

# CBRE

## Coup de projecteur sur le marché européen de l'investissement en immobilier logistique

CBRE, leader mondial du conseil en immobilier d'entreprise, a nommé François-Régis de Causans Head of Industrial & Logistics (I&L) Investment Properties en France. Le successeur de François Le Levier, promu Managing Director I&L France en avril dernier, cumule ses nouvelles fonctions avec son rôle actuel de Senior Director au sein de l'équipe I&L Investment Properties EMEA. Il apporte donc une dimension européenne à la place parisienne, sur laquelle il s'explique dans nos colonnes.



François-Régis de Causans  
Head of I&L Investment Properties France

### Quelle est votre feuille de route en prenant la responsabilité du département Investment Properties I&L de CBRE France ?

**François-Régis de Causans :** Lorsque j'ai eu la chance de rejoindre les équipes Investment Properties I&L de CBRE à Londres en 2016, il s'agissait pour moi, sinon d'un saut dans l'inconnu, d'une prise de responsabilité dans un nouveau secteur. Dans mes fonctions précédentes chez ING REIM puis CBRE IM, j'étais un pur deal maker sur toutes sortes de classes d'actifs, mais pas spécialement la logistique. Après réflexion, j'ai accepté ce mandat de coordination européenne des activités I&L de CBRE pour deux raisons. D'abord parce que je

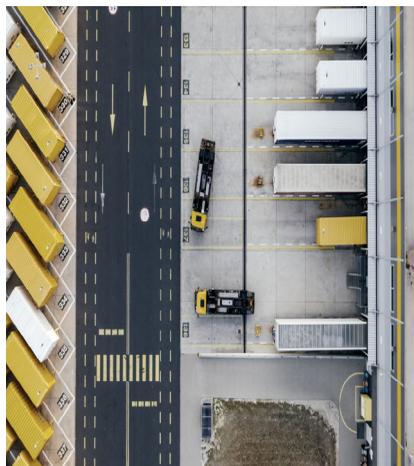
croyais à la montée en puissance de la logistique. Ensuite parce que CBRE était l'équipe européenne la plus intégrée et la plus structurée en capital market logistique EMEA, la plus importante, celle fournissant les meilleurs conseils, la meilleure profondeur de marché et d'analyse, et c'est toujours le cas. Depuis septembre, je suis de retour à Paris avec ma famille et pour mon plus grand plaisir. C'est à ce titre que CBRE m'a demandé de continuer ce que je faisais à Londres tout en ajoutant une dimension de conseil international pour les clients en France.

### Que pensez-vous apporter au marché ?

**F.-R. de Causans :** Une grande force issue de mon précédent positionnement réside dans le fait que les clients avec lesquels j'ai travaillé à Londres sont généralement les têtes de pont européennes de la logistique. J'ai pris mes nouvelles fonctions il y a trois mois et je retourne tous les 15 jours à Londres à la demande des clients pour parler du marché et faire le point sur leurs projets. Autre particularité, le monde anglo-saxon est très tourné vers le « buy side » (le conseil à l'acquisition). Du fait de mon ancienne casquette d'investisseur et de son aspect « analytics », je suis peut-être plus sensible aux chiffres qu'un conseil habituel. Autrement dit, plus enclin à m'inscrire dans un temps long avec les investisseurs et pas juste à raisonner opération par opération. Etant donné que cette vision et cette dynamique ont été enclenchées avec succès dans l'équipe européenne et que l'équipe française fonctionnait déjà très bien avant mon arrivée, mon objectif est d'apporter cette valeur ajoutée.

### Que pouvez-vous dire de l'équipe que vous dirigez en France ?

**F.-R. de Causans :** Qu'elle est leader dans son domaine. C'est une équipe d'une douzaine de personnes qui combine des profils hautement complémentaires. Nous avons la chance d'avoir des collaborateurs très aguerris aux arcanes de la logistique. D'autres, plus jeunes, qui sont là pour répondre à la demande et à la croissance importante du marché. D'autres encore qui sont des experts du foncier et du repositionnement foncier. Par exemple lorsqu'il s'agit de marketer pour un éventuel redéveloppement une ancienne usine bien située sur le plan géographique. Ce pan d'activité, au passage, va demeurer très porteur du fait de la rareté du foncier et de la tendance inéluctable à convertir des « brownfields » (terrains déjà construits voire pollués) en bâtiments de dernière génération.



## Quel regard portez-vous sur les marchés français et européens ?

**F.-R. de Causans :** Je pense que 2021 va voir le marché européen dépasser le précédent record établi en 2017 qui était de 42 Mds€ de transactions. En Europe continentale au 3T 2021, il y a eu une augmentation de +21 % des volumes par rapport à 2020. Pour la France, CBRE anticipe plus de 6 Mds€ de transactions sur le marché I&L en 2021, après plus de 3,5 Mds€ durant les 9 premiers mois de l'année. S'agissant de la ventilation des classes d'actifs immobilières, la logistique a longtemps représenté entre 8 et 12-13 % de parts de marché au niveau européen comme en France. Cette année, il n'est pas impossible que ce soit entre 20 et 25 %. Deux explications à cela : le volume total de la logistique augmente et celui du bureau et des centres commerciaux baisse significativement.

## Quelles sont les conséquences économiques et financières de cette évolution ?

**F.-R. de Causans :** La logistique va continuer sa trajectoire. Il y a un phénomène de rareté, un manque de bâtiments par rapport à la demande, donc les prix devraient s'apprécier. Etant donné que la vacance se réduit à travers l'Europe et que le développement reste un sujet assez compliqué du fait notamment de contraintes administratives et environnementales, cela va aussi augmenter les loyers, lesquels sont par ailleurs tirés par la hausse des coûts de construction. En termes de rentabilité, le spread par rapport aux bureaux prime devrait se réduire pour rejoindre la moyenne européenne établie à moins de 55 points de base. D'ores et déjà, les taux prime en bureaux parisiens s'établissent aux alentours de 2,60, la logistique super prime est à 3,25 donc nous sommes à 65 points de base d'écart.

## Le e-commerce est-il le seul responsable de cet engouement historique pour la logistique ?

**F.-R. de Causans :** Il y contribue mais dire que c'est le seul facteur serait ne regarder qu'un segment du marché. La pénétration du segment devrait continuer très fortement en France où il est moins développé qu'en Grande-Bretagne ou aux États-Unis, sans parler de pays comme la Chine ou la Corée du Sud où il est devenu quasiment hégémonique. Mais aujourd'hui tout le monde cherche davantage de surfaces : les prestataires logistiques comme Geodis, Kuehne Nagel, GXO,



Adobe Stock

DHL, bien sûr, mais aussi les chargeurs que sont les grands utilisateurs de type Zalando, Décathlon, Leclerc, Carrefour, Galeries Lafayette... Pourquoi ? Parce que le commerce physique est toujours là et que ces acteurs ne peuvent pas s'en passer. Il y a donc deux réseaux qui cohabitent, le physique et le e-commerce, et qui ont besoin qu'une nouvelle supply chain se mette en place pour répondre à une consommation repartie en flèche et de plus en plus exigeante (livraison dans l'heure, gestion des retours, etc.).

## Constatez-vous l'arrivée de nouveaux investisseurs ?

**F.-R. de Causans :** Très clairement, le paysage a changé. Il y a 10 ans, la logistique était un secteur de spécialité, certains parlant même de « classe du pauvre » de l'immobilier.. Aujourd'hui, à l'exception des intervenants dédiés uniquement au bureau, au commerce ou au résidentiel, l'appétit est général. Les grands acteurs comme Prologis, Goodman, Argan, etc., renforcent leurs positions, et l'on voit arriver des fonds de capital-risque américains, des sociétés listées canadiennes, des investisseurs coréens... Sur un portefeuille de 200 M€ par exemple, il arrive de recevoir 20 à 30 offres venant d'Asie, d'Amérique du Nord, d'Europe.

## Dès lors, la décision se fait-elle par une course à l'échalote au prix le plus élevé ?

**F.-R. de Causans :** Le prix est le facteur numéro un, mais la capacité à exécuter est décisive : quel est l'investisseur, qui avec son prix, va me garantir que dans un délai de X semaines il sera en mesure de signer le contrat sans modifier les paramètres du deal ? Au-delà du facteur objectif qu'est le prix, notre connaissance des différents marchés et investisseurs internationaux entraîne une profondeur d'analyse supérieure pour aider nos clients à prendre une décision.

## Comment anticipez-vous les prochains mois ?

**F.-R. de Causans :** Pour aller d'abord sur un terrain un peu léger, je me permettrais de conseiller à vos lecteurs d'acheter leurs cadeaux de Noël sans attendre le dernier moment. La supply chain n'est pas encore tout à fait rétablie et il pourrait y avoir des ruptures de stocks dans certains domaines. Attention, elles sont déjà là ! Ensuite, 2022 sera une année intéressante à tous les niveaux : pour les utilisateurs, les développeurs, les investisseurs. Je m'attends à des rotations d'actifs et de portefeuilles, notamment de la part de ceux qui ont conduit des stratégies d'agrégation au niveau français et européen et qui peuvent espérer une sortie par le haut. Des concentrations d'acteurs sont probables, la logistique étant par définition un secteur global. Dernier sujet criant : dans certains pays, le manque de main-d'œuvre (conducteurs de poids lourds, salariés qualifiés des entrepôts) risque de freiner des développements. Nous avons étudié des projets qui ne sont pas allés au bout faute de bassin de main-d'œuvre adéquate. L'attractivité du recrutement et la qualité de vie au travail deviennent des sujets centraux en logistique.

# CBRE

76 rue de Prony  
75017 Paris  
François-Régis de Causans  
Tél. : +33 (0) 6 75 68 69 43  
www.cbre.fr

Publi-rédactionnel