



DILS



EOL.

T2 2026 - FRANCE

RETAIL CAPITAL MARKETS

INDICATEURS ÉCONOMIQUES



+0,7%

Prévision annuelle du PIB
en 2026



+10%

Évolution du nombre de
créations d'entreprises
Sur 1 an | juin 2025 – mai 2026



8,1%

Taux de chômage national
au T1 2026
(+0,7 pts sur 1 an)



+1,8%

Évolution du taux d'inflation
Glissement annuel – juin 2026
+2,7% de prévision en décembre 2026



3,65%

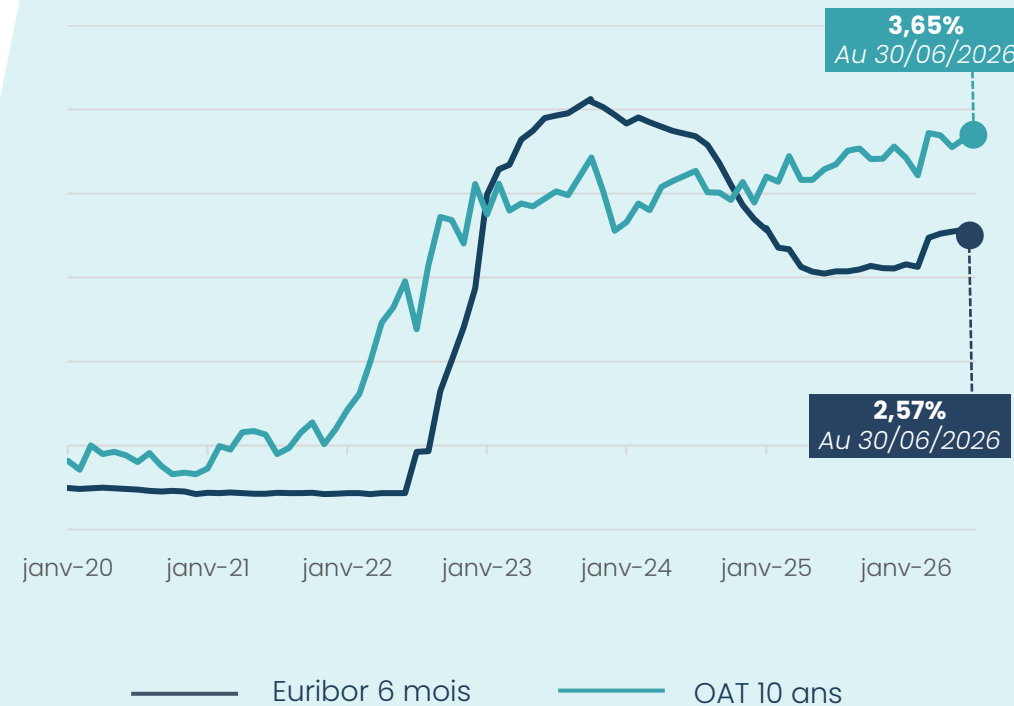
OAT 10 ans au 30/06/2026
*Légère baisse de l'OAT ce trimestre avec -
0,2% | hausse à prévoir ces prochaines
semaines*



84

Confiance des ménages
juin 2026
+2pts vs. mai 2026 mais -5pts sur 1 an

Evolution OAT 10 ans et Euribor 6 mois



LE MARCHÉ DE L'INVESTISSEMENT

S1 2026

Contexte global de l'investissement en immobilier d'entreprise

Le marché français de l'immobilier d'entreprise totalise **6,63 Mds€ investis** au S1 2026, contre 6,06 Mds€ au S1 2025, soit **+9,3 % sur un an**. Après un T1 limité à 2 Mds€, le marché a enregistré un **net rebond au T2 avec 4,6 Mds€ investis**. Cette progression doit toutefois être fortement nuancée : elle **repose principalement sur une opération exceptionnelle**, : la cession du portefeuille d'actifs d'activités de Proudreed à Blackstone pour ~2,3 Mds€. En dehors de cette transaction, la dynamique du marché **serait restée très modérée**, confirmant un environnement d'investissement toujours contraint. Le contexte macroéconomique et géopolitique demeure en effet défavorable.

La **répartition géographique** des investissements évolue également : **la part de l'Île-de-France recule de 61,8 % au S1 2025 à 46,6 % au S1 2026**, principalement en raison du poids exceptionnel de l'opération Proudreed/Blackstone dans les volumes régionaux. Hors cette transaction, l'Île-de-France aurait conservé une domination plus conforme aux standards historiques, représentant 67,7 % des volumes au T1 2026.

+9%
Vs. S1 2025

6,6 Mds€
Volume investi

BUREAUX

Une contraction toujours marquée, particulièrement en régions

Les bureaux totalisent **1,93 Mds€ investis** au S1 2026 (797 M€ au T1 - 1,13 Mds€ au T2), en **recul de ~22 %** sur un an. Le marché est très concentré **en Île-de-France** (1,64 Mds€, ~85 % du volume), contre 291 M€ en régions (~15 %). Cette concentration tient à **plusieurs transactions majeures du T2** : portefeuille de **3 sites Thales** cédé par Covivio et Crédit Agricole Assurances (**~245 M€**) ; l'immeuble **39 rue du Colisée** (Paris 08), cédé par BNPP AM (**~140 M€**) ; l'actif **Magnetik**, cédé par J.P. Morgan et LaSalle IM (**~128 M€**). Le marché reste **pénalisé par les incertitudes** sur les **nouveaux usages** immobiliers, les **arbitrages des entreprises** et les **exigences croissantes** des investisseurs en qualité d'emplacement et de performance environnementale.

LOGISTIQUE & LOCAUX D'ACTIVITÉS

Une progression artificielle portée par une opération exceptionnelle

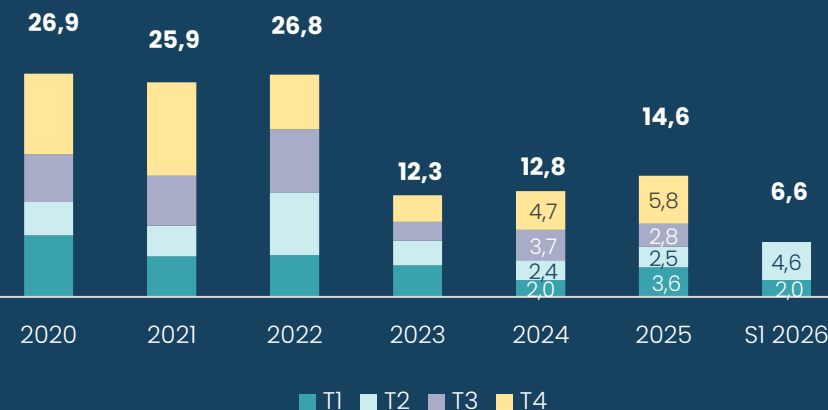
La logistique et les locaux d'activités totalisent **2,9 Mds€ investis** au S1 2026, en **progression de ~58%** sur un an. Cette hausse masque des **dynamiques opposées** : **La logistique recule fortement** (432,5 M€ investis), soit environ -71% sur un an tandis que **les locaux d'activités bondissent à ~2,5 Mds€** (+586 %). Cette performance tient toutefois à la **cession du portefeuille Proudreed à Blackstone** : hors cette opération, le segment resterait en net recul, dans un contexte de ralentissement économique, d'incertitudes géopolitiques persistantes et d'un environnement politique français encore fragile.

COMMERCE

Une classe d'actifs résiliente, portée par quelques transactions majeures

L'immobilier de commerce totalise **1,75 Mds€ investis** au S1 2026 (882 M€ au T1 et 876 M€ au T2), un niveau globalement **stable** (+1,3 %) par rapport au S1 2025 (1,73 Mds€). Le commerce représente ainsi **~27 % des volumes investis** en immobilier d'entreprise sur le semestre. Cette part recule en relatif au deuxième trimestre, **mais demeure stable en valeur absolue, confirmant la résilience du segment**.

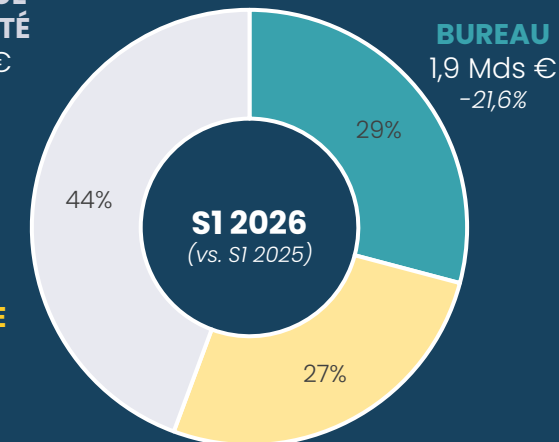
Investissement en immobilier d'entreprise en France, par trimestre (en Mds €)



Montant investi au 2026 par typologie d'actif

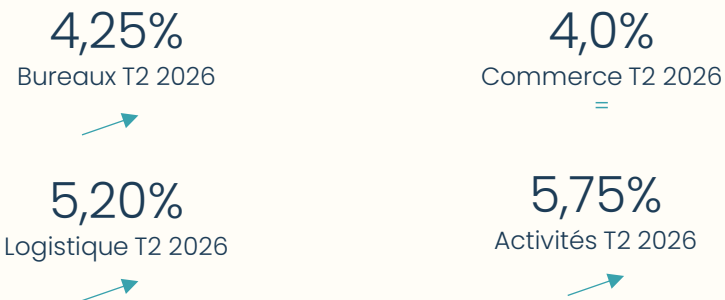
LOGISTIQUE ET ACTIVITÉ
2,9 Mds €
+58%

COMMERCE
1,8 Mds €
+1,3%



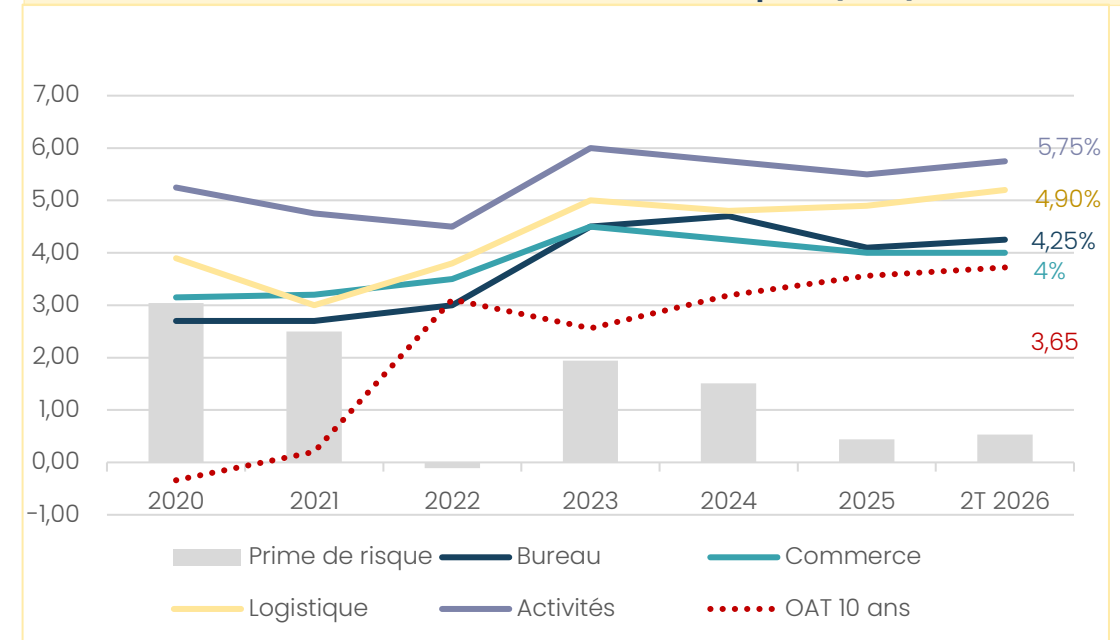
LE MARCHÉ DE L'INVESTISSEMENT

Evolution des taux de rendement « prime » entre T1 2026 et T2 2026



Au deuxième trimestre : l'OAT 10 ans s'est stabilisée autour de 3,6-3,7 %. Cette stabilisation fragile n'a pas suffi à desserrer la contrainte sur la prime de risque immobilière, qui continue de peser sur la fluidité du marché.

Evolution des Taux de rendement "prime" sur le marché de l'investissement en immobilier d'entreprise (en %)



INDICATEURS COMMERCE



-0,6%

Évolution de la consommation
des ménages en biens
Au T1 2026



50,1 Mds€

CA e-commerce au T1 2026
+4,7% sur 1 an



90

Climat des affaires du commerce
de détails (y compris commerce et
réparation automobiles)
*Légère hausse en 1 mois mais dégradation
depuis février 2026 avec -8pts*



-2,89%

Variation de l'ICC sur
1 an (T1 2026 / T1 2025)



-0,45%

Variation de l'ILC sur
1 an (T1 2026 / T1 2025)



+0,09%

Variation de l'ILAT sur
1 an (T1 2026 / T1 2025)



LE MARCHÉ DE L'INVESTISSEMENT

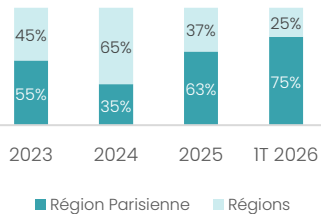
Immobilier de commerce T2 2026

27%

Volume investi
en immobilier
de commerce

+1%
Vs. T1 2025

Répartition du montant investi
en immobilier commercial selon
la localisation géographique
depuis 2023 (en pourcentage)



Commerce de centre-ville : 73% du volume investi

Segment dominé par **un nombre restreint d'opérations de grande taille sur les artères parisiennes les plus recherchées** (91 avenue des Champs-Élysées, 29-33 avenue des Champs-Élysées, BHV Marais, 336-340 rue Saint-Honoré). Le marché parisien est porté par des **flux piétons élevés et une demande locative très forte**, face à un nombre très limité d'offres correspondantes. Le taux de vacance reste très faible sur les meilleurs axes.

À noter, la transaction significative à Marseille, avec l'acquisition par un club deal opportuniste (la Régie du Commerce et Foncière Beauvau) d'un portefeuille de pieds d'immeuble dans la ville.

Périphérie : 17% du volume investi

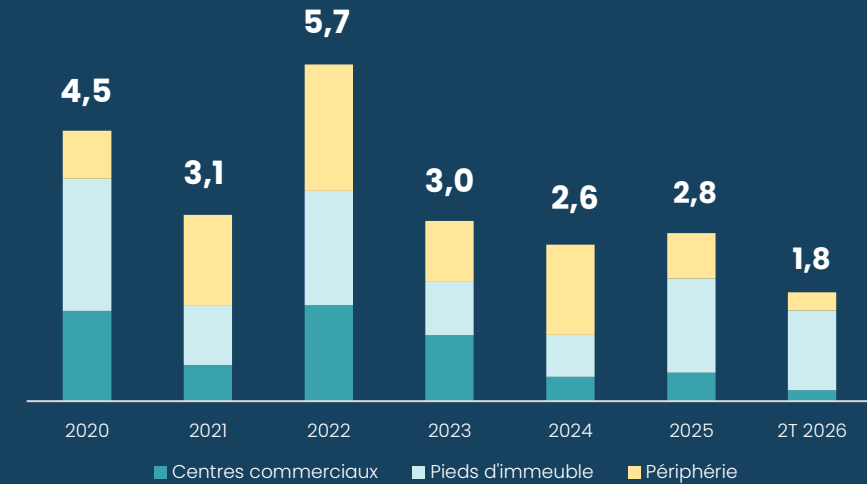
Un engouement toujours marqué pour cette classe d'actifs, mais la rareté des produits disponibles continue de freiner le déploiement des liquidités. Ce segment bénéficie de fondamentaux solides — taux d'occupation élevés, indexation, flux consommateurs résilients, prime à l'existant — et offre par ailleurs **des rendements attractifs, compris en majorité entre 6 % et 8 %, parmi les plus compétitifs de l'immobilier d'entreprise.**

Les fonds core / core+, français comme étrangers, sont en recherche active de trophy assets sur des volumes compris entre 20 et 100 M€, à l'image du retail park Pont-de-Pierre à Garges-lès-Gonesse (cédé par Arkéa à Redevco). **Les SCPI, sociétés de gestion et investisseurs privés, notamment sur le segment 5-20 M€, se montrent également très dynamiques de même que les foncières et les utilisateurs**, dont la présence reste soutenue sur ce marché, comme l'illustrent les cessions du Shop Park Toulouse Fenouillet, de L'Oseraie à Osny, et du retail park d'Honfleur.

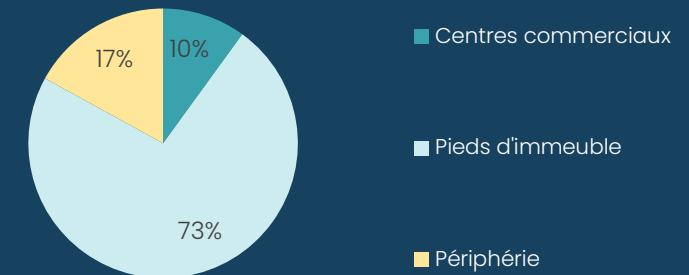
Centres-commerciaux : 10% du volume investi

Le segment des centres commerciaux reste très opportuniste au S1 2026, faute d'acteurs prêts à déployer des capitaux sur cette classe d'actifs. Une transaction significative vient toutefois marquer le semestre : l'acquisition par Carmila de la galerie commerciale de Quetigny. L'opération illustre la tendance de fond observée sur cette classe d'actifs, où les institutionnels restent globalement absents, et où ce sont les acteurs privés et/ou pure players qui captent, de manière opportuniste, les opportunités attractives disponibles.

Investissement en commerce en France par secteur (en Mds €)



Proportion du montant investi par typologie d'actif commerce au T2 2026



LE MARCHÉ DE L'INVESTISSEMENT

Immobilier de commerce au T2 2026

Taux de rendement « prime » Retail au T2 2026

4%	6%	5,25%
Pieds d'immeuble T2 2026	Périphérie T2 2026	Centres commerciaux T2 2026
=	=	↗

Au T2 2026, **les taux prime retail restent globalement stables**, à l'exception des centres commerciaux, pénalisés par le faible appétit des investisseurs.

Le trimestre souffre toutefois **d'un déficit de transactions de référence**, ce qui limite la capacité du marché à confirmer ces niveaux avec certitude.

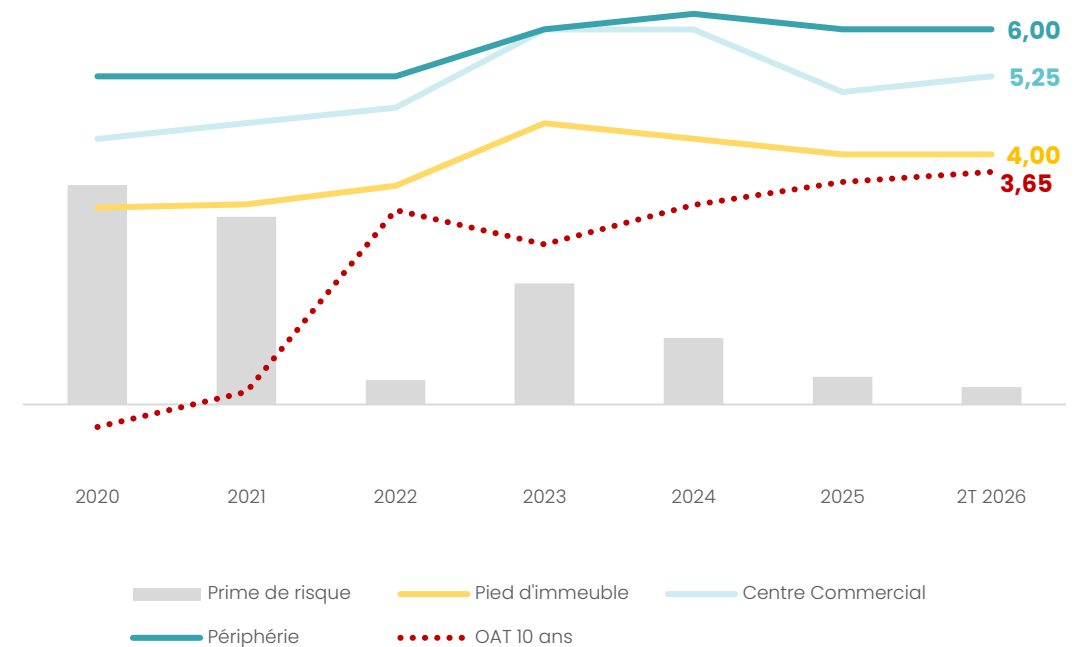
Cette rareté des signaux prix, conjuguée à **la remontée de l'OAT 10 ans vers les 4 %**, fait planer un **risque de correction dans les mois à venir**, en particulier sur les segments les moins liquides

- **Pied d'immeuble (4 %)** : des opérations « core » sont en cours sur les meilleures artères parisiennes (Montaigne)

- **Centres commerciaux (5,25 %)** : taux largement théorique, faute de transactions « prime » de référence ces dernières années.

- **Périphérie (6 %)** : une opération en cours dans la région lyonnaise devrait se finaliser proche de ce niveau.

Evolution des taux de rendement « prime » en immobilier de commerce (en %)



TRANSACTIONS NOTABLES

High street



Immeuble mixte / PARIS 08 (75)
29/33 Avenue des Champs Elysées

T2 2026

12 000 m²

Vacant

400 m€ / NA

Vendeur : Icade

Investisseur : Black Swan

Périphérie



Retail park / Pont de Pierres
Garges Les Gonesses (93)

T2 2026

32 000 m²

Brico Dépôt, Centrakor, Lidl, Action, Chaussea, Fitness Park

60 m€ | 6,75%

Tikehau

Redevco

Périphérie



Retail park / ZC E.LECLERC
Honfleur (14)

T2 2026

5 500 m²

Fresh, Louise, Darty, Maxi Zoo, ...

11 m€ | 6,8%

Privé

Midi 2i

Centre commercial



Grand Quetigny (21)
Galerie commerciale : 66 cellules

T2 2026

13 650 m²

Darty, H&M, Intersport, Maison du Monde, ...

45 m€ | NC

HIH

Carmila

LE MARCHÉ DE L'INVESTISSEMENT

TENDANCES ET PROSPECTIVE

Commerce



SPOTLIGHT

Le développement des enseignes de la restauration : un témoin de l'évolution des comportements des consommateurs et des espaces urbains



Les facteurs de succès des chaînes de restauration

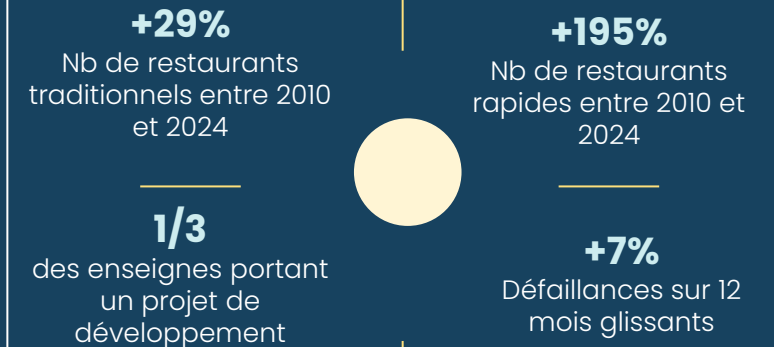
Une chaîne de restauration renvoie à un réseau de plusieurs points de vente (en propre ou en franchise), exploités, sous une seule et même marque, uniformisés selon une identité commune, une offre unique de produits et des procédés de fabrication et de service standardisés. Le développement de restaurants en chaîne permet d'accroître la visibilité de la marque à l'échelle (inter)nationale tout en réduisant les coûts d'exploitation.

Parmi les facteurs relatifs à son fonctionnement, la restauration chaînée tire son succès, et c'est une de ses raisons d'être, de ses prix attractifs (ou du moins perçus comme tels par ses clients malgré la tendance à la hausse des prix à la consommation), grâce à des économies d'échelles plus importantes (au niveau de la logistique notamment). Cet atout semble davantage peser pour la restauration rapide (avec en plus la rapidité du service) et pour les chaînes de buffets à volonté (qui appliquent un prix fixe sans limite de nourriture consommée). La spécialisation de chaque enseigne dans un type de plat ou de produit emblématique (déclinable en de multiples variantes) fabriqué selon des procédés standardisés permet également de massifier et rationaliser la logistique pour l'approvisionnement des restaurants. La restauration rapide est souvent montée comme un exemple d'optimisation logistique. C'est par exemple le cas de McDonald's avec son partenaire logistique Martin Brower, qui structure sa logistique autour de 8 plateformes en France et dispose d'une organisation de transport très structurée. Martin Brower fait aussi figure d'exemple sur l'innovation environnementale notamment au sein du club Demeter

Pour consolider leur développement à grande échelle et à moindre frais, toutes les enseignes de restauration chaînée sans exception ont eu moins recours à l'ouverture de nouveaux établissements en propre qu'en franchise. De nos jours, c'est cette stratégie d'expansion en franchise qui continue de soutenir la croissance de la restauration chaînée, malgré une baisse constatée de la fréquentation par établissement.

Enfin, des grands groupes leaders ont constitué des portefeuilles d'enseignes pour capter plus de clientèle tout en amortissant les risques liés aux variations de fréquentation. Huit grands groupes multi-enseignes constituent des fers de lance incontournables : Bertrand (Burger King, Hippopotamus, Léon, Le Paradis du Fruit, Pitaya, ...) ; Yum (KCF, Pizza Hut) ; Le Duff (Brioche Dorée, Del Arte, ...) ; Agapes Restauration (Flunch,...) ; QSRP (Quick, O'Tacos, Dunkin', G la Dalle, ...) ; Delineo (La Croissanterie, ...) ; Wagram Food Service (Columbus Café & Co, Krispy Kreme, ...) ; Baudaire (La Boucherie, Courtepaille, ...).

La restauration en France



SPOTLIGHT

Le développement des enseignes de la restauration : un témoin de l'évolution des comportements des consommateurs et des espaces urbains

Les logiques d'implantation des chaînes de restauration : un avantage pour la restauration rapide

Le choix du site pour l'implantation d'un nouvel établissement dépend entre autres de : Ces critères expliquent en partie les logiques d'expansion géographique des chaînes de restauration en fonction de la zone ciblée (centre-ville historique, proche et moyenne périphéries, couronne périurbaine, espace rural, axe routier et clientèle de transit). A l'échelle de la France, on constate que la croissance de la restauration rapide est nettement supérieure à celle de la restauration à table : chaînes et indépendants confondus, entre 2010 et 2024, le nombre de restaurants traditionnels a crû de 29% et celui des restaurants rapides de 195%. Cette tendance est similaire dans tous les types de villes quelle que soit leur taille.

D'un point de vue conjoncturel, la crise du Covid-19 et l'inflation des prix à la consommation ont rebattu les cartes.

Les enseignes de restauration à table du Groupe Baudaire placé en redressement judiciaire depuis 2026 font face aux remboursements des dettes contractées durant la crise sanitaire et à la baisse du pouvoir d'achat des consommateurs.

Malgré une hausse de 30% des prix entre 2016 et 2025 (avec une accélération en 2022, en réponse à la croissance des coûts d'exploitation), l'arbitrage budgétaire des Français demeure en faveur de la restauration rapide, perçue comme plus économique que la restauration à table. De fait, Flunch connaît un regain d'activité, au terme d'un long redressement judiciaire achevé en 2022 et d'une réinvention en profondeur de son concept avec des plats à petits prix ; Pacific, qui compte déjà 13 buffets « XXL » projette de nouvelles ouvertures compte tenu de son succès, malgré la hausse du prix de sa formule à volonté depuis 10 ans.

D'un point de vue stratégique, les choix de développement des enseignes de restauration rapide sur toutes les strates du territoire se sont avérés efficaces.

Les axes routiers demeurent des sites d'implantation privilégiés pour leur accessibilité et les flux de passages drainés. Les aires d'autoroute, de plus en plus aménagées comme des centres-commerciaux, sont très convoitées par les franchises de boulangerie-pâtisserie (Paul, Brioche Dorée, La Mie Câline et Marie Blachère) ou de fast-food (Burger King, McDonald's, KFC). L'avantage pris par la restauration rapide est indéniable : en 2025, elle représente 75% du marché des chaînes, soit 311 enseignes (contre 141 chaînes de restauration à table) et 1 restaurant sur 100 est lié à une des 11 plus grandes chaînes de restauration rapide présentes sur le territoire.

TOP 3 enseignes en CA (2024)



Sources : Food Service Vision

TOP 3 enseignes en nombres de restaurants (2024)



Sources : Food Service Vision

SPOTLIGHT

Le développement des enseignes de la restauration : un témoin de l'évolution des comportements des consommateurs et des espaces urbains

Le cas des centres-villes à forte concentration d'enseignes de restauration rapide

Les enseignes de restauration rapide sont en croissance partout en France comme les commerces alimentaires (+348 boutiques en 2017 et 2023), les instituts de beauté (+179 boutiques sur la même période), les salles de sport spécialisées ou les enseignes de téléphonie. D'autres secteurs sont en déclin comme le prêt-à-porter classique (l'habillement a perdu 50 000 emplois en dix ans), les librairies ou les magasins d'équipement.

En revanche, la répartition géographique des enseignes de restauration rapide est inégale entre communes et au sein d'un même commune.

Certains centres-villes concentrent un nombre important d'enseignes comparativement à d'autres commerces ou services de proximité. En n'incluant que les offres de hamburgers, tacos, kebabs, et pizzas à emporter, La Courneuve comptait 18 fast-foods pour 12 pharmacies en 2021, Annonay (Ardèche) 13 fast-foods pour 7 pharmacies en 2023. A l'inverse, Neuilly-sur-Seine ne comptait « que » 6 fast-foods ou sandwicheries, sans compter les bar à salades « haut-de-gamme », pour 18 pharmacies en 2021, et Vire (Calvados) 5 fast-foods pour 7 pharmacies en 2023. Le second facteur est d'ordre démographique et sociologique. La restauration rapide chaînée s'adresse en général à une clientèle demandeuse de repas rapides, pratiques et à prix abordable pour la pause-déjeuner en semaine ou les loisirs le soir et les weekends. Avec un ticket-moyen de 12 euros en 2024, le prix bas reste un atout décisif mais les plus jeunes (la GenZ) apprécient également la street-food asiatique bien plus chère que les fast-foods classiques. En revanche, dans les communes à forte densité d'enseignes de fast-food (type hamburgers, pizzas, kebabs et tacos), la population est à la fois plus jeune et plus pauvre que la moyenne nationale : à Valenciennes, en 2023, 42% de la population est âgée de moins de 30 ans, 37% vit sous le seuil de pauvreté (contre 14% pour la moyenne nationale), et 13% est au chômage. Autrement dit, l'âge, le niveau de revenu et la catégorie socio-professionnelle de la population d'une commune influent sur la gamme et la densité des enseignes de restauration rapide implantées.

La restauration sur le marché de l'investissement en immobilier de commerce

Grande chaîne très appréciée des investisseurs

(Mc Donalds, Burger King, Quick, KFC)

Volume d'investissement liquide

Compris entre 0 et 5m€ par unité : large spectre d'investisseurs

Business model éprouvé

Performances opérationnelles lisibles et rassurantes pour les investisseurs

Couple rendement/ risque attractif

face aux autres classes d'actifs



5

Countries

700+
professionals

Since 1971

50+

Years of experience

4 + million

Square meters managed

5 + billion

Euros in annual transactions

1 + million

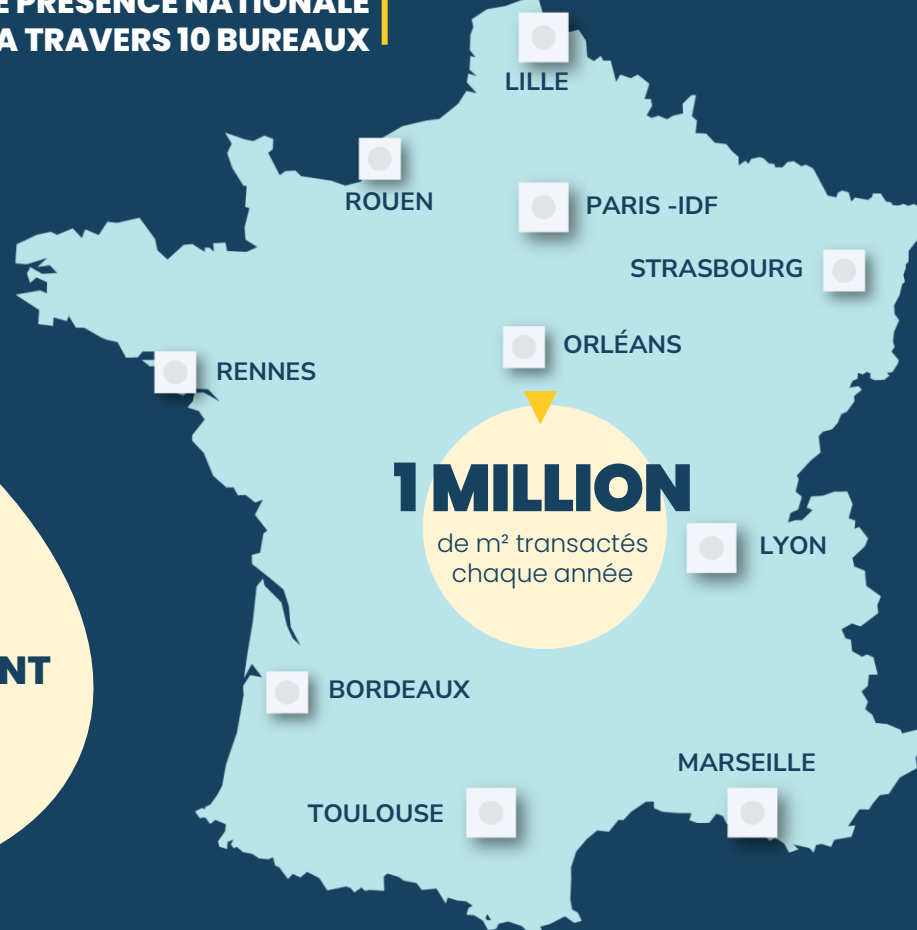
Annual square meter leased

Office. Retail. Logistics. Hospitality. Living.

EOL EN QUELQUES CHIFFRES

70 COLLABORATEURS

UNE PRÉSENCE NATIONALE
À TRAVERS 10 BUREAUX



3 MÉTIERS STRATÉGIQUES

▶ **COMMERCIALISATION**

▶ **INVESTISSEMENT FINANCEMENT**

▶ **AMO & CONSTRUCTION**

3 PÔLES OPÉRATIONNELS



LOGISTIQUE

Plateformes logistiques,
cross-dock et messagerie



ACTIVITÉ

Locaux d'activité, entrepôts,
bureaux



COMMERCE

Retail park, pied d'immeuble et
centres commerciaux

A PROPOS D'EOL RETAIL

PRÈS DE 200 MISSIONS
DE CONSEIL À LA VENTE
ET À L'ACQUISITION

500 000
MÈTRES CARRÉS
DE COMMERCE VENDUS

CONSULTEZ
toutes nos
références dans
notre brochure
digitale

20 ANS
D'EXPERTISE
EN IMMOBILIER DE COMMERCE

Retail park, commerce de centre-ville et de proximité, centres commerciaux, depuis plus de 20 ans, EOL Retail accompagne les commerçants, les investisseurs, les promoteurs et les collectivités locales sur le marché de l'immobilier de commerce en France.

4 MÉTIERS
COMMERCIALISATION
CONSEIL EN IMPLANTATION
CONSEIL EN INVESTISSEMENT
MONTAGE & DÉVELOPPEMENT

680 000 M2
DE SURFACES LOCATIVES
COMMERCIALISÉES

CONSEIL EN IMPLANTATION
MONