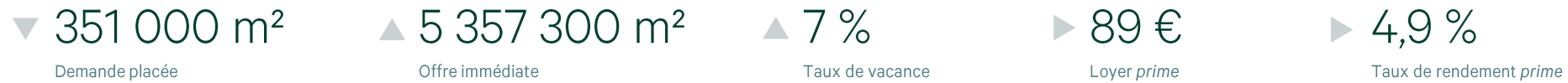


Le souffle de fin 2025 retombe au 1^{er} trimestre 2026

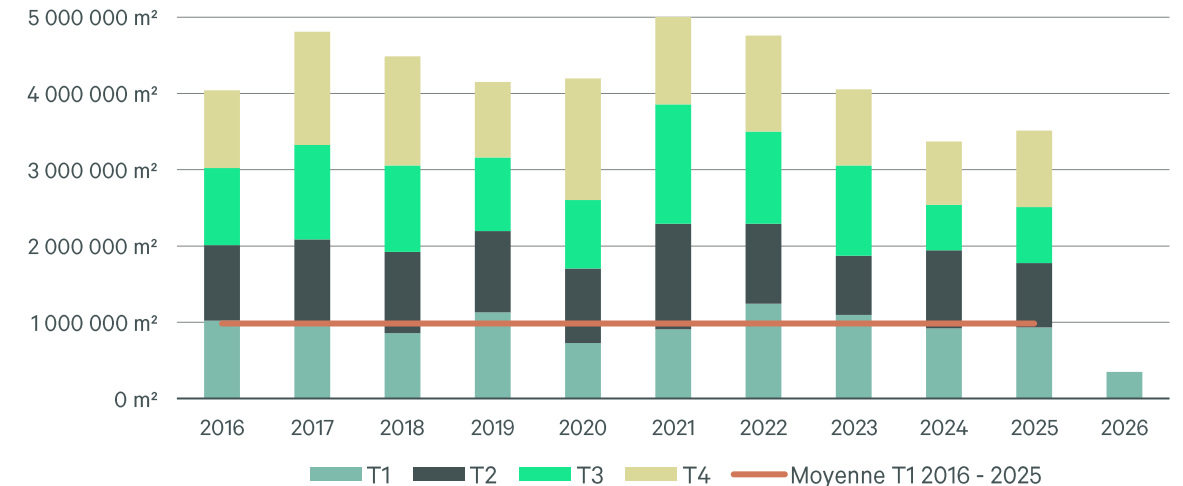


Note : les flèches indiquent les variations annuelles

Une demande placée qui repart à la baisse

Avec 351 000 m² placés au 1^{er} trimestre 2026, le marché de l'immobilier logistique accuse un repli de plus de 60 %, tant en comparaison annuelle qu'au regard de sa moyenne quinquennale. La sous-performance du 1^{er} trimestre fait suite à une fin d'année 2025 plus remarquable qu'attendue, qui avait vu la concrétisation d'un certain nombre de décisions et d'opérations. De plus, le marché évolue dans un environnement économique, politique et géopolitique toujours très volatil. Optimisation de l'existant, sélectivité et rationalisation des arbitrages continuent de dicter les stratégies des utilisateurs. Il en résulte un ralentissement généralisé de l'activité observé sur l'ensemble des classes de surface. Les logisticiens ont largement animé le marché avec 208 500 m² placés au 1^{er} trimestre, malgré un retrait marqué sur un an en volume (- 43 % vs T1 2025). Les industriels et les grossistes sont restés prudents mais actifs, avec des volumes respectifs proches de 43 000 m². Le marché se resserre finalement autour d'un nombre limité d'acteurs, la grande distribution, les pure players et les enseignes brick & mortar étant absents des signatures du trimestre. La demande placée reste orientée vers le neuf (57 %), mais le repli en volume y est plus prononcé que sur la seconde main dont l'activité est davantage soutenue grâce à la disponibilité immédiate de produits bien localisés à proximité des métropoles. Sur le plan géographique, la demande placée se répartit de manière quasi équilibrée entre la dorsale et les pôles secondaires, avec en tête les Hauts-de-France (69 300 m²) et le Centre-Val de Loire (66 900 m²).

