

« Plus grand, plus haut, plus innovant », telle est la devise des acteurs de l'immobilier logistique. La demande de bâtiments plus grands et de hauteur libre plus importante s'est accentuée. Et l'innovation en matière d'économies d'énergie et de développement durable porte le haut d'un marché français de l'immobilier logistique dynamique, même si les utilisateurs ne semblent pas toujours prêts à payer, dans un contexte de loyers stables.

# L'immobilier logistique a toujours la cote

52

Les transactions opérées en 2007 pour la plateforme du distributeur spécialisé dans le sport Décathlon à Lille et celle du prestataire de transport et logistique Deret à Saran, toutes deux de 100.000 m<sup>2</sup>, sont révélatrices : la demande placée s'oriente vers de grandes plates-formes, supérieures à 50.000 m<sup>2</sup>, en lien notamment avec la réorganisation de la Supply Chain dans la grande distribution : on est passé de six transactions en 2006 à neuf sur les trois premiers trimestres 2007.

Les chargeurs voient les transactions immobilières dans le cadre d'une réduction globale de leurs coûts logistiques, y compris du transport. Les logisticiens demandent de grands bâtiments modulables, avec possibilité multi utilisateurs, à moindre coût. Aussi l'obtention d'un nombre d'autorisations d'exploitation permettant une utilisation diverse et variée est-elle un pré requis. L'objectif principal



demandé est d'optimiser le coût de construction par rapport à la palette stockée et aux coûts d'exploitation. Dans un contexte de loyers stables, les utilisateurs ayant une marge réduite par rapport à leurs donneurs d'ordre, le coût de revient au mètre carré plus faible des grands bâtiments est un atout. « Le standard de cellules de 6.000 m<sup>2</sup> sprinklées s'impose, note Régis Gluzman, Directeur commercial, Concerto Développement, groupe Affine. Et les bâtiments sont

plus fonctionnels, grâce à l'informatisation et à l'automatisation des entrepôts ». Jean-Paul Le Gall, Directeur général, Data Immo, ajoute : « Le logisticien joue sa marge sur le bâtiment, qui est son outil de travail. Une erreur sur la surface louée, puisqu'il loue des mètres carrés mais vend des emplacements de palettes rackées, a des conséquences négatives, tout comme un bâtiment qui reste sur les bras quand le contrat avec le client est terminé ! » La différence de durée

France  
 Ile de France  
 Nord Pas de Calais  
 Seine-Maritime  
 PACA  
 Aquitaine  
 Pays-Bas  
 Belgique

**Les Plates-Formes logistiques  
 au coeur de vos marchés**



12 500 m<sup>2</sup>

Valls - Espagne



150 000 m<sup>2</sup>

Willebroek - Belgique



32 000 m<sup>2</sup>

Longueil Ste Marie - 60



18 500 m<sup>2</sup>

Marly la Ville - 95



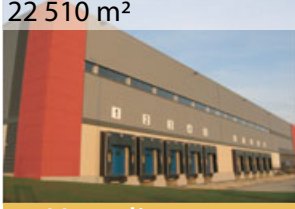
10 700 m<sup>2</sup>

St Witz- 95



22 700 m<sup>2</sup>

Miramas - 13



22 510 m<sup>2</sup>

Houplines - 59



20 000 m<sup>2</sup>

Le Havre - 76



39 500 m<sup>2</sup>

Ethainus - 76



45 000 m<sup>2</sup>

Châtres - 77



23 900 m<sup>2</sup>

St Fageau Pont Thierry - 95

entre les contrats logistiques et les baux immobiliers est un problème qui trouve diverses solutions, par exemple un bail 3/6/9 ans.

100 opérations de plus de 10.000 m<sup>2</sup> ont été réalisées en 2006, selon le conseil immobilier CB Richard Ellis ; 2,35 millions de m<sup>2</sup> ont été placés en France, dont 42 % en Ile-de-France, un record. L'année 2007 est marquée par la performance des régions. Sur les trois premiers trimestres 2007, déjà 2,07 millions de m<sup>2</sup> ont fait l'objet de transactions, dont 28 % sur la région lilloise ; les bâtiments de catégorie A constituent toujours la majorité des transactions. Aussi l'estima-



Le site de Chaponnay développé par Gazeley.

tion sur l'ensemble de l'année devrait être une demande placée de 2,7 millions de m<sup>2</sup>.

