

Immobilier logistique - Mesurer les possibilités de transformation du commerce de détail



Prologis Park Meadows Building A, Portland, Oregon

La crise précipite le changement. Le COVID-19 a davantage fait évoluer le contexte du commerce de détail en moins de cinq mois que sur les cinq dernières années. La demande d'immobilier logistique de haute qualité est en hausse, en raison de l'accélération du développement de l'e-commerce et de l'augmentation des niveaux de stock. En revanche, les défis se sont accumulés pour le commerce de détail. Dans l'ensemble, ces changements ont incité les propriétaires de magasins à chercher à transformer leurs espaces pour les affecter à de la distribution. Le département Recherches de Prologis a mesuré cette tendance afin d'envisager ses impacts potentiels pour notre secteur.

Introduction

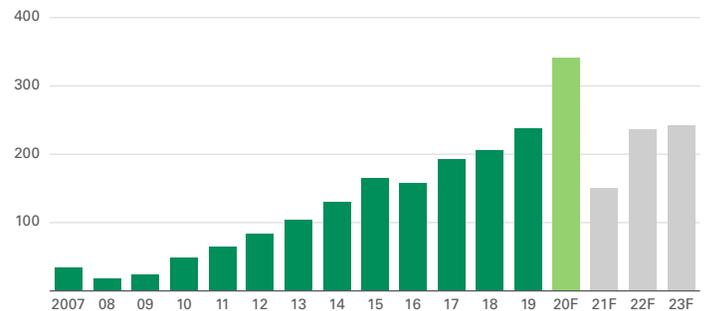
Les achats en ligne génèrent une demande importante en immobilier logistique. Du fait du COVID-19, la croissance prévue pour les ventes en ligne sur cinq ans s'est concentrée sur cinq mois. Déjà en forte croissance, les ventes en ligne ont connu une accélération spectaculaire et sont en passe d'atteindre 340 milliards de dollars en 2020¹. Cette croissance génère une demande substantielle pour l'immobilier logistique, notamment parce que le commerce électronique nécessite environ 3 fois plus d'espace que la distribution traditionnelle². La part des biens de détail américains vendus en ligne devrait atteindre plus de 25 % d'ici 2024³. Cette part plus élevée de recettes obligera les détaillants multicanaux à faire de nouveaux investissements conséquents dans leurs chaînes d'approvisionnement, notamment dans une nouvelle logistique inversée afin de traiter les volumes de retour. Reconvertir les infrastructures d'immobilier commercial existantes commence à être perçu comme une solution pour répondre à ces nouveaux besoins.

Des vents défavorables à l'immobilier commercial ont conduit les propriétaires à évaluer les opportunités de transformation.

Un écart important a toujours existé entre la faisabilité d'un site logistique et celle d'un site de commerce de détail. Dans le même temps, l'essor de Last Touch® a conduit à une augmentation

CROISSANCE ANNUELLE MONDIALE DES VENTES DU COMMERCE ÉLECTRONIQUE

\$, milliards de dollars



Notes : « mondial » fait référence aux pays dans lesquels Prologis est présent, à l'exception de Singapour et du Canada où les données ne sont pas disponibles et où Prologis a une exposition commerciale relativement faible.

Source : Bureau du recensement américain, Euromonitor

significative des tarifs de location de l'immobilier logistique. Les propriétaires de commerces de détail évaluent toute une série de possibilités de création de valeur, y compris la transformation en immobilier logistique, ainsi qu'en d'autres types de biens, principalement des logements collectifs.

POINTS À RETENIR

→ **Les transformations du commerce de détail sont complexes.** Prologis a examiné de nombreux candidats à la transformation dans une gamme diverse de formats, de tailles de centres et de marchés. Les défis sont nombreux et variés mais quatre thèmes principaux émergent :

1. **Économique**, comprenant la remise en location en tant que commerce de détail ; autres usages tels que des appartements ; une base de coûts élevés pour la logistique ainsi que la présence fréquente de sous-marchés logistiques alternatifs localement compétitifs.
2. **Politique**, concernant le zonage restrictif et les droits ; l'opposition de la communauté et les préoccupations relatives à la réduction du zonage, y compris une perte réelle de revenus tirés de la taxe de vente.
3. **Physique**, notamment la mauvaise réorganisation des structures existantes, l'inefficacité de l'aménagement et de la géométrie des sites, et le fait que les sites sont trop petits pour être utilisés à des fins logistiques.
4. **Juridique**, incluant les accords de servitude réciproque (ARS), les limitations de colocation et les négociations multipartites qui empêchent ou allongent le réaménagement en espaces logistiques.

→ **Les transformations varient considérablement en fonction du format de commerce au détail.**

- La transformation des centres commerciaux fermés sera probablement l'un des projets de requalification les plus complexes et les plus longs des années à venir. Pourtant, l'offre excédentaire des centres commerciaux et la pression subie par les détaillants impliquent que les transformations

seront plus fréquentes que pour les autres catégories (bien qu'un centre commercial de plus petites dimensions signifie probablement de faibles niveaux de logistique nouvelle).

- Pour les centres commerciaux en plein air, il y aura probablement peu de transformations en raison de la meilleure santé des détaillants de cette catégorie et des obstacles spécifiques aux sites (petite taille, géométrie et zonage inexploitable).
- Le commerce de détail indépendant constitue la catégorie la plus importante aux États-Unis et, même si les transformations peuvent être rares en raison de la taille et de l'emplacement des sites, cette catégorie devrait s'avérer être la plus grande source d'opportunités. Ceux qui se trouvent à la périphérie des complexes commerciaux sont plus faciles à transformer.

→ **À petite échelle.** Les transformations du commerce de détail vers la logistique pourraient s'élever à 0,5 à 1 M de m² par an (4,6 à 9,3 M de m² au cours de la prochaine décennie). Cela correspond à :

- <5% de biens Last Touch® qui représentent 140 à 185 M de m² sur les 25 premiers marchés américains
- <1% de l'immobilier logistique existant, soit 930 M de m² sur les 25 premiers marchés américains
- <3% des nouvelles constructions annuelles d'immobilier logistique classique de 24-26 M de m² sur les 25 premiers marchés américains
- <10% de l'espace logistique nécessaire pour répondre à la demande supplémentaire que nous prévoyons en raison d'une accélération des tendances structurelles liées au COVID-19.

La transformation du commerce de détail vers la logistique

Chaque site de commerce de détail doit relever quatre grands défis lorsqu'il envisage de se convertir à la logistique. Lors de notre examen des sites et des opportunités, nous avons constaté que les transformations du commerce de détail vers la logistique étaient confrontées à de nombreux défis :

1. **Économique.** L'économie de base constitue le facteur limitant le plus souvent les transformations. Tandis que le COVID-19 a frappé de plein fouet le secteur du commerce de détail, l'utilisation future des commerces vacants sera très probablement confiée à un nouveau détaillant. Cela est particulièrement vrai pour les sites de commerce de détail de moyenne et petite dimension, qui répondent aux besoins quotidiens essentiels de nombreux clients. En revanche, les détaillants des centres commerciaux sont confrontés à des défis plus importants, différents pour les centres commerciaux classiques et les centres haut de gamme. La conversion du commerce de détail devenant probable, d'autres types de biens apportent régulièrement une valeur ajoutée au site pour la logistique. Ceux-ci peuvent dépasser les possibilités liées à la logistique et comprennent des transformations vers d'autres types de commerce de détail ; résidentiel individuel et collectif ; usages en tant que bureaux par exemple pour la science, les hôtels, les universités et les espaces communautaires et municipaux.

Même si un propriétaire de commerce de détail s'engage à se convertir à la logistique, les promoteurs doivent faire face à des nouveaux critères. De nombreux sites sont situés à proximité des sous-marchés

logistiques existants (par exemple, à 3-8 km). Ces sous-marchés peuvent être bien établis et présenter une masse critique d'offres d'espace logistique ; ils sont très compétitifs du point de vue des coûts (loyer) et conçus pour gérer des chaînes d'approvisionnement, des modes de transport et des besoins en main-d'œuvre plus importants et plus efficaces. Cette tarification peut impliquer un coût total, et surtout une base foncière, auquel le site de réaménagement commercial a du mal à faire face.

2. **Politique.** Sur les marchés de premier ordre et intercalaires, les municipalités hésitent souvent à requalifier les sites en sites logistiques. Ce faisant, elles risquent de perdre des revenus tirés des taxes de vente, ce qui limite l'intérêt. La population s'y oppose souvent aussi. Même dans les municipalités motivées qui soutiennent le réaménagement, les questions complexes liées au rezonage et au déblocage des charges locatives peuvent prendre plusieurs années à être résolues. Les défis sont particulièrement importants pour les localités de petite et moyennes taille (par exemple, les centres communautaires et les mégacentres de moins de 46 000 m²), où les sites de commerce de détail sont souvent immédiatement adjacents aux sites résidentiels.
3. **Physique.** Tous les sites de commerce de détail ne conviennent pas à la logistique. Les dimensions minimales sont généralement de 32 000 à 42 000 m² (des sites plus petits sont envisageables mais rares et leur réaménagement n'est généralement pas rentable), ce qui élimine, par exemple, les centres commerciaux linéaires et la plupart des centres de quartier. Les centres communautaires sont plus grands mais peuvent être longs et étroits (pour maximiser la façade sur rue), ce qui empêche toute transformation potentielle vers la logistique,

nécessitant de plus grands terrains pour les camions et une plus grande flexibilité de chargement. Les mégacentres et les plus grands centres communautaires conviennent, mais seulement dans le cadre d'un réaménagement complet. Le réaménagement partiel d'une grande surface ou d'une grande enseigne témoigne généralement d'un scénario dans lequel les compromis opérationnels sont plus contraignants que les avantages financiers. Les transformations des locomotives sont possibles, mais seulement dans le cas des centres commerciaux, qui ont généralement une superficie d'environ 45 000 à 90 000 m² ou plus et, de par leur conception, présentent des dimensions les rendant plus flexibles.

4. **Juridique.** Même lorsque, en fonction des circonstances, les transformations du commerce de détail vers la logistique s'avèrent viables, la réalisation effective à un prix raisonnable peut prendre du temps et se faire par étapes. De nombreuses parties ont un intérêt au résultat. Les sites concernés peuvent nécessiter des négociations avec les actionnaires et les créanciers. Dans le cas des centres commerciaux, le terrain est souvent détenu par plusieurs propriétaires. Les dispositions de bail, y compris les accords de servitude réciproque et les clauses de colocation, confèrent des droits aux utilisateurs existants, qui peuvent faire obstacle au rezonage répondant aux besoins des acteurs de la logistique. Les avis des parties prenantes sur l'opportunité de la transformation vers la logistique varient considérablement et sont donc susceptibles de prolonger le processus pendant de nombreuses années.

En résumé, les taux de transformation du commerce de détail vers la logistique seront faibles et prendront du temps. Le taux de transformation est probablement plus important dans les centres commerciaux où l'offre est la plus élevée et qui ont été les plus impactés par la hausse du e-commerce. La transformation des sites de petite taille est possible mais sera relativement rare en raison des usages concurrentiels (au détail ou non), des difficultés liées au site et des préférences des communautés locales.

Évaluation de la tendance à la transformation du commerce de détail en logistique

Selon nos estimations, l'offre supplémentaire pour la logistique provenant de la transformation des commerces de détail représentera de 0,5 à 1 M de m² par an au cours de la prochaine décennie. Pour mesurer avec précision cette tendance, il est

nécessaire de procéder à un examen détaillé de chaque catégorie de commerce de détail. Notre analyse couvre les centres commerciaux, les mégacentres, les centres communautaires, les centres de quartier et les magasins de détail. Au total, cela représente environ 700 M de m² aux États-Unis.⁴ Pour les sites qui seront entièrement reconstruits, les taux de couverture pourront être augmentés (entre 25 et 35 %, soit une augmentation de 1,1 à 1,2 fois). Cette tendance n'en est qu'à ses balbutiements et augmentera probablement lentement à mesure que le rezonage et les droits et le réaménagement pour des projets à plus grande échelle seront exécutés au fil des ans. Notre analyse se concentre uniquement sur les marchés de Prologis (les 25 premiers marchés américains). En définitive, nous estimons qu'environ 500 000 - 1 000 000 m² seront transformés vers la logistique au cours de la prochaine décennie. Notre estimation repose sur l'évaluation suivante par catégorie de commerce de détail :

Réaménagement complet du centre commercial. En tant que catégorie la plus impactée par les achats en ligne et les difficultés des détaillants, nous prévoyons que les possibilités de transformation seront les plus élevées pour les centres commerciaux. Pour la plupart, les centres commerciaux de catégorie A et de catégorie B restent

viables en tant qu'immobilier commercial et des réaménagements complets sont peu probables. Les centres commerciaux de catégorie C et de catégorie D sont confrontés à des défis plus importants (par exemple, des ventes inférieures à 5500 \$/m² avec des propriétaires confrontés à des coûts de relocation élevée, souvent pour les locataires à faible crédit) et des possibilités de réaménagement complet existent. Sur les quelques 1 200 centres commerciaux aux États-Unis, 33 % se trouvent sur les marchés de Prologis (40 % sur une base SLN - superficie louable nette) et moins de 25 % sur les marchés de Last Touch® (20 % sur une base SLN). Parmi les centres commerciaux des 25 premiers marchés, les montants de catégorie C et de catégorie D représentent un ensemble potentiel de 60 centres commerciaux comprenant 5,5 à 6 M de m². Notre examen de ces centres commerciaux suggère que la logistique ne constituera pas l'option principale de réaménagement. Nous estimons que 10 à 20 % des centres commerciaux C et D, soit un **total d'environ d'1 M de m² (0,6 à 1,4 M de m²), pourraient être entièrement réaménagés à des fins logistiques.**

ÉVALUATION DE LA TRANSFORMATION DES CENTRES COMMERCIAUX (RÉAMÉNAGEMENT COMPLET)

Total centres commerciaux NRA, en M de m ²	100
Part dans les marchés de Prologis	40%
Part en catégories C et D	15%
Transformation vers la logistique	10-20%
Augmentation de la couverture	1.1-1.2x
Approvisionnement logistique, M de m²	0,6-1,5

Source : Les données sur le commerce de détail proviennent de l'ICSC. Les taux de transformation proviennent de Prologis. Les données sur les catégories de centres commerciaux proviennent de Green Street Advisors et des documents déposés par la société.

Réaménagement des locomotives des centres commerciaux.

Pour les centres commerciaux de catégorie A et de catégorie B, le réaménagement des locomotives (généralement des superficies de 7500 à 10 000 m²) a commencé à être possible. Nous estimons qu'il y aura entre 60 et 110 centres commerciaux bénéficiant d'un réaménagement de la locomotive parmi les quelque 400 centres commerciaux des marchés de Prologis. Sur environ 200 centres commerciaux de catégorie A, nous estimons qu'un sur vingt pourrait connaître la transformation d'une locomotive en espace logistique. Sur les quelque 150 centres commerciaux de catégorie B, nous estimons qu'un sur cinq pourrait connaître la transformation d'une locomotive en espace logistique. Parmi les quelque 50 centres

ÉVALUATION DE LA TRANSFORMATION DES LOCOMOTIVES DES CENTRES COMMERCIAUX

Nombre total de centres commerciaux, #	1,172
Part dans les marchés de Prologis	33%
Part en catégories A et B	82%
Transformation vers la logistique	10-20%
Part en catégorie C	50%
Transformation vers la logistique	15-25%
Centres commerciaux avec réaménagement des locomotives	60-110
Approvisionnement logistique, M de m²	550-1.000
(10K m ² par locomotive)	