VISUEL 1 : Évolution de la demande placée



Source : CBRE Research & Immostat, T1 2026

Un desserrement progressif des tensions à l'offre

Après la stabilisation observée fin 2025, le ralentissement marqué de l'activité transactionnelle au 1^{er} trimestre 2026 a pour conséquence une remontée significative des disponibilités. À fin mars, l'offre immédiate à l'échelle nationale dépasse 5,3 M de m² (+ 12 % sur 3 mois et + 27 % sur 1 an). Le taux de vacance national évolue à 7 %, principalement sous l'effet des libérations. L'offre immédiate de seconde main atteint ainsi un nouveau point haut à 4,1 M de m², représentant 77 % du stock disponible. Cette hausse ravive les enjeux d'absorption des actifs les moins compétitifs, soulignant le rôle clé de la localisation, de la performance environnementale et de l'adaptabilité aux nouveaux usages logistiques.

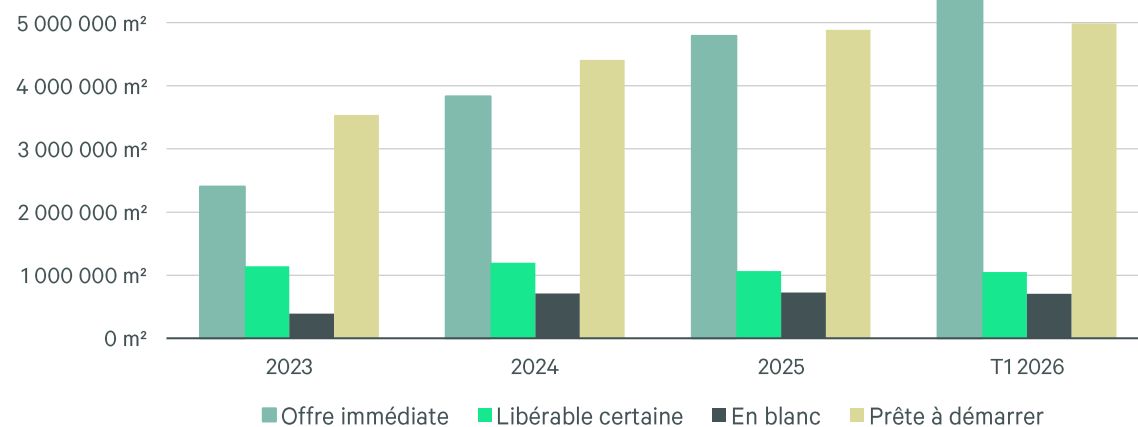
Sur le plan géographique, le niveau d'offre immédiate demeure variable. L'Île-de-France concentre à elle seule 1,5 M de m² immédiatement disponibles, correspondant à un taux de vacance de 10 %. Ce stock est composé quasi exclusivement d'entrepôts en état d'usage. Les déséquilibres internes restent marqués, avec des taux de vacance compris entre 6 % dans le secteur Nord et jusqu'à 13 % dans le secteur Sud de la région francilienne. Sur les autres marchés de la dorsale, la vacance remonte légèrement autour de 8 % en Hauts-de-France, tandis qu'elle se situe à un niveau intermédiaire en Rhône-Alpes à 6,6 %. Le pôle marseillais conserve un profil plus tendu, avec un taux de vacance qui demeure inférieur à 4 %. Enfin, certains territoires historiquement sous-offreurs de l'Arc Atlantique retrouvent un certain appel d'air, à l'instar du pôle toulousain dont le taux de vacance atteint 5,5 %, un niveau plus favorable pour capter une demande soutenue par les filières aérospatiale, défense et militaire.

Du côté de la production, les lancements en blanc restent stables autour de 700 000 m², tandis que les projets en gris totalisent près de 5 M de m². La visibilité limitée sur les plans politique, économique et géopolitique, entretient la prudence des investisseurs et des développeurs. Cette dynamique est susceptible de se prolonger à l'approche de l'échéance présidentielle.

