.

En périphérie, la pression sur les loyers dans les zones très offrées demeure forte et des baisses pourraient encore être observées. Les différentiels entre valeurs faciales et valeurs économiques perdureront, parfois à des niveaux supérieurs à 40 % dans les secteurs les plus offrants, soulignant la difficulté à maintenir des loyers stables pour les immeubles les moins attractifs.





Nos convictions

Une activité immobilière fortement dépendante du retour de la confiance des entreprises

LES POINTS DE VIGILANCE

- Un contexte politique qui demeure instable
- Une croissance économique atone
- Chute de la confiance des entreprises
- Gel / report des décisions immobilières

Une résistance des petites et moyennes surfaces

- Défaillances d'entreprises
- Développement du contrat de prestation de services au détriment du bail classique
- Accentuation de la divisibilité des immeubles avec une augmentation des coûts et des délais de commercialisation

Une partie de l'offre hors marché

- Apparition de friches tertiaires
- Loyers tirés vers le bas dans certains secteurs
- Une polarisation encore plus forte du marché

Les attentes des utilisateurs au cœur des préoccupations

- Décalage entre le temps de production d'un immeuble et la rapidité de l'évolution des usages
- Accélération de l'obsolescence des immeubles
- Des opérateurs de services capables de s'ajuster aux nouvelles tendances

LES LEVIERS

- Fin de l'instabilité politique
- Meilleure visibilité et regain de confiance des entreprises
- Des besoins de rationalisation et d'optimisation financière quel que soit l'évolution du contexte politique
- Des renégociations qui continueront à animer le marché

- De nombreux grands comptes réduisent leurs surfaces et basculent sous le seuil des 5 000 m²
- Segment < 5 000 m² porté par le secteur des avocats et de la finance dans Paris
- Dynamisme de La Défense sur ce segment qui propose une offre de qualité à des niveaux de loyers nettement inférieurs à ceux de Paris

- Une demande qui se concentre sur les actifs de qualité et très bien connectés aux transports en commun
- Un fort enjeu de reconversion des bureaux
- Une mixité des usages qui va se développer

- La conception d'immeubles tournée autour des besoins des salariés devient la norme (favorise le retour au bureau, la rétention RH et l'efficacité opérationnelle)
- Une simplification administrative pour réduire les délais de production et de restructuration d'immeubles



FOCUS LYON

Maturité d'un marché qui amortit les chocs politico-économiques

L'année 2025 a été marquée par de nombreux aléas qui ont empêché le marché lyonnais de retrouver son rythme habituel. A fin septembre, la demande placée accuse un recul, notamment en raison de l'absence de transactions sur les grandes surfaces. Parallèlement, le stock immédiat, en forte hausse depuis 2024, voit désormais sa progression se modérer. Dans ce contexte, les valeurs locatives de première main poursuivent leur croissance, tandis que celles de seconde main semblent marquer une phase de stabilisation.

Entre renégociation et nouvelle implantation : comment les entreprises arbitreront-elles ?

Aborder 2026 avec sérénité reste compliqué pour les entreprises, ce qui pourrait encore freiner, voire décaler, certaines décisions immobilières. Le mouvement de retour au bureau est toutefois susceptible de générer de nouveaux besoins. Les utilisateurs privilégient les immeubles serviciels de dernière génération, bien situés et performants. Pour les locataires qui ne souhaitent pas déménager mais recherchent des ajustements économiques ou de surfaces, la renégociation de bail restera un levier central, face à des propriétaires à l'écoute, soucieux de fidéliser leurs occupants. Deux dynamiques se dessinent ainsi : un marché actif pour les immeubles neufs ou restructurés, bien desservis et situés dans les quartiers centraux, et, à l'inverse, une partie du parc plus en retrait, composé d'actifs plus éloignés du centre et des transports, parfois en voie d'obsolescence.



“

Pour encourager le retour des salariés au bureau, les entreprises misent sur des immeubles capables d'offrir le trio : qualité de vie au travail, centralité urbaine et accessibilité en transports en commun, devenue essentielle dans un contexte municipal de réduction de l'usage de l'automobile.



MIKAEL COURCAUD

Directeur bureaux Lyon
Cushman & Wakefield France



FOCUS AIX - MARSEILLE

Un marché cyclique particulièrement affecté par les incertitudes économiques

2025 ne constituera pas une année de référence malgré quelques transactions endogènes de grand volume qui devraient conclure la fin d'année. La demande placée est en recul particulièrement à Marseille, tandis que l'offre immédiate tend à se reconstituer là aussi essentiellement à Marseille. Dans ce contexte, on observe une stabilisation des valeurs dont l'évolution est freinée par l'absence d'offres de 1^{ère} main dans des emplacements premium.

Un manque de perspectives et de visibilité qui impacte les prises de décisions

Peu de projets d'implantation significatifs sont identifiés pour 2026. Les promoteurs continuent de retarder le lancement de nouvelles opérations. Ces signaux n'augurent pas d'une reprise significative du marché à court terme. L'offre immédiate devrait continuer de progresser alimentée par des libérations de locaux de seconde main. Avec un taux de vacance encore faible et une partie du stock considéré comme obsolescent, cette offre répondra difficilement à une demande qui s'oriente vers des immeubles qualitatifs avec une localisation privilégiée sur Euroméditerranéen, qui bénéficie d'une bonne desserte par les transports en commun, ou dans les quartiers centraux.



“

Dans ce contexte de frilosité, les preneurs sont à la recherche de conditions souples notamment pour la durée du bail et de coûts raisonnables, sans pour autant se tourner vers les solutions de coworking.



LUCILE DE MALET

Directrice Bureaux Aix Marseille
Cushman & Wakefield France



COMMERCES

2025, année apathique...

2025 avait été annoncée comme l'année de la consolidation mais aussi celle de tous les dangers. Il semblerait qu'elle ait été finalement à la hauteur des incertitudes projetées, voire au-delà...

- La croissance économique est restée faible, plombée par l'instabilité politique et gouvernementale depuis la dissolution de l'Assemblée Nationale
- La consommation peine à redémarrer malgré la baisse de l'inflation et la hausse de certaines catégories de salaires, maintenant l'épargne à un niveau élevé
- Les chiffres d'affaires, atones dans leur grande majorité, ont encouragé la progression des défaillances
- La demande des enseignes s'est maintenue sur les artères prime et sur le marché du luxe
- Les projets d'ampleur de créations de m² commerciaux se raréfient, et les rénovations du parc existant se poursuivent
- Le marché de l'investissement reste peu dynamique en raison d'un manque de projets liquides et de divergences qui perdurent entre les attentes des vendeurs et des acquéreurs.

Pour 2026, l'enjeu est de taille

L'activité du commerce reste suspendue à de nombreux sujets d'ordre politique (Loi Simplification, plans de revitalisation du commerce, élections municipales), d'ordre économique (politique budgétaire, impôts, chômage) et conjoncturel, avec de vastes conséquences sur la consommation, conjugués à un contexte mondial perturbé et une offensive commerciale asiatique non dissimulée.

Définir une vision claire pour les 12 mois à venir relève donc de l'exploit face aux nombreux défis qui attendent le secteur...

« L'incertitude est devenue si grande que l'enjeu n'est plus de prévoir, mais d'être prêt à tout. », Michel Serres – Philosophe français



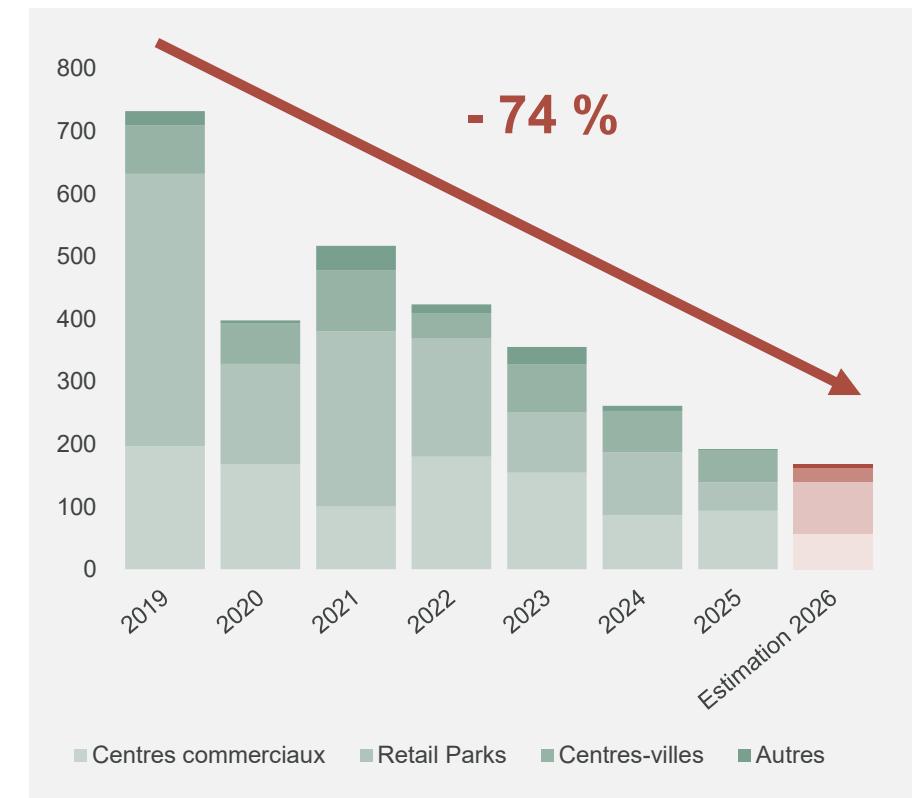
Les parcs d'activités commerciales périphériques, un format toujours attractif et sous-offre

La demande des consommateurs et des enseignes pour des projets périphériques de qualité est toujours solide, alors que le marché des « *retail parks* nouvelle génération » demeure en sous-offre. Parmi les opérations les plus attendues, « Central Park Valvert » à Sainte-Geneviève-des-Bois, développé par la Compagnie de Phalsbourg, s'annonce comme un futur site de référence. Avec ses 80 000 m² de surfaces commerciales, ce programme à mi-chemin entre *retail park* et centre commercial à ciel ouvert s'inscrit dans la modernité en misant sur la qualité environnementale et le commerce durable, 2 critères phares du commerce de demain. Cette ouverture, prévue pour 2026, devrait relancer la dynamique des créations de surface après quatre années de ralentissement. Dans un contexte d'offre limitée, la tension reste forte sur les meilleurs emplacements, soutenant les valeurs locatives. À l'inverse, les localisations plus secondaires devraient maintenir un niveau de loyers stable, compte tenu de marges relativement restreintes, voire contraintes sur cette typologie d'actifs.

