

Communiqué de presse

L'immobilier logistique français à l'épreuve d'un nouveau cycle : plus sélectif, plus technique et plus polarisé

Neuilly-sur-Seine, le 16 septembre 2026 - Cushman & Wakefield publie son étude *Vantage Point* consacrée au marché français de l'immobilier logistique. Son constat : le ralentissement observé début 2026 ne traduit pas une disparition des besoins, mais un changement de régime durable, où la qualité des actifs prime désormais sur la seule quantité de surfaces.

Après trois cycles successifs de progression de la demande placée en quinze ans, le marché logistique français entre dans une nouvelle phase. Les décisions immobilières se prennent plus lentement, dans un environnement plus incertain, et selon des critères plus exigeants, orientés vers la performance logistique. Dans le même temps, la production d'entrepôts de nouvelle génération se heurte à des contraintes croissantes : rareté foncière, complexité réglementaire, hausse des coûts et besoins énergétiques accrus.

Un marché plus sélectif, mais des fondamentaux préservés

Après un premier trimestre 2026 particulièrement difficile (-53 % en volume placé), le deuxième trimestre affiche un net rebond avec un peu plus d'un million de m² transactés. Le premier semestre s'établit ainsi à 1,45 million de m² (-15 % par rapport au S1 2025), limitant le recul à 18 % sous la moyenne décennale.

La reconstitution partielle de l'offre immédiate (4,85 millions de m² disponibles, taux de vacance de 7,0 %) desserre la tension sans remettre en cause la hausse structurelle des valeurs locatives des actifs premium : le loyer prime francilien atteint 89 €/m²/an. Le véritable enjeu n'est pas le niveau de vacance actuel, mais la faiblesse persistante de l'offre future réellement en développement, avec seulement 16 % des 5,7 millions de m² autorisés effectivement en chantier.

« Le repli du marché utilisateurs traduit moins une disparition de la demande qu'un attentisme face à un environnement incertain. Les utilisateurs arbitrent désormais davantage en fonction de la résilience, de la proximité clients et de la performance opérationnelle qu'au seul regard du volume : la question n'est plus seulement combien de m², mais pour quel modèle d'exploitation, à quel endroit et avec quel niveau de performance », souligne **Florian Moreau, Head of Logistics Agency France, Cushman & Wakefield**.

Côté investissement, les volumes du semestre atteignent 436 M€ (contre près de 1,5 Md€ un an plus tôt), pénalisés par l'absence de transactions supérieures à 100 M€ et par l'aggravation des tensions au Moyen-Orient. Le taux prime francilien décomprime à 4,90 %, et davantage encore sur les marchés secondaires, où des actifs loués s'échangent aujourd'hui à plus de 6 %.

« Le marché de l'investissement révèle les conséquences d'une conjoncture très dégradée, qui touche pourtant des marchés intrinsèquement attractifs. Des signaux positifs émergent néanmoins : le pipeline se reconstitue et un nombre croissant de portefeuilles sont remis en exclusivité, ce qui laisse envisager un rattrapage partiel au second semestre », observe **Romain Nicolle, Head of Logistics CMG France, Cushman & Wakefield**.

Des besoins logistiques en profonde mutation

La répétition des chocs (pandémie, guerre en Ukraine, tensions au Moyen-Orient, durcissement commercial) fait basculer les organisations du « just in time » (flux tendus) vers le « just in case » (stocks tampons). La supply chain n'est plus seulement un centre de coûts : elle devient un actif stratégique de résilience, ce qui soutient un besoin durable de stockage et un maillage territorial plus fin.

Le e-commerce constitue le second moteur de transformation. Sa croissance, portée par les plateformes chinoises à bas coût et la progression continue d'Amazon (près de 320 000 m² transactés en France au S1 2026), redessine l'architecture des réseaux au profit d'entrepôts proches des bassins de consommation.

Une offre de plus en plus difficile à produire

Au moment où une nouvelle génération d'entrepôts devient nécessaire, sa production se heurte à des freins croissants :

- **Réglementation** : le ZAN raréfie les terrains dans les localisations les plus recherchées, les procédures s'allongent et la visibilité sur le cadre futur se réduit, une incertitude susceptible de s'accroître à l'approche de l'élection présidentielle de 2027.
- **Énergie** : avec des consommations pouvant atteindre 200 kWh/m²/an, l'entrepôt devient un actif énergétique à part entière. La capacité à sécuriser la puissance nécessaire et à financer les infrastructures énergétiques (photovoltaïque, stockage, bornes de recharge) devient un facteur déterminant d'attractivité.
- **Équation économique** : la RE2020 et le décret tertiaire renforcent les exigences alors que la hausse des coûts de construction, d'énergie et de financement réduit la capacité des opérations à s'équilibrer. La réussite des projets dépendra désormais autant de leur pertinence économique que de leur faisabilité technique.

Une polarisation accrue du marché

Cette double dynamique, demande plus exigeante et offre plus contrainte, renforce la différenciation du parc. Les actifs récents, performants, bien localisés et adaptables concentrent la demande, les flux d'investissement et la création de valeur ; à l'inverse, les actifs moins adaptés s'exposent à un risque croissant de décote, voire d'obsolescence. La capacité du parc existant à se transformer (rénovation, rétrofit, repositionnement) constitue un enjeu majeur des années à venir.

-FIN-

CONTACTS MEDIA CUSHMAN & WAKEFIELD FRANCE

Galivel & Associés

Carol Galivel / Julien Michon / Tiphany Rouaud

galivel@galivel.com

Tel : +33 1 41 05 02 02

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 53 000 collaborateurs, 350 bureaux et 60 pays dans le monde, Cushman & Wakefield a réalisé un chiffre d'affaires de 10,3 milliards de dollars en 2025, par ses principales lignes de métiers : Agence et conseil à la transaction, Capital Markets, Valuation & Advisory, Asset Services, Facilities Management, Project management et Design+ Build. Animé par la conviction que l'excellence est une quête permanente et fidèle à son positionnement de marque « Better never settles », le Groupe est régulièrement récompensé pour sa culture d'entreprise.

Pour en savoir plus, rendez-vous sur www.cushmanwakefield.com