Source : Les données sur le commerce de détail proviennent de l'ICSC. Les taux de transformation proviennent de Prologis. Les données sur les catégories de centres commerciaux proviennent de Green Street Advisors et des documents déposés par la société.

commerciaux de catégorie C, beaucoup (50 % ou plus) peuvent connaître la transformation d'une locomotive en espace logistique sur nos marchés. Au total, cela représente **85 transformations de magasins de détail vers la logistique et environ 750K m² de nouvel approvisionnement** (0,5-1 M de m², en supposant une locomotive par centre commercial et une locomotive de 10 000 m²). Cette estimation est particulièrement sensible aux hypothèses concernant les centres commerciaux de catégorie A. Le fait de déplacer le taux de transformation de la locomotive à 1 centre commercial sur 5, un taux très élevé compte tenu des autres utilisations possibles, n'augmente la superficie de réaménagement que de 0,3 M de m².

La réutilisation des locomotives des centres commerciaux est limitée par l'insuffisance des normes de construction à des fins logistiques. Les centres commerciaux de catégorie B et de catégorie C ont souvent une hauteur libre plus faible, un espacement des colonnes inutilisable, une capacité limitée pour les portes de quai et une capacité de charge réduite sur les dalles par rapport aux installations logistiques modernes. Ces normes sont contraignantes et induisent des coûts certains pour leur réutilisation. Si certains clients peuvent faire des compromis et se contenter de normes de qualité C en fonction de certaines exigences en termes de temps ou de lieu, les installations modernes à proximité seront des éléments à considérer sur le long terme.

Le commerce de détail indépendant constituera une autre source d'opportunités. La plus grande catégorie de commerce de détail est celle des établissements autonomes. Bien que notre expérience nous indique que la transformation des commerces indépendants sera rare, des opportunités existent. De plus, l'ampleur même de la catégorie signifie qu'elle pourrait être la principale source de candidats à la transformation, bien que seuls des sites plus importants soient éligibles (par exemple, plus de 24 000-32 000 m²). Si les défis du réaménagement sont multiples, notamment le zonage et la proximité du produit logistique existant, ces projets ne sont pas confrontés à autant de problèmes que d'autres types de commerces, tels que les accords de servitude réciproque et les clauses de colocation. Prologis a déjà converti de nombreux biens pour l'usage de ses clients, sur des marchés allant de New York à Los Angeles. Nous estimons que la tendance totale pourrait s'élever à environ 4 M de m² au cours de la prochaine décennie (2-6 M de m²).

ÉVALUATION DE LA TRANSFORMATION DU COMMERCE INDÉPENDANT

SLN totale du commerce de détail indépendant, M de m ²	1
Part dans les marchés de Prologis	40%
Transformation vers la logistique	0.5-1.5%
Approvisionnement logistique, M de m²	2-6

Source : Documents déposés par la société. Les données sur le commerce de détail proviennent de l'ICSC. Les taux de transformation proviennent de Prologis.

Le réaménagement d'autres centres commerciaux sera rare. La tension liée à la clientèle des mégacentres, des centres communautaires et des centres de quartier est moins prononcée que dans les centres commerciaux. Sur les marchés de Prologis, il y a très peu d'exemples de centres commerciaux véritablement en difficulté dont les taux d'occupation sont inférieurs à 50 %. En outre, le zonage et les préférences de la population limiteront la transformation vers la logistique du fait de la localisation centrale de ces centres. Pour les mégacentres, les accords de servitude réciproque constitueront également un facteur

limitant. Dans les plus petits centres, la géométrie irrégulière des sites et la proximité immédiate des habitations poseront des difficultés. Dans tous les cas, d'autres utilisations de l'immobilier (transformation en appartements par exemple) sont viables. **Sur l'offre potentielle provenant des transformations du commerce de détail vers la logistique, nous estimons que seulement 0,5 M de m² (0-1) proviennent des mégacentres, environ 0,6 M de m² (0-1,2) des centres communautaires, et moins de 0,5 M de m² des centres de quartiers.** Les îlots commerciaux sont trop petits pour faire l'objet de projets logistiques notables. Au total, nous estimons que ces catégories peuvent générer 1,2 M de m² de transformations du commerce de détail vers la logistique.

ÉVALUATION DE LA TRANSFORMATION DES MÉGACENTRES

SLN totale des mégacentres, M de m ²	0,09
Part dans les marchés de Prologis	45%
Transformation vers la logistique	0-2%
Approvisionnement logistique, M de m²	0-10

ÉVALUATION DE LA TRANSFORMATION DES CENTRES COMMUNAUTAIRES

SLN totale des centres communautaires, M de m ²	0,18
Part dans les marchés de Prologis	45%
Transformation vers la logistique	0.0-1.5%
Approvisionnement logistique, M de m²	0-0,1

ÉVALUATION DE LA TRANSFORMATION DES CENTRES DE QUARTIER

SLN totale des centres de quartier, M de m ²	0,2
Part dans les marchés de Prologis	45%
Transformation vers la logistique	0.0-0.5%
Approvisionnement logistique, M de m²	0-0,5

Source : Documents déposés par la société. Les données sur le commerce de détail proviennent de l'ICSC. Les taux de transformation proviennent de Prologis.

TOTAL DES TRANSFORMATIONS DU COMMERCE DE DÉTAIL EN LOGISTIQUE

Réaménagement des centres commerciaux	0,6-1,5
Locomotives des centres commerciaux	0,5-1
Commerce de détail indépendant	2-6
Mégacentres	0-0,1
Centres communautaires	0-0,1
Centres de quartier	0-0,5
Total, point médian	7
Moyenne annuelle, prochaine décennie	0,8

Source : Documents déposés par la société. Les données sur le commerce de détail proviennent de l'ICSC. Les taux de transformation proviennent de Prologis.

Conclusions

Les possibilités de transformation des commerces varient considérablement selon leur typologie. Les transformations seront probablement plus prononcées dans les centres commerciaux, même si, étant globalement de taille limitée, cela ne se traduira pas par des changements significatifs en termes d'offre logistique (par exemple, environ 1,9 M de m² au cours de la prochaine décennie sur les marchés Prologis). Le commerce de détail est nettement plus important parmi les petits sites, avec plus de 450 M de m² pour les mégacentres, les centres communautaires et de quartier (contre 100 M de m² pour les centres commerciaux). Toutefois, le taux de transformation potentiel de ceux-ci sera probablement beaucoup plus faible. Au total, nous estimons que les transformations du commerce de détail vers la logistique s'élèveront à 7 M de m² de logistique au cours de la prochaine décennie, soit 0,75 M de m² par an. Nous estimons qu'un intervalle de confiance de 4,5-9 M de m², 0,5-1 MSF, est une estimation raisonnable.

La tendance à la transformation du commerce de détail en logistique prendra beaucoup de temps à se manifester. Même si la stratégie et l'économie sont en cohérence, les transformations prennent du temps. Elles seront de plus en plus fréquentes au fil du temps. Les accords existants constitueront un obstacle à court terme, notamment en ce qui concerne les accords de servitude réciproque et les clauses de colocation. La complexité des groupes d'actionnaires et de créanciers et les considérations relatives aux autorisations et aux approbations entraînent des complications et des retards supplémentaires.

Si l'on considère les mesures logistiques traditionnelles, la tendance de la transformation du commerce de détail vers la logistique devrait être faible :

- Avec 140-185 M de m² de Last Touch® sur les marchés de Prologis, nous estimons que les **transformations du commerce de détail représenteront moins de 5% du stock dans cette catégorie** (soit seulement 0,5% de la croissance annuelle au cours de la prochaine décennie).
- Avec 900 M de m² de stock logistique total sur les marchés de Prologis, nous estimons que les **transformations de détail représenteront 0,75% du stock au cours de la prochaine décennie.**
- Avec quelque 24 M de m² de réalisations annuelles sur les marchés de Prologis, nous estimons que les **transformations du commerce de détail représenteront moins de 3% (2,9%) des réalisations annuelles au cours de la prochaine décennie.**
- Avec plus de 70 M de m² de demande logistique supplémentaire due à COVID-19, nous estimons que les **transformations du commerce de détail ne représenteront que 5% de l'espace logistique nécessaire pour répondre à cette demande supplémentaire due à l'augmentation des stocks (car les détaillants renforcent les chaînes d'approvisionnement) et à l'accélération du développement du e-commerce.**⁵