Le temps de la consolidation pour les centres commerciaux

Le marché des centres commerciaux ne devrait pas connaître de grands bouleversements dans les prochains mois, sans création majeure de m² envisagée sur cette typologie. Les ¾ des surfaces projetées en 2026 portent sur la consolidation des équipements existants (extension, restructuration, rénovation), alors que le marché est soumis à une raréfaction des autorisations d'exploitation commerciale. La fréquentation a peu progressé en 2025 (+ 0,5 % en cumul à fin octobre) et devrait se stabiliser en 2026, tout comme les chiffres d'affaires, soumis à une rationalisation de taux d'effort dans un contexte de consommation atone. Le développement des activités de restauration et de loisirs, en générant des flux de fréquentation continus, contribue au maintien de niveaux de loyers lors des renouvellements comme des nouvelles commercialisations sur les actifs les plus performants.

Évolution des projets commerciaux inaugurés
(en milliers de m²)



Source : Cushman & Wakefield



Vacance et disponibilité : un indicateur, reflet de la demande en centres-villes

Les grandes artères parisiennes continuent d'attirer les enseignes les plus convoitées. Avec la livraison de nouveaux projets d'envergure sur les grandes artères parisiennes comme la rue de Rivoli, le boulevard Haussmann ou l'avenue des Champs-Élysées, le taux de disponibilité devrait encore reculer.

En revanche, sur les marchés plus intermédiaires, la tendance s'inverse : les emplacements 1 bis et secondaires risquent de voir leur vacance progresser.

A cela s'ajoute la problématique de la perte d'attractivité du modèle des Grands Magasins, qui peinent à trouver leur place au sein d'un paysage commercial converti à l'omnicanalité et en perpétuelle évolution.

La typologie des surfaces joue par ailleurs un rôle important dans la rotation des commerces, avec une offre raréfiée pour les moyennes surfaces (600 – 1 500 m²) en régions, ce qui n'est pas le cas à Paris.





Les enseignes de « contemporary luxury » s'invitent chez les grandes marques de luxe

Le marché du luxe français continue de susciter activement l'intérêt des marques internationales. Outre les enseignes traditionnelles des grands groupes qui poursuivent leur développement, on constate ces deux dernières années, l'arrivée de nouveaux entrants sur un positionnement « luxe contemporain », via des enseignes internationales jeunes et indépendantes comme Zimmermann, The Row, Ganni ou Toteme.

Avec un positionnement très ciblé, ces nouvelles venues cherchent à capter les flux d'une clientèle touristique à fort pouvoir d'achat, mais s'adressent aussi à une clientèle plus locale. Leur implantation sur les principales artères du luxe et à proximité de ces dernières a permis d'absorber ainsi une grande part de la vacance, qui demeure contenue entre 0 % et 4 % sur les principaux axes parisiens. Ce type d'enseignes devrait continuer à se développer sur le territoire en 2026.

“

Historiquement dominé par l'ADN franco-italien, le marché du luxe voit désormais émerger de nouvelles enseignes et concepts venus du monde entier. Ces marques internationales adoptent des stratégies d'expansion de plus en plus synchronisées et déployées sur un temps court.



VINCENT ASCHER

Head of Key Accounts and Luxury
Retail Agency
Cushman & Wakefield, France





L'avenir du commerce passera par la mixité des usages, mais de manière sélective

Les projets hybrides et mixtes sont désormais au cœur des stratégies de renouvellement du parc pour les prochaines années, en particulier lorsqu'il s'agit d'intervenir en cœur de ville ou sur des centres commerciaux existants, que l'on parte d'une page blanche ou que l'on repense un site déjà en place. La mixité des usages permet de répondre à plusieurs enjeux d'ordre commercial, social et urbanistique. Néanmoins, dans les faits, les succès de ces projets apparaissent relativement variables d'un projet à l'autre quant à leur mise en œuvre.

En centre-ville, à Paris (Gare d'Austerlitz) comme en région (Canopia à Bordeaux), les synergies entre les différentes activités se déploient avec une relative facilité, portées par un foncier dense et relativement homogène.

L'exercice peut aussi se révéler concluant sur des projets de plus grande envergure en périphérie, à l'image du futur « Village de Sophia » à Valbonne.

Il apparaît en revanche plus complexe pour les entrées de villes en déshérence, présentées à une époque comme une source majeure de renouveau commercial. Bien que ces zones figurent au cœur des intérêts et préoccupations politiques, via le lancement de divers programmes et appels à projets, ces opérations de requalification s'avèrent plus difficiles à concrétiser en raison d'un cumul de problématiques de mise en œuvre (foncier, financements, freins administratifs) et de la grande variété d'interlocuteurs.