### 2007, année record en région

Si l'axe Nord-Sud Lille-Paris-Lyon-Marseille reste la colonne vertébrale de la logistique hexagonale, l'Ouest est particulièrement dynamique. Des régions jusqu'ici délaissées, comme Bordeaux ou Toulouse, reprennent du poil de la bête. Les explications :

## Lexique des principaux termes immobiliers

**Catégorie d'entrepôt :** trois catégories ont été définies dans la grille CELOG de cotation des entrepôts logistiques, établie en fonction de divers critères :

- ◆ **catégorie A :** bâtiment à haute fonctionnalité ;
- ◆ **catégorie B :** standards d'un entrepôt moderne ;
- ◆ **catégorie C :** reste des bâtiments.

**Clés en main :** transaction réalisée alors que l'immeuble est encore un projet ou en cours de construction, mais dont la structure est adaptée en fonction des besoins exprimés.

**Demande placée :** ensemble des transactions, à la location ou à la vente, réalisées par des utilisateurs finaux, y compris les pré-commercialisations, les clés en main et les opérations pour compte propre.

**Loyer prime :** exprimé en euros HT et hors charges par m<sup>2</sup> et par an, il correspond à la moyenne des valeurs de transaction les plus élevées (bâtiments de catégorie A très bien situés).

**Taux de rendement prime :** exprimé en %, ratio entre les loyers prime et le prix d'acquisition de l'actif.

**Offre immédiate :** ensemble des surfaces vacantes proposées à la commercialisation.

**Pré commercialisation :** transaction réalisée au moins six mois avant la livraison d'un immeuble neuf.

**Projet « en blanc » :** bâtiment destiné à la location ou à la vente, dont la construction est lancée sans qu'il ait été loué ou vendu à l'avance à un ou plusieurs utilisateurs.

**Projet « en gris » :** projet pour lequel l'ensemble des démarches préalables au lancement de l'opération est déjà réalisé (acquisition du foncier, obtention du permis de construire...) mais dont la construction est lancée uniquement lorsqu'un utilisateur est positionné sur tout ou partie du programme.

**Projet éventuel :** projet potentiel et crédible, pour lequel les autorisations administratives n'ont pas encore été demandées ou sont en cours d'obtention.

Sources : CB Richard Ellis, DTZ, Observatoire régional de l'immobilier d'entreprise en Ile-de-France.



Entrepôt de Wolseley développé par Argan.



Le site de Canly développé par Gazeley.



© Gazeley

## Contrastes européens

Les pays d'Europe de l'Ouest sont des marchés matures et denses, tandis que les pays de l'Est progressent, avec des infrastructures en développement et des bassins de consommation en expansion. Sur les trois premiers trimestres 2007, le niveau de commercialisation est en augmentation dans la quasi-totalité des pays.

Aujourd'hui, les zones logistiques les plus denses en Europe sont le Nord de la France, le Benelux, l'Ouest et le Nord de l'Allemagne, ainsi que la zone regroupant le Sud-Est de la France et le Nord-Ouest de l'Italie.

CB Richard Ellis distingue trois groupes selon les loyers faciaux en € HT, hors charges par m<sup>2</sup> et par an :

- ◆ les pays à loyers élevés : les Pays-Bas, l'Espagne, l'Irlande et le Royaume Uni, avec des valeurs s'étalant de 45 à 200 € ;
- ◆ les pays à loyers modérés : l'Italie, le Portugal, la République Tchèque, la Hongrie, l'Allemagne voient leurs loyers osciller entre 38 et 78 €.
- ◆ Les pays à loyers très modérés : la Belgique, la Pologne, la Slovaquie et la France ont une fourchette de loyers comprise entre 37 et 55 €.