Notes de fin de document

1. Euromonitor, département Recherches de Prologis
2. Département Recherches de Prologis, documents publics déposés par les sociétés
3. Euromonitor, département Recherches de Prologis
4. ICSC
5. <https://www.prologis.com/logistics-industry-research/covid-19-special-report-5-supply-chain-shifts-poised-generate>

Déclarations prospectives

Le présent document ne doit pas être interprété comme une proposition commerciale ou une sollicitation en vue de l'acquisition de valeurs mobilières. Le présent document ne requiert aucune action. Il est destiné à informer les clients de Prologis.

Le présent rapport est fondé, en partie, sur des informations publiques que nous jugeons fiables, mais que nous ne qualifions pas d'exactes ou d'exhaustives, et elles ne doivent pas être considérées comme telles. L'exactitude ou l'exhaustivité de ces informations ne sont pas déclarées. Les opinions exprimées sont nos opinions à la date apparaissant dans le présent rapport uniquement. Prologis décline toute responsabilité relative à ce rapport, y compris, sans limitation, toute déclaration ou garantie exprimée ou induite, toute erreur ou omission contenue ou non dans ce rapport.

Toutes les estimations, projections ou prévisions figurant dans le présent rapport doivent être considérées comme des déclarations prospectives. Les attentes exprimées à travers ces déclarations prospectives nous semblent raisonnables. Nous ne pouvons toutefois pas garantir que ces déclarations prospectives se révéleront exactes. Ces estimations sont sujettes à des risques connus et inconnus, à des incertitudes et à d'autres facteurs qui pourraient faire en sorte que les résultats réels diffèrent sensiblement des résultats prévus. Ces déclarations prospectives ne sont valables qu'à la date du présent rapport. Nous déclinons expressément toute obligation ou tout engagement de mettre à jour ou de réviser toute déclaration prospective contenue dans le présent document afin de refléter tout changement dans nos prévisions ou tout changement de circonstances sur lesquelles cette déclaration serait fondée.

Aucune partie du présent rapport ne peut être (i) copiée, photocopiée ou reproduite sous aucune forme, par quelque moyen que ce soit ou (ii) distribuée sans le consentement préalable écrit de Prologis.

À propos du département Recherches de Prologis

Le département de recherche de Prologis étudie les tendances fondamentales et d'investissement ainsi que les besoins des clients Prologis afin d'identifier les opportunités et d'éviter les risques sur les quatre continents. Outre la publication de livres blancs et autres rapports de recherche, il participe aux décisions d'investissement et aux initiatives stratégiques à long terme. Prologis publie des études sur les dynamiques de marché qui impactent ses clients, y compris les enjeux et changements au niveau mondial de la supply chain, pour logistique et l'immobilier. L'équipe de recherche Prologis travaille en collaboration avec tous les autres services de l'entreprise pour contribuer à conquérir de nouveaux marchés, à favoriser son expansion, ses acquisitions et ses stratégies de développement.

À propos de Prologis

Prologis Inc. est leader mondial de l'immobilier logistique agissant sur des marchés très fermés, à forte croissance. Au 30 juin 2020, la société possède ou détient des parts, dans des propriétés immobilières achevées ou en développement, pleinement ou conjointement, qui s'élèvent à environ 89 millions de mètres carrés dans 19 pays.

Prologis loue des entrepôts logistiques modernes à environ 5500 clients variés répartis dans deux grandes catégories : le B2B et la vente au détail/en ligne.

Prologis
3, avenue Hoche
75008 Paris
France
+33 (0)1 48 14 55 55
www.prologis.fr