Des loyers guidés par les conditions de marché locales

La bascule du rapport de force au profit des preneurs se poursuit, conduisant à une stabilisation des loyers *prime* et à des ajustements pour les actifs moins conformes aux standards actuels. Ce rééquilibrage impose une lecture fine et différenciée des marchés, les dynamiques locatives variant selon la typologie des actifs, leur localisation et la profondeur des bassins locaux. Les mesures d'accompagnement continuent de progresser sur les territoires les plus offreurs, où les propriétaires renforcent leurs incitations afin de capter et sécuriser la demande. À l'inverse, les zones les plus tendues conservent un potentiel de croissance des valeurs locatives, soutenu par la rareté de l'offre, la montée en gamme des actifs et des exigences ESG toujours plus structurantes. Dans ce contexte, la Normandie se distingue en ce début d'année avec un loyer *prime* porté à 59 €/m² sous l'impulsion des marchés du Havre et de Rouen.

VISUEL 2 : Évolution de l'offre immédiate et future



Source : CBRE Research, T1 2026

VISUEL 3 : Loyers faciaux - Logistique classe A

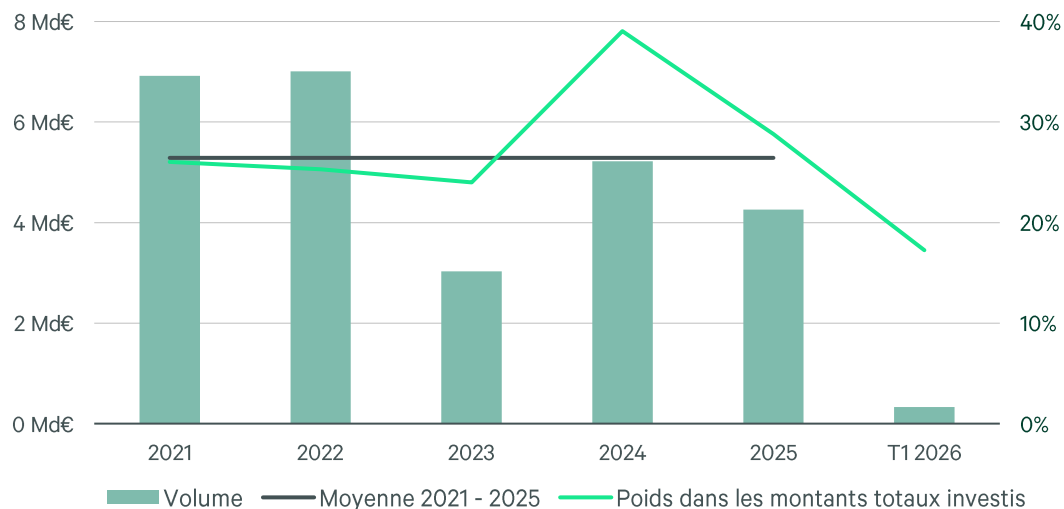
Secteur géographique	Min	Max	Secteur géographique	Min	Max
AURA / Lyon	63	71	Normandie / Rouen	45	59
Centre-Val de Loire / Orléans	50	56	Nouvelle-Aquitaine / Bordeaux	55	65
Grand-Est / Strasbourg	47	59	Occitanie / Toulouse	50	65
Nord-Pas-de-Calais / Lille	42	57	PACA / Marseille	55	65
Ile-de-France / Paris*	52	89	Pays de la Loire / Nantes	43	61