“

Là où les projets purement commerciaux atteignent leurs limites, la diversification des usages offre une nouvelle jeunesse aux coeurs de ville et aux centres commerciaux sur des territoires en demande de renouveau commercial, de lien social et de mixité fonctionnelle.



CHRISTIAN DUBOIS
Head of Retail Leasing,
Cushman & Wakefield, France



Le marché des commerces a horreur du vide, un remède à la vacance

Dans un marché challengé par le e-commerce et fortement concurrentiel, le malheur des uns fait parfois le bonheur des autres : des ouvertures succèdent aux fermetures de magasins. Les défaillances et arbitrages d'enseignes, offrent des opportunités d'implantation pour des marques existantes ou de nouveaux concepts qui cherchent à se développer sur le marché national.

Depuis quelques années, le *food & beverage* et les concepts de loisirs poursuivent ainsi un développement assidu de leur activité, offrant une alternative au recul de certains secteurs comme le prêt-à-porter et l'équipement de la maison. Ces activités présentent le double avantage de satisfaire une demande croissante des consommateurs pour les activités expérientielles et de maintenir la clientèle in situ. Génératrices de trafic, elles permettent aux artères et ensembles commerciaux de conserver un équilibre entre les activités d'impulsion et de destination. Avec la création de pôles de loisirs et restauration, certains centres commerciaux historiques ont ainsi su tirer profit d'une re-commercialisation efficace de leurs unités, parfois via le redécoupage de surfaces (Westfield La Part Dieu, Le Spot à Evry, Val d'Europe, Créteil Soleil).





La mode *mass-market* se réapproprie le marché français

Le développement des enseignes du discount traditionnel et l'arrivée en France de nouveaux acteurs asiatiques incite les enseignes *mass-market* du prêt-à-porter à se repositionner sur le marché national. Si des enseignes internationales déjà bien implantées sur le territoire comme Zara rationalisent leur parc pour se concentrer sur les adresses flagships, d'autres marques nationales comme MS Mode ou Celio.be Camaïeu* choisissent de revenir au plus proche de leur clientèle, en renforçant leur présence sur le marché régional et notamment au sein des villes moyennes. Cet ancrage territorial s'accompagne souvent d'une montée en gamme de l'offre, dans l'objectif de se différencier du discount en mettant l'accent sur une offre de qualité.

Un maillage territorial qui intéresse aussi les enseignes internationales

Certaines enseignes internationales dont la stratégie d'implantation visait en premier lieu un seul emplacement phare dans les grandes capitales européennes, cherchent désormais à élargir leur couverture au sein des grands pays où elles sont déjà implantées. C'est le cas de Legami, Miniso, ou bien Ikea qui s'intéressent désormais aux villes moyennes. Cette stratégie vise à la fois à optimiser les coûts et créer de la croissance, mais aussi à fidéliser une clientèle acquise.

*« Grandir, ce n'est pas ouvrir des boutiques en rafales. »,
Tadashi Yanai, PDG d'Uniqlo*

“

L'Europe qui était perçue comme un territoire unique par des enseignes étrangères en développement, se présente désormais comme un assemblage de pays plus ou moins grands et à l'attractivité variable. De par la taille et la maturité de son marché, la France est l'une des cibles privilégiées par ces enseignes. Cette stratégie d'implantation pourrait profiter à terme aux principales métropoles régionales.



SIMON MAUREL

Head of Tenant Services Retail
Cushman & Wakefield, France



L'alimentaire fait peau neuve

L'alimentation mise aussi sur la proximité. Les grands distributeurs réajustent leurs formats : Auchan, par exemple, réduit la taille de certains hypermarchés pour libérer des mètres carrés et y installer de nouvelles activités non alimentaires. De son côté, Lidl revient aux fondamentaux de son enseigne en termes de prix et souhaite étoffer son parc de magasins, en renforçant sa présence à Paris et dans les métropoles où l'enseigne est encore peu représentée. La Coopérative U prévoit également de développer son réseau avec l'ouverture de 200 magasins de proximité dans les cinq années à venir.





Nos convictions

De fortes incertitudes liées au contexte politique et de nombreux sujets en suspens jusqu'à mi-2027

LES POINTS DE VIGILANCE

- Chute de la confiance des entreprises, des ménages et des organismes de financement
- Blocage des projets de créations de m²
- Suspension de sujets réglementaires
- Baisse de l'attractivité à l'international
- Frein au développement des enseignes

Déficit d'offre sur les meilleures emplacements toutes typologies d'actifs confondus

- Atteinte d'un plafond de verre en termes de rentabilité
- Délaissement du marché secondaire ou n°1bis
- Haussse de la vacance sur les emplacements secondaires

De nombreuses opportunités sur les marchés régionaux

- Un marché sous-offreur sur les moyennes surfaces alors que la demande est présente
- Problématique de la perte d'attractivité des grands magasins

Accélération de la transformation numérique

- Maintenir un équilibre dans le parcours d'achat entre les canaux de recherche et de vente
- Conserver la rentabilité du modèle physique tout en misant sur le digital

LES LEVIERS

- Renforcement de l'attractivité des m² existants face à la pénurie de surfaces nouvelles
- Mise aux normes du parc existant
- Inflation maîtrisée
- Recours possible à l'épargne pour soutenir la consommation
- Retour à la norme de l'indexation qui aiderait à maintenir les marges à flots

- Un appétit maintenu des enseignes nationales et internationales pour le marché français
- La recherche de produits de dernière génération répond aux enjeux de durabilité
- Recours aux mesures d'accompagnement sur les produits secondaires
- Favorise la liquidité des emplacements n°1 et l'attractivité des actifs auprès des investisseurs

- Stratégie de maillage d'enseignes de mode mass-market qui misent sur la proximité et se rapprochent de leur clientèle régionale
- Dynamisme des enseignes internationales qui souhaitent renforcer leur réseau sur le marché français

- Améliorer l'expérience client, un défi pour les enseignes, en renforçant le parcours omnicanal des consommateurs
- Investissements sur la data en intégrant l'IA

LOGISTIQUE



2024 puis 2025, des années qui s'inscrivent en clôture d'un cycle particulièrement dynamique ayant débuté post COVID

Impactée par la situation économique et l'attentisme ambiant, la demande placée en 2025 accusait un retard de - 17 % à la fin du 3^e trimestre 2025, mais l'objectif de clore l'année à minima à hauteur de la performance enregistrée en 2024 ne sera pas loin d'être atteint grâce à un 4^e trimestre dynamique.

Le volume placé à fin 2025 devrait ainsi constituer le point bas du plateau de fin cycle entamé en 2024.

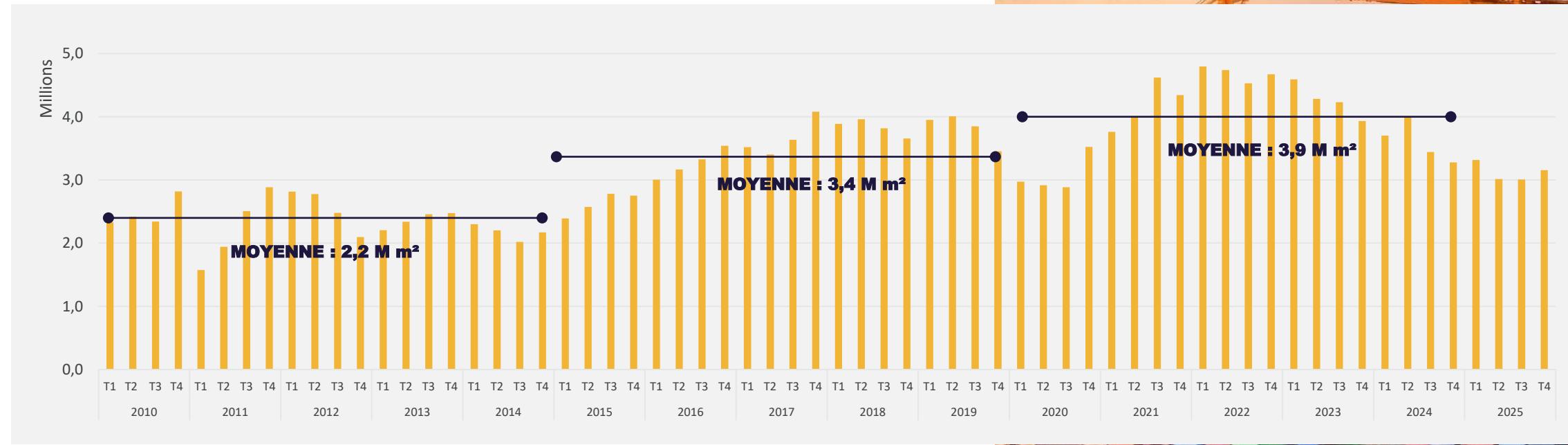
Parallèlement, le marché qui a souffert depuis plusieurs années d'une situation sous-offreuse a bénéficié d'une forte progression de l'offre immédiate amorcée dès 2024. C'est principalement la libération de bâtiments de seconde main qui a permis cette reconstitution du stock, mais on observe également un volume d'offres de 1^{ère} main en progression.

Dans ce contexte, l'évolution des valeurs locatives marque un palier, à l'exception des loyers *prime* en tension comme ceux de Paris et Lyon qui ont surperformé.



Des cycles de 5 ans : la nouvelle norme ?

La demande placée logistique en France (en millions de m² - total glissant sur 4 trimestres)



Source : ImmoStat, Cushman & Wakefield Research France





2026, une pause pour mieux rebondir

Avec une situation politique qui pourrait ne pas se dénouer avant l'élection présidentielle de 2027, le risque d'inertie en 2026 est patent. Faute de consensus sur les sujets importants, les nombreux effets d'annonces et rétropédalages ne facilitent pas les prises de décisions des chefs d'entreprises. L'attentisme et la prudence restent les maîtres mot.

Dans cet environnement, le volume placé d'entrepôt logistique pour 2026 devrait à minima rester stable par rapport à 2025. Dans le même temps, la progression du volume d'offres pourrait ralentir avec la baisse des mises en chantier. Deux questions principales se posent concernant l'évolution de l'offre. La première porte sur le volume des libérations de 2^{nde} main et leur absorption par le marché. Celle-ci sera conditionnée à leur compatibilité avec les demandes exprimées. La seconde concerne la localisation des offres, avec des taux de vacance encore hétérogènes selon les régions. La reconstitution de l'offre observée en 2025 s'épuise rapidement dans les territoires ciblés comme la partie Dorsale des régions AuRa et Paca. La faiblesse de la production d'offres neuves va accroître cette dichotomie du marché avec des territoires *prime* en pénurie, tandis que certaines régions pourraient devenir sur-offreuses.

Enfin, l'acceptabilité du coût financier global (loyer + charges + fiscalité) d'une implantation reste un élément primordial. Les loyers devraient demeurer stables, sauf progression ciblée pour certaines valeurs *prime* bénéficiant d'effet d'opportunité dû à un marché local favorable.



“

Structurellement le marché conserve des fondamentaux solides. Les moteurs de la demande sont multiples et facilitent sa résilience. Différents secteurs d'activités continuent d'évoluer et alimenteront la demande. Compte-tenu des incertitudes politico-économiques actuelles, il faudra cependant sans doute attendre 2027 pour acter une vraie reprise du marché.



ALEXIS BOUTEILLER
Head of Logistics
Cushman & Wakefield France

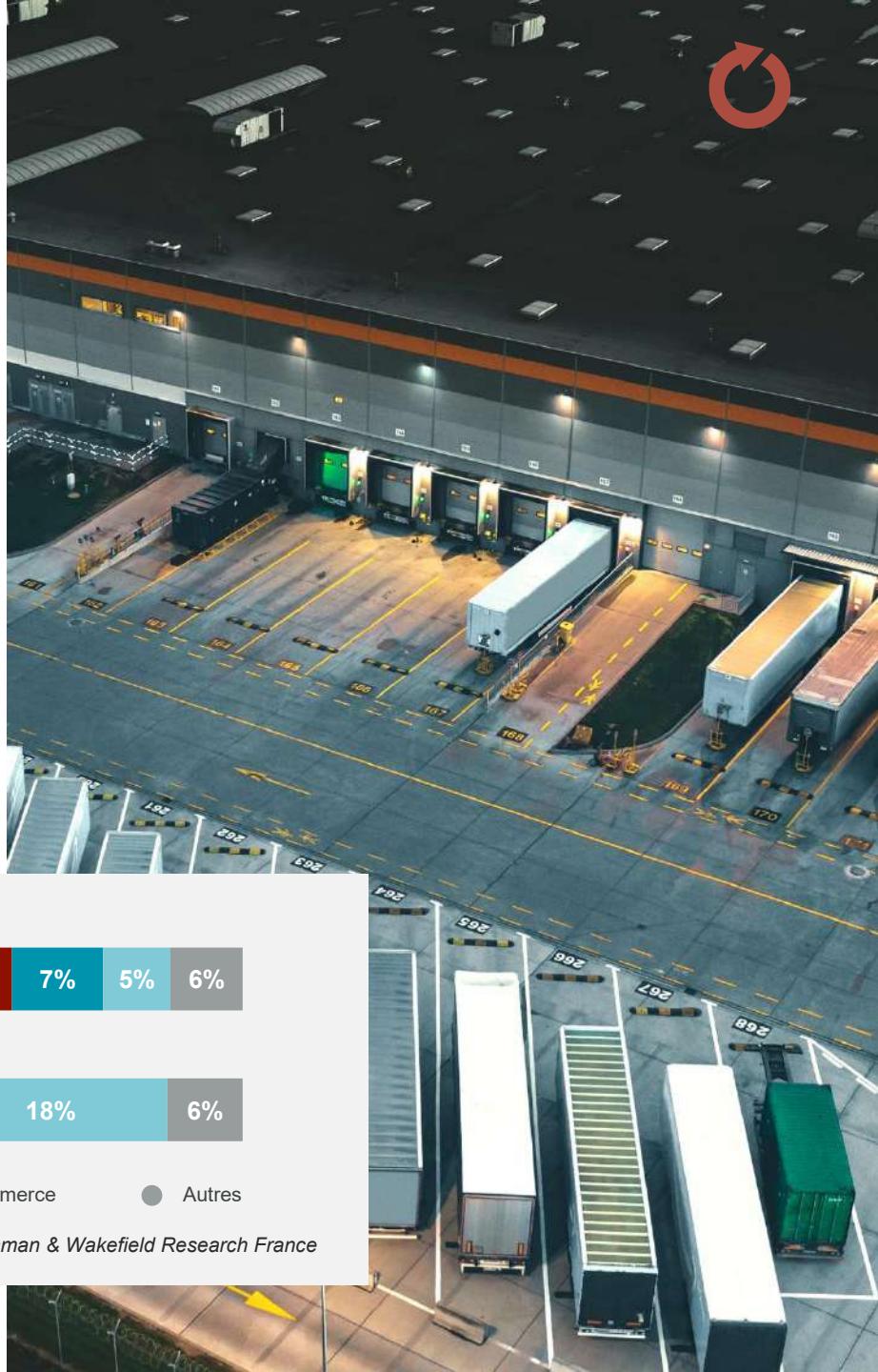
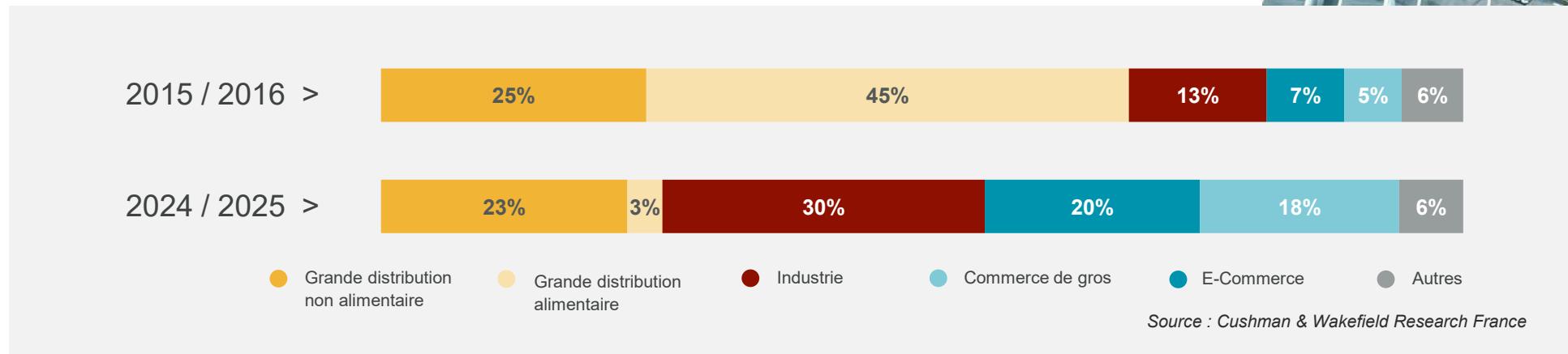


La grande distribution opère des changements et des ajustements

Face à la baisse de fréquentation des hypers et supermarchés, des enseignes de la **grande distribution alimentaire** opèrent des changements stratégiques avec des réductions de surfaces ou des fermetures, ainsi que des rachats ou changements d'enseignes. Elles instaurent de nouveaux partenariats impactant les centrales d'achat et leurs centres de distribution. Enfin certaines se réorientent vers la proximité confortant une démarche d'omnicanalité. Certains secteurs de la **grande distribution non alimentaire** sont à la recherche de vecteurs de croissance et de profitabilité, en revoyant leurs circuits de ventes et de logistique.

En 10 ans, les moteurs de la demande ont changé

Demande placée logistique en France – Focus sur les chargeurs



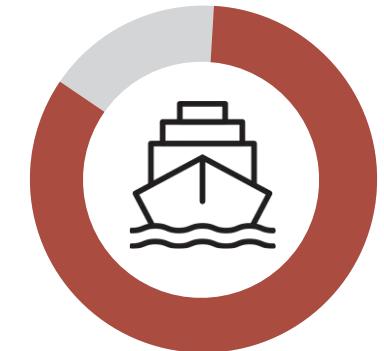


L'évolution des droits de douane et la reconfiguration des flux commerciaux placent la France au cœur de l'Europe logistique

La politique américaine d'augmentation des droits de douane a engendré un mouvement de réorganisation des flux commerciaux avec une intensification des exportations asiatiques, notamment chinoises, vers l'Europe et des besoins de stockage accrus. Cela entraîne une concentration des plateformes logistiques dans des zones stratégiques (proches des grands axes de transport, ports, hubs multimodaux). Dans ce contexte, la France bénéficie **d'une situation géographique clé** avec sa position centrale entre l'Europe du Nord, du Sud et l'axe transméditerranéen. Elle présente de nombreux atouts pour être **une plateforme d'entrée et de redistribution intra-européenne**. Elle doit cependant veiller à ne pas perdre en compétitivité face aux hubs européens concurrents comme l'Allemagne avec ses infrastructures ferroviaires et routières de premier plan, ou les Pays-Bas, la Belgique et l'Italie pour l'accès maritime.



Consultez l'étude [Impact de l'évolution des droits de douane sur la logistique](#)



80%

du commerce mondial de marchandises est acheminé par voie maritime
(source CNUCED)





LES FREINS À LA DEMANDE EN LOGISTIQUE

Industrie et souveraineté logistique : entre pauses et perturbations

Côté industrie, on constate une contraction du tissu industriel et une réindustrialisation en panne. Après une progression de la demande, les projets sont ralenti, les coûts de production élevés, les incertitudes énergétiques et géopolitiques pèsent sur les investissements.

Les fermetures d'usines sont plus élevées que les créations. La baisse de production n'alimente plus de besoins supplémentaires en logistique, à l'exception d'industries spécialisées ou essentielles, comme l'aéronautique ou l'industrie de la défense.

Pour garantir notre souveraineté logistique, les chaînes d'approvisionnement doivent s'adapter rapidement à la nouvelle donne du commerce mondial. Elles continuent de subir de fortes perturbations. La fluctuation des coûts et les difficultés d'approvisionnement nuisent à la croissance des entreprises. Elles nécessitent la présence de stocks de sécurité et de stocks tampon. La logistique de proximité est plus que jamais nécessaire au bon fonctionnement du pays.

Le spectre de l'instabilité assombrit une attractivité du territoire déjà fortement challengée

Les acteurs économiques détestent l'incertitude, et la situation politique en France ne facilite pas la confiance, avec une orientation peu lisible des décisions à venir. Des projets générant de l'incertitude sur un éventuel alourdissement fiscal comme diverses taxations (nouvelles ou renforcées) évoquées dans le cadre du budget 2026, ou l'application d'une taxe « petits colis », en supplément de celle qui vient d'être instaurée par l'Europe, pourraient aboutir à des effets de contournement, avec des implantations de plateformes logistiques dans des pays limitrophes.

Le maintien de la compétitivité face à la concurrence d'autres pays européens demeure un élément essentiel de l'essor de la logistique, alors que les coûts du travail ou de l'énergie sont supérieur à ceux des pays européens concurrents, les délais administratifs trop longs (en moyenne 18 mois en France pour qu'un entrepôt sorte de terre, pour 6 mois en Belgique), et la réglementation sécuritaire française particulièrement stricte (normatif ICPE sans équivalent en Europe).



Nos convictions

Des besoins réels de surfaces de stockage

LES POINTS DE VIGILANCE

- Baisse des mises en chantier entraînant un manque d'offres neuves
- Longueur des délais d'obtention des autorisations de construire (PC et ICPE) pour lancer des nouveaux projets
- Alourdissement fiscal risquant de décourager les nouveaux développements
- Une concurrence européenne accrue

LES LEVIERS

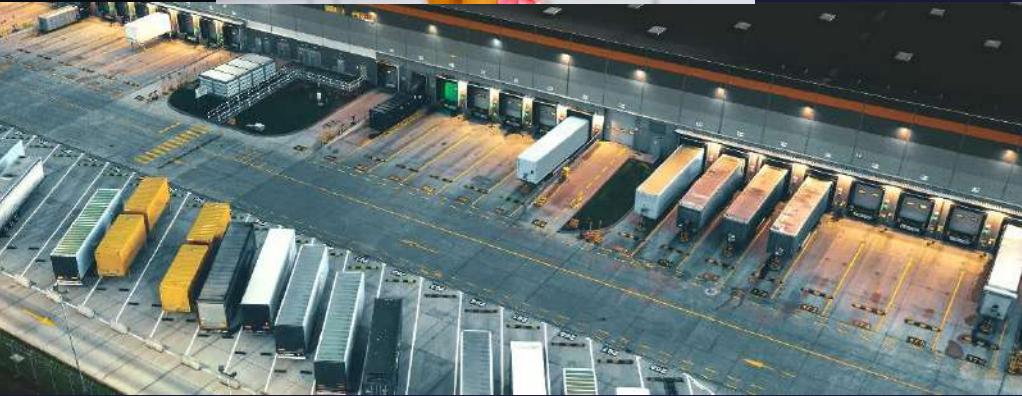
- Rénovation et restructuration des entrepôts existants
- Revalorisation des friches industrielles
- Réemploi du foncier
- Restructuration des *supply chain*
- Maillage géographique à compléter

Une priorité à la localisation

- Manque de renouvellement du parc dans les secteurs ciblés
- Difficultés d'implantation pour la logistique de proximité et de centre-ville
- Acceptabilité des projets logistiques

Une adaptation nécessaire du parc existant vieillissant

- Détricotage des réglementations environnementales
- Frilosité sur les investissements (OPEX et CAPEX)
- Réglementations contraignantes
- Localisation inadaptée

**FRANCE**

OUTLOOK

2026**AUTEURS****LAURENCE BOUARD**
Head of Research France**TYPHAINE GAILLARD**
Senior Research Analyst - Retail**PAUL ANDRIOT**
Senior Research Analyst -
Investment**PATRICIA VEVAUD**
Senior Research Analyst - Logistics
& Regional markets**À PROPOS DE CUSHMAN & WAKEFIELD**

Acteur mondial des services dédiés à l'immobilier d'entreprise, Cushman & Wakefield (NYSE : CWK) conseille investisseurs, propriétaires et entreprises utilisatrices dans toute leur chaîne de valeur immobilière, de la réflexion stratégique jusqu'à l'aménagement des locaux. Le groupe accompagne ses clients utilisateurs et investisseurs internationaux, dans la valorisation de leurs actifs immobiliers en combinant perspective mondiale et expertise locale à forte valeur ajoutée, à une plateforme complète de solutions immobilières. Avec 52 000 collaborateurs, 400 bureaux et 60 pays dans le monde, Cushman & Wakefield a réalisé un chiffre d'affaires de 9,4 milliards de dollars en 2024, par ses principales lignes de métiers : Services, Agence et conseil à la transaction, Capital Markets, Valuation & Advisory et autres. Pour en savoir plus, rendez-vous sur www.cushmanwakefield.com.

Copyright © 2026 Cushman & Wakefield. Tous droits réservés. Les informations contenues dans ce rapport sont recueillies auprès de plusieurs sources considérées comme fiables. Les informations peuvent contenir des erreurs ou des omissions et sont présentées sans aucune garantie ni déclaration quant à leur exactitude.

