

paru dans

LE FIGARO

INFORMATION

IMMOBILIERE

COMMERCES : LA PRIME AU RENDEMENT

Après s'être développées tout azimuts, les enseignes privilégient la rentabilité sur tout autre critère, restructurant leurs implantations. L'apparition de nouvelles enseignes et de nouveaux concepts soutient le marché qui demeure actif comme le soulignent Monique Ast

Quelles sont les zones les plus recherchées ?

Monique Ast : On note la montée en puissance de certains quartiers de la capitale comme par exemple la rue Saint-Honoré.

Qui fait la demande aujourd'hui: les enseignes, les indépendants ?

Monique Ast : Les indépendants sont présents au travers de la franchise avec de petits budgets pas réalistes au regard des emplacements, les enseignes au niveau du succursalisme sont plus présentes.

Monique Ast : les étrangers représentent 80 % de la demande sur les emplacements n° 1.

Quel impact a le ralentissement de la croissance sur l'activité commerciale ?

Monique Ast (Monique Ast Immobilier) : Le marché est globalement un peu moins porteur : les clients sont frileux face aux incertitudes géopolitiques. Nous avons néanmoins une demande active pour des emplacements dits n° 1, de prestige tant en location qu'en investissement et pour des boutiques à budgets élevés. Le secteur qui est aujourd'hui le plus difficile, c'est celui des budgets intermédiaires.

Monique Ast : Il n'y a plus de course à l'emplacement. Le comportement des enseignes françaises et étrangères diffèrent. Les premières ciblent désormais davantage leurs recherches et sont très attentives à la rentabilité. Les secondes portent encore une grande attention à l'image.



Monique AST
(Monique Ast Immobilier)