

NOUVEAUTÉ

LES NOUVEAUX TERRITOIRES DE L'IMMOBILIER COMMERCIAL

De l'Hoteltainment au Metaverse, de nouvelles opportunités pour les acteurs de l'immobiliers

Découvrez dans cette étude :

- ▶ **Les secteurs les plus attractifs** pour développer des points de vente physiques
- ▶ **Les convergences à l'œuvre** entre Retail, hôtellerie et immobilier de loisirs, et leurs conséquences sur l'offre et les stratégies des acteurs de l'immobilier
- ▶ **Une analyse prospective** des nouveaux terrains de jeu de l'immobilier commercial : metaverse, dark stores, infrastructures sportives, salles de spectacles...
- ▶ **Les acteurs susceptibles de bousculer les cartes** dans l'immobilier commercial



CARTOGRAPHIE CHIFFRÉE

Evolution des superficies commerciales par secteur d'activité pour identifier les « verticales » les plus à risque et celles qui sont les plus attractives

DU RETAILTAINMENT À LA CITÉ VIRTUELLE



Sabrina TIPHANEAUX

Directrice d'études



@STiphaneaux

Ces dernières années, les distributeurs, comme les promoteurs immobiliers, ont entrepris un tournant stratégique en développant le Retailtainment. Pour diriger le chaland vers les magasins physiques, ils misent sur la scénarisation des espaces de vente et l'expérience émotionnelle du consommateur. En boostant le e-commerce, la crise sanitaire a rendu encore plus pertinent ce tournant opéré par le commerce traditionnel.

Mais la pandémie a également profondément modifié les habitudes de vie des consommateurs, leurs déplacements pendulaires... impliquant de nouvelles manières de consommer et une nouvelle géographie des zones commercialement attractives. A cela s'ajoute la baisse de la fréquentation touristique, notamment des clientèles asiatiques et désormais russes.

Indépendamment de ces bouleversements sociétaux, plusieurs autres grandes mutations redessinent le territoire de l'immobilier de commerce. D'un côté, les grands opérateurs hôteliers et les centres sportifs ont évolué vers un modèle économique basé sur les flux, transformant parfois leurs établissements en mini pôles de Retail. De l'autre, le metaverse s'est invité dans les réflexions stratégiques des marques et des enseignes. Dans les deux cas, l'univers du jeu, du divertissement et du loisir converge avec l'immobilier commercial.

Quels seront les nouveaux territoires où retailers, foncières et promoteurs devront investir afin de capter les nouveaux flux de chalands, réels comme virtuels ?

Méthodologie



BUSINESS CASES

Des exemples d'initiatives innovantes par des acteurs français et étrangers, ayant enclenché des mutations majeures et dessinant les mouvements stratégiques à venir



MODÉLISATION

A partir de statistiques de marché, nous construisons des données inédites concernant les verticales de l'immobilier commercial, sous l'angle des flux et des superficies



APPROCHE PROSPECTIVE

Anticiper les nouveaux modèles et les besoins des marchés est le cœur de notre savoir-faire. Celui-ci s'appuie sur l'identification de signaux faibles découlant d'entretiens et du desk research



Plan de l'étude

Aller à l'essentiel : synthèse de l'étude et enseignements clés

La surcapacité de superficies commerciales a augmenté avec la crise, mais pas dans toutes les filières

Cartographie chiffrée des filières commerciales les plus attractives pour les points de vente

Evaluation de la surcapacité ou sous-capacité de superficies commerciales à horizon 2027

L'immobilier commercial opère un tournant stratégique

Centres commerciaux : le Retailtainment est une réalité. Etat des lieux des pratiques

« Hoteltainment » : les grands opérateurs hôteliers et les centres sportifs transforment leurs établissements en pôles de shopping et de divertissement

Les grandes ruptures qui redessineront l'immobilier commercial

Travel Retail : quelles perspectives dans un contexte de crise géopolitique majeure ?

Télétravail : quel impact sur les zones de chalandise, la restauration et le commerce ?

Dark stores hybrides : Qu'est-ce que cela signifie pour l'immobilier commercial ?

Arenas, stades, grands auditoriums : demain des lieux de vie et des opportunités d'implantations commerciales

Metaverse et immobilier commercial

Du Retailtainment à la cité virtuelle : le metaverse peut-il devenir structurellement un terrain de jeu pour les promoteurs d'immobilier commercial ?

Et donc ? ...

SWOT des différentes mutations à l'œuvre : où se trouvent les potentiels de développement d'immobilier commercial ?

Au-delà des foncières et promoteurs déjà présents, quels seront les profils de nouveaux acteurs dans l'immobilier commercial ? A quoi ressemblera l'écosystème en 2027 ?

► Rendez-vous sur notre site www.lesechos-etudes.fr pour télécharger un extrait et consulter le plan détaillé de l'étude



PÉRIMÈTRE DE L'ÉTUDE

Les segments étudiés

- Centres commerciaux
- Commerces de détail
- Infrastructures touristiques avec une offre de commerces
- Infrastructures sportives avec une offre de commerces

Les typologies d'acteurs analysés

- Distributeurs
- Promoteurs immobiliers
- Foncières immobilières
- Opérateurs touristiques
- Exploitants d'enceintes sportives...

QUI SOMMES-NOUS ?

Depuis plus de 30 ans, **Les Echos Etudes** aide les décideurs à anticiper les tendances de leur marché et capter de nouvelles opportunités d'affaires.

Tendances émergentes, scénarios prospectifs, valorisation de marchés, data inédites : nos études vous permettent de prendre un temps d'avance !

Découvrez, également, nos offres sur-mesure pour :

- vous accompagner dans la mise en œuvre de votre plan stratégique : estimation de potentiel, positionnement d'offre, insights consommateurs...
- valoriser votre expertise et répondre à vos enjeux de communication grâce à nos baromètres et études co-brandées.

CES ETUDES POURRAIENT ÉGALEMENT VOUS INTÉRESSER :

- ▶ **Le marché du crédit immobilier**
Concurrence, digitalisation, élargissement de l'offre de services... : comment les acteurs veulent gagner la bataille du crédit immobilier ?
- ▶ **Les nouveaux marchés de l'immobilier et du tourisme et des loisirs**
Quels seront les prochains terrains de jeu des acteurs de l'immobilier de tourisme et des autres filières immobilières ?
- ▶ **Les marchés de la promotion immobilière à l'ère post-covid**
A combien s'élèvera la surcapacité de certaines filières immobilières et comment la réallouer à moyen terme ?

Bon de commande

Les nouveaux territoires de l'immobilier commercial

Version PDF

- Pour 1 utilisateur*
3 150 € HT - 3 323,25 € TTC (TVA à 5,5%)
- De 2 à 5 utilisateurs*
4 095 € HT - 4 320,23 € TTC (TVA à 5,5%)
- De 6 à 10 utilisateurs*
4 725 € HT - 4 984,88 € TTC (TVA à 5,5%)
- Plus de 10 utilisateurs*, nous contacter

Version papier

- 3 150 € HT - 3 323,25 € TTC (TVA à 5,5%)

Option papier

- Oui je souhaite recevoir un ou plusieurs exemplaires papier pour 315 € HT (TVA à 5,5%) l'unité, en plus de l'achat d'une version PDF.

Nombre d'exemplaires :

Option présentation orale de l'étude par l'expert auprès de vos équipes.

- Pour une présentation personnalisée, nous vous proposons un accompagnement sur-mesure.

Contactez nous au 01.49.53.63.00
Email : etudes@lesechos.fr

Coordonnées de l'utilisateur final

(Si plusieurs utilisateurs, nous communiquer leurs coordonnées accompagnées de ce bon de commande)

Nom : Prénom :

Fonction : Société :

Adresse :

Tél : E-mail :

Facturation

Société :

Email :

SIRET :

Contact :

Règlement

- Virement (RIB 31489/00010/00219548733/47 Crédit agricole - CIB)

- Chèque à l'ordre des Echos Solutions

- Carte bancaire sur lesechos-etudes.fr

- Règlement à réception de facture

Date :/...../..... Signature :

* L'article L.122-5 du Code de la propriété intellectuelle n'autorise que les copies ou reproductions strictement réservées à l'usage privé du copiste et non destinées à une utilisation collective. En complétant ce formulaire, j'accepte les conditions générales de ventes et d'utilisation qui sont disponibles sur le site www.lesechos-etudes.fr.

Les Echos Etudes collecte et traite vos données personnelles aux fins de gestion de votre commande. Si vous y consentez, vos données, notamment votre numéro de téléphone, pourront être utilisées à des fins de prospections commerciales par le groupe Les Echos Le Parisien et/ou ses partenaires.

Conformément à la réglementation en vigueur, vous disposez d'un droit d'accès, de rectification, d'opposition, de limitation et de portabilité de vos données.

Pour en savoir plus sur vos droits et nos traitements, consultez notre politique de confidentialité sur notre site internet www.lesechos-etudes.fr

Si vous souhaitez recevoir de notre part des offres de produits et services analogues, vous pouvez cocher cette case

Si vous souhaitez recevoir les offres de Groupe Les Echos Le Parisien, merci de cocher cette case

Si vous souhaitez recevoir les offres des partenaires du Groupe Les Echos Le Parisien, merci de cocher cette case