€ HT HC/m²/an

*Hors Intra A86

Source : CBRE Research, T1 2026

VISUEL 4 : Investissement industriel et logistique



Source : CBRE Research & Immostat, T1 2026

Investissement I&L : un élan initial rapidement mis à l'épreuve

Près de 330 M€ ont été investis en immobilier industriel et logistique au 1^{er} trimestre 2026, soit une baisse de 60 % par rapport au 1^{er} trimestre 2025. Ce résultat s'inscrit dans un contexte d'arbitrages exigeants sur les valorisations et de forte sélectivité des investisseurs dans un environnement toujours instable. La classe d'actifs I&L ne représente plus que 17 % des investissements en immobilier d'entreprise banalisé au 1^{er} trimestre 2026. Les investisseurs maintiennent une approche prudente et ciblée, privilégiant des opérations maîtrisées tant en termes de taille que de profil de risque. Le début d'année pâtit notamment de l'absence de transactions supérieures à 100 M€. De plus, la dégradation du marché locatif appelle à une analyse encore plus fine de chaque situation. Les stratégies se concentrent dès lors sur les actifs les plus performants, combinant qualité intrinsèque et localisation stratégique, au bénéfice des zones *prime*. Dans ce cadre, les marchés de la dorsale ont capté 65 % des volumes investis sur le trimestre.

Si le sentiment de marché s'est véritablement amélioré sur les 2 premiers mois de l'année, tant dans l'envie que dans la capacité d'investir, le déclenchement de la crise en Iran fin février est venu dégrader rapidement les paramètres macroéconomiques et financiers. La situation géopolitique ne saurait à elle seule expliquer la faiblesse de l'activité, mais elle a néanmoins cristallisé une posture d'attentisme chez les investisseurs qui pèsera inévitablement sur la dynamique annuelle des investissements. Parallèlement, la remontée brutale des taux obligataires, avec une OAT proche de 3,90 %, a renforcé les contraintes de financement et ravivé les interrogations autour de la prime de risque immobilière. Si certains vendeurs ont pu différer leurs arbitrages dans l'attente de conditions plus favorables, cette capacité demeure structurellement limitée par des contraintes financières, stratégiques ou calendaires. La reprise de l'activité devrait ainsi s'opérer moins par un rebond cyclique marqué que par un ajustement graduel des prix et des anticipations.

Contacts

Aubane Di Virgilio

Senior Research Consultant
Tél. : +33 (0) 1 53 64 22 55
aubane.divirgilio@cbre.fr

Sabine Echalié

Director Market Research
Tél. : +33 (0) 1 53 64 37 04
sabine.echalié@cbre.fr

Pierre-Edouard Boudot

Executive Director Research
Tél. : +33 (0) 1 53 64 36 86
pe.boudot@cbre.fr

Pierre-Louis Dumont

Managing Director I&L
Tél. : 33 (0) 1 53 64 33 27
pl.dumont@cbre.fr

François-Régis de Causans

Head of Capital Markets I&L
Tél. : +33 (0) 6 75 68 69 43
fr.decausans@cbre.com

Tasos Vezyridis

Executive Director – Head of Research,
UK&I and Continental Europe
tasos.vezyridis@cbre.com

© Copyright 2026. Tous droits réservés. Cette étude a été élaborée par CBRE, fondée sur sa connaissance et son analyse des marchés immobiliers. Bien que CBRE estime que ses opinions reflètent les conditions du marché à la date de parution, elles sont soumises à des incertitudes et aléas, indépendantes de CBRE. En outre, les commentaires CBRE reflètent des points de vues et/ou des prévisions basés sur les propres analyses de CBRE à la lumière des conditions actuelles de marché. D'autres sociétés peuvent avoir des opinions, des prévisions et des analyses différentes, et les évolutions de marché réelles futures peuvent rendre les analyses de CBRE caduques. CBRE n'a aucune obligation de mettre à jour cette étude notamment si ses préconisations, opinions, prévisions, analyses ou conditions du marché changent ultérieurement. CBRE décline toute responsabilité quant aux décisions prises et conclusions fondées sur la base du présent document notamment concernant l'achat ou la vente de titres CBRE ou de sociétés tierces et ne garantit ni l'exactitude, ni l'exhaustivité, ni la pertinence des informations contenues dans la présente étude. CBRE décline toute responsabilité à l'égard des titres achetés ou vendus sur la base des informations contenues dans la présente étude, et en consultant cette étude, vous renoncez à toute réclamation contre CBRE ainsi que contre les sociétés affiliées, les dirigeants, les administrateurs, les employés, les agents, les consultants et les représentants de CBRE découlant de l'exactitude, de l'exhaustivité, de la pertinence ou de votre utilisation des informations contenues dans le présent document.