

Communiqué de presse

Le marché européen des commerces confirme sa dynamique en 2025, selon la dernière étude Retail Radar de Cushman & Wakefield

- *Plus de 1 800 transactions en commerce ont été finalisées en Europe par Cushman & Wakefield en 2025, confirmant le rôle clé du magasin physique dans la stratégie omnicanale des enseignes.*
- *Le secteur de la mode reste le moteur du marché locatif, représentant 35 % des surfaces louées.*
- *Les enseignes non spécialisées de type bazar/cadeaux atteignent un niveau record d'activité, totalisant 15% des transactions et 21% des surfaces louées.*
- *Le Food & Beverage poursuit sa progression, notamment grâce aux concepts de restauration rapide et aux chaînes internationales.*

Neuilly-sur-Seine, le 30 mars 2026 – Dans un contexte économique européen marqué par une croissance modérée mais stable, le **European Retail Radar H2 2025** publié par Cushman & Wakefield met en évidence un marché du retail particulièrement actif en 2025. Avec plus de 1 800 transactions locatives réalisées sur l'année, les enseignes confirment que le magasin physique demeure un pilier central de leur stratégie omnicanale de distribution. Cette tendance est renforcée par un niveau historique de la fréquentation touristique en Europe en 2025, soutenant la consommation dans les grandes métropoles.

Des tendances portées par le tourisme et la consommation

Le tourisme européen franchit un niveau historique en 2025, dopé par les flux intra-européens et un rebond des arrivées long-courrier (+18 % vs 2024). La confiance des ménages reste fragile, limitant la consommation, mais la baisse de l'inflation soutient une stabilisation progressive du pouvoir d'achat.

Le secteur de la mode domine largement l'activité locative

L'étude révèle la forte activité des enseignes de **mode**, représentant 35% des surfaces louées en 2025. Les enseignes les plus actives comme Zara, H&M, Uniqlo, Primark s'engagent dans des expansions ciblées, notamment via des flagships emblématiques en centres-villes.

Le secteur du **food & beverage** totalise 17 % des transactions en nombre, au plus haut niveau depuis 2022, alors que la surface louée reste stable (8 % de la surface totale). Cette dynamique est portée principalement par les boulangeries, cafés et chaînes de restauration rapide, des formats peu consommateurs d'espace.

Le segment non spécialisé **bazar/cadeaux** atteint un niveau record, avec 15 % des transactions et 21 % du total de la surface louée. Les enseignes telles que Miniso, Normal et Pop Mart confortent leur attractivité auprès d'un public jeune en recherche d'achats d'impulsion à prix abordables.

On constate en parallèle un essor des **enseignes asiatiques**, porté par TikTok, Instagram et les réseaux sociaux, notamment en beauté (K-beauty coréennes), loisirs, food & beverage et mode. Cette vague asiatique transforme profondément l'offre commerciale européenne, en injectant de nouveaux codes visuels et expérientiels.

Un retour marqué des segments premium et luxe

Le marché du luxe connaît une année exceptionnelle avec un nombre de transactions qui a plus que doublé en 2025, et une croissance de +42 % de la surface louée. Les marchés les plus dynamiques sont la France, l'Italie, l'Espagne et le Portugal avec une montée en puissance des enseignes de joaillerie et horlogerie. Malgré un léger recul en nombre de transactions, le segment premium a augmenté ses surfaces de 8%, et se positionne sur des locaux plus spacieux en privilégiant plus l'emplacement que le nombre de points de vente.

Le format boutique reste majoritaire

Le format boutique < 600 m² concentre 84 % des opérations de l'année, confirmant l'attrait des enseignes pour les petits formats, avec une taille moyenne en recul de 2% par rapport à 2024. Les surfaces 600–1 000 m² progressent légèrement (+4 %). À l'inverse, les surfaces > 2 000 m² reculent nettement (–14 % en nombre de signatures et –10 % de surface louée), sous l'effet de coûts d'exploitation élevés et d'une disponibilité limitée. Certaines enseignes restent toutefois en recherche de grands formats, notamment les acteurs spécialisés en équipement de la maison (décoration, mobilier et bricolage) qui ont représenté près de la moitié des surfaces louées sur les 5 dernières années. Les chaînes de bazar/cadeaux type Normal ou Hema occupent également une part importante de la demande sur les grandes surfaces.

Christian Dubois, Head of Retail Leasing France de Cushman & Wakefield ajoute : « *Les enseignes affinent leurs stratégies : moins d'espaces, de meilleurs emplacements et des flagships plus immersifs. En Europe, l'immobilier n'est plus seulement un actif, c'est un avantage concurrentiel.* »

Des loyers prime en progression sur tous les formats

Les loyers prime des artères commerçantes augmentent de +3,3 % fin 2025, soutenus par une demande extrêmement forte pour les emplacements phares des artères prime des grandes capitales européennes (Paris, Milan ou Londres). Les loyers des retail parks progressent eux aussi avec une croissance de +2 %, portée par une forte rétention des enseignes et une faible vacance. Les centres commerciaux, avec des loyers en hausse de +1,1%, entrent progressivement dans une phase de stabilisation après plusieurs années de réajustement des valeurs locatives.

En conclusion, le marché européen des commerces aborde 2026 avec un mélange de résilience et de sélectivité. Les enseignes privilégient les emplacements les plus stratégiques, investissent dans des flagships expérientiels et optent pour des formats « sur mesure ». Dans ce contexte, la montée du luxe, l'essor spectaculaire des enseignes asiatiques et la bonne tenue des boutiques de bazar/cadeaux témoignent d'un secteur retail en pleine transformation, plus agile, plus international et plus centré sur l'expérience client.

-FIN-

CONTACTS MEDIA CUSHMAN & WAKEFIELD FRANCE

Galivel & Associés

Carol Galivel / Julien Michon / Tiphany Rouaud

galivel@galivel.com

Tel : +33 1 41 05 02 02

À propos de Cushman & Wakefield

Acteur mondial des services dédiés à l'immobilier d'entreprise, Cushman & Wakefield (NYSE : CWK) conseille investisseurs, propriétaires et entreprises utilisatrices dans toute leur chaîne de valeur immobilière, de la réflexion stratégique jusqu'à l'aménagement des locaux. Le groupe accompagne ses clients utilisateurs et investisseurs français et internationaux, dans la valorisation de leurs actifs immobiliers en combinant perspective mondiale et expertise locale à forte valeur ajoutée, à une plateforme complète de solutions immobilières. Avec près de 53 000 collaborateurs, 350 bureaux et 60 pays dans le monde, Cushman & Wakefield a réalisé un chiffre d'affaires de 10,3 milliards de dollars en 2025, par ses principales lignes de métiers : Agence et conseil à la transaction, Capital Markets, Valuation & Advisory, Asset Services, Facilities Management, Project management et Design+ Build. Animé par la conviction que l'excellence est un objectif permanent exprimé à travers son positionnement de marque « Better never settles », le groupe est régulièrement récompensé pour sa culture d'entreprise.

Pour en savoir plus, rendez-vous sur www.cushmanwakefield.com