Les taux de rendement prime s'échelonnent entre 4,85% et 7,75% dans toute l'Europe.

souci de diminuer les coûts d'exploitation, tant en coûts fixes locatifs qu'en salaires, la disponibilité des terrains et la proximité de bassins de consommation et d'emploi. Philippe Rougé, Directeur développement logistique France de GSE, explique : « Comme une zone commerciale, un site logistique évolue en fonction de l'urbanisation. La proximité d'un bassin d'emploi et de consommation est indispensable dans le calcul du barycentre. Si les camions repartent à vide, s'il y a pénurie de personnel, c'est raté. » Car les entrepôts, avec la délocalisation de la production, sont les usines logistiques d'aujourd'hui et de demain. Aussi la recherche de bassins d'emplois sous-utilisés oriente le choix vers des régions secondaires. La pénurie et le coût élevé du foncier et du personnel en Ile-de-France profite à Orléans ou au Mans. Les zones portuaires comme Dunkerque, Le Havre ou Marseille-Fos bénéficient de leur multimodalité et de la mondialisation (cf l'enquête *Le grand export réveille les ports, Supply Chain Magazine* n°18). Les transitaires sont les principaux intéressés. En général, la répartition entre chargeurs et prestataires est équilibrée parmi les utilisateurs. Parfois, les

33 000 m<sup>2</sup> dévolus à Transalliance à Corbas (69).



©DR



**Jean-Paul Le Gall,**  
Directeur  
général de  
Data Immo.

©Data Immo



**Philippe Rouge,**  
Directeur  
développement  
logistique  
France,  
GSE

©CC



**Louis d'Arexy,**  
Consultant,  
King Sturge

©King Sturge

chargeurs louent ou sont propriétaires d'entrepôts, et y installent le logisticien pour la durée du contrat, avec l'avantage de ne pas avoir à déménager les stocks en cas de changement de prestataire.

### **Beaucoup de projets en gris**

En octobre 2007, l'offre immédiate s'établit à 1,81 million de m<sup>2</sup>, mais

avec des bâtiments de classe A qui se font rares. « *La part du neuf y est faible*, souligne Didier Malherbe, Directeur général adjoint de CB Richard Ellis. *Une partie partira en découpe de petites surfaces, certains devront être réhabilités, d'autres seront rasés.* » Un tiers en Ile-de-France contre deux tiers en province, avec un stock très important en région

lyonnaise. Les projets lancés en blanc sont à un niveau considéré comme relativement faible, à 882.000 m<sup>2</sup> ; les projets en gris totalisent 1,56 million de m<sup>2</sup>. Louis d'Arexy, Consultant, King Sturge, analyse : « *les utilisateurs veulent un bâtiment livré le plus rapidement possible. Mais les investisseurs, après quelques ratages en blanc non ou mal loués, sont*

Le site de Hem réalisé par Concerto Développement.



©Concerto

## La plate-forme de messagerie, un bâtiment à part

Les plates-formes de messagerie répondent à des critères spécifiques : surfaces modestes, de 1.500 à 10.000 m<sup>2</sup>, souvent même entre 3.000 et 7.000 m<sup>2</sup>, avec des quais sur les deux longueurs pour le cross-docking, une hauteur de 6 à 7 mètres, une largeur intérieure de plus de 30 mètres... Mais contrairement à l'entrepôt logistique, aucun standard ne s'est imposé. L'activité s'apparentant à du fond de commerce, les baux de neuf ans ne posent pas de problème aux utilisateurs. Proches des bassins de consommation, les plates-formes de messagerie ont des loyers compris dans une fourchette de 75 à 85 euros en Province et de 90 à 100 euros en région parisienne, selon King Sturge. Daniel Gaudrillet, Dirigeant du groupe Hayat, investisseur développeur spécialisé dans la messagerie, explique : « *Nous raisonnons en nombre de portes à quai et non en termes de m<sup>2</sup>. Comme chaque messager a des besoins spécifiques, nous travaillons en clé en main locatif. Les attentes des utilisateurs sont la technicité du bâtiment qui le rend pérenne, sans travaux à effectuer, et une qualité environnementale qui permet de réduire les coûts d'exploitation.* »

Le groupe Hayat a développé depuis deux ans un concept de village de messagerie, le CrossDockCenter. Déjà six programmes ont été commercialisés un peu partout en France, et trois nouveaux sont prévus pour 2008. Sur une emprise foncière de 8 à 30 hectares, trois à six plateaux de messagerie peuvent y être construits. Philippe Loubière, Directeur immobilier, groupe Hayat, souhaite « *à l'avenir, dans les plates-formes ayant au moins trois ou quatre locataires, développer de nouveaux services au-delà de la station-service comme, un parking sécurisé 7 jours/7, une offre de restauration, des salles de repos...* »

*plus frileux. Aussi la tendance est au gris, avec également beaucoup de permis modificatifs pour faire du « clés en main ».* »

Un projet en gris, moins risqué financièrement, permet toutefois de prendre des risques ailleurs. Jean-Louis Foessel, Président de l'investisseur développeur Sogaris, annonce ainsi avoir déposé un permis de construire pour un hôtel logistique en centre-ville à Bruxelles qui va allier sur neuf hectares entrepôt, quais de messagerie et bureaux.

### Le clés en main à l'image de l'entreprise

Christophe Chauvet, Directeur des opérations du contractant général Elcimai, ajoute : « *Le clés en main s'oriente sur des produits techniques répondant à un besoin industriel, comme le bâtiment froid et/ou très automatisé, ou le vêtement nécessitant une mezzanine. L'utilisateur souhaite être livré dans un délai très court pour un coût faible. Le clés en main locatif se développe pour des questions de rentabilité immédiate.* » Selon Ranti Akindes, Chargé d'opérations maîtrise d'ouvrage, Panhard développement, qui développe pour

La perspective des Portes de Chambord à Mer, dans le Loir et Cher, 130 000 m<sup>2</sup> en quatre bâtiments dont trois embranchés fer, réalisé par Concerto Développement.



©Concerto

Manutan son siège social associé à une plate-forme logistique à Gonesse, livrable en 2009, « les entreprises veulent un bâtiment à leur image, même si c'est un peu plus long. »

## La France attire les investisseurs

Le goût prononcé des investisseurs pour un marché considéré comme rentable se confirme, puisque 2,13 Md€ sont engagés en logistique au 1<sup>er</sup> octobre 2007. Pour les investisseurs internationaux, la France est un marché attractif dans lequel ils ont confiance :

bonne situation géographique, bonnes infrastructures routières, terrains moins chers, marché peu risqué. Des fonds d'investissement se diversifiant en logistique ou dédiés à ce secteur se sont constitués depuis la fin des années 1990. Par exemple, l'américain Prologis gère deux fonds européens, l'un créé en 1999 et l'autre en 2007. « Les investisseurs, avec la hausse des taux d'intérêt, vont être plus sélectifs et vouloir un taux de rendement plus important, ce qui devrait faire remonter les taux de rendement prime, » analyse Luc Chan-

delon, Directeur associé, coordination logistique, Atisreal.

La tendance à l'immobilier locatif perdure ; on a vu des utilisateurs, qui possédaient jusqu'ici leur plate-forme, la vendre à un investisseur pour la louer ensuite.

## Les économies d'échelle des parcs

Les parcs d'entrepôts suivent une croissance parallèle à celle des grands entrepôts, du fait des économies d'échelle en matière de surface, d'infrastructures, d'équipements et de services. Les utilisateurs recherchent une offre adaptée à leurs besoins, la moins chère et la plus flexible possible. Les parcs non encore pleins offrent l'évolutivité nécessaire, avec des réserves foncières disponibles pour extension. Comme il faut plusieurs bâtiments construits pour amortir le coût des infrastructures, les parcs situés « au milieu de nulle part », n'ont pas attiré assez d'utilisateurs malgré de bonnes infrastructures, à cause de bassins d'emploi et de consommation trop lointains. Certains sites, en Bourgogne notamment, n'ont pas encore connu le développement souhaité.

Les parcs logistiques suivent, avec du retard, les tendances observées dans les parcs de bureaux. Le niveau de service n'est pas encore le même mais, grâce à une demande de plus en plus forte en ce sens, vont se développer davantage de parkings poids lourds, de services de sûreté et de gar-

58



**Luc Chandelon,**  
Directeur associé,  
coordination  
logistique,  
Atisreal

©CC



**Jean-François Mounic,**  
Directeur développement  
logistique  
Europe  
chez  
Goodman

©DR



**Didier Terrier,**  
Directeur général  
adjoint,  
DTZ

©DTZ

diennage, de stations-service et restaurants, voire d'hôtels.

### Des acteurs réactifs

Avec 100 transactions par an de plus de 10.000 m<sup>2</sup>, l'immobilier logistique reste un petit monde représentant 8 % de l'ensemble de l'immobilier d'entreprise en 2006 ; autant dire que les acteurs, promoteurs, investisseurs, commercialisateurs et contractants généraux se connaissent bien.

La concurrence entre promoteurs, renforcée par l'arrivée progressive d'acteurs internationaux depuis dix ans maintenant, explique en partie le tassement des loyers faciaux : de 47 à 55€ annuels par m<sup>2</sup> HT et hors charges en région parisienne, de 40 à 42 € à Lille, de 40 à 48 € à Orléans, de 37 à 49 € à Lyon et Marseille, et de 35 à 42 € dans le reste de la France.

Les conseils en immobilier réalisent la majorité de leur chiffre d'affaires



dans la recherche et la commercialisation des bâtiments. Comme le souligne Didier Terrier, Directeur général adjoint de DTZ : « Nous devons avoir une visibilité exhaustive de l'offre immobilière afin de pouvoir répondre sous 24 h à partir du moment où nous sommes interrogés, en proposant des solutions. » Ils développent leurs services associés, recherche de financements, montage d'opérations...

Le développement d'opérateurs globaux, le plus souvent à la fois investisseurs et promoteurs, reste une tendance lourde. « Les grands presta-

taires, comme Kuehne + Nagel ou Geodis, veulent être suivis mondialement par deux ou trois prestataires immobiliers qui développent chaque projet de A à Z », affirme Thomas Karmann, Directeur Europe de Gazeley. L'australien Goodman, qui a racheté Eurinpro, élargit aussi sa gamme de prestations en Europe. Jean-François Mounic, Directeur développement logistique Europe chez Goodman, explique : « Nous allons nous positionner très bientôt sur du blanc et du gris, afin de répondre au client le plus rapidement. Une opération en blanc près d'Orléans est en cours de préparation pour deux bâtiments de 23.000 m<sup>2</sup> embranchés fer. En outre, notre bureau d'études est renforcé. »

En 2008, le bon niveau des demandes en cours laisse augurer une année dans la continuité de 2007.

**Christine Calais**

Des fiches complètes sont consultables sur

**SupplyChainMagazine.fr : Pour vos appels d'offre**

## Principaux acteurs de l'immobilier logistique

Nom de la société	Pays d'origine	Métiers principaux			
		Investisseur	Promoteur/développeur	Contractant général	Conseil en immobilier
<b>Argan</b>	France	◆	◆		
<b>Atis Real</b>	France				◆
<b>CBRE</b>	Etats-Unis				◆
<b>Concerto Développement Affine</b>	France		◆		
<b>Data Immo</b>	France				◆
<b>DTZ</b>	Royaume-Uni				◆
<b>Elcimaï Réalisations</b>	France			◆	
<b>em2c</b>	France		◆	◆	
<b>EOL</b>	France				◆
<b>GA</b>	France		◆	◆	
<b>Gazeley</b>	Royaume-Uni		◆		
<b>Goodman</b>	Australie	◆	◆		
<b>Groupe Hayat</b>	France	◆	◆	◆	
<b>GSE</b>	France			◆	
<b>Jones Lang LaSalle</b>	Etats-Unis Royaume-Uni				◆
<b>KING STURGE SA</b>	Royaume-Uni				◆
<b>Prologis</b>	Etats-Unis	◆	◆		
<b>Sogaris</b>	France	◆	◆		

Figurent dans ce tableau les acteurs sollicités qui nous ont répondu dans les délais.

**Investisseur :**  
finance  
l'opération  
immobilière,  
porteur du risque.

**Promoteur/développeur :**  
développe des opérations  
immobilières en vue de réaliser  
une construction et en assume  
les étapes et démarches.

**Contractant général :**  
chargé de réaliser  
une construction qui  
correspond aux besoins  
établis.

**Conseil en immobilier :**  
chargé de missions  
de commercialisation,  
de conseil, d'études  
de marché, d'évaluation.



Trois entrepôts situés à Montéleger dans la Drôme, soit au total 85 000 m<sup>2</sup>.

©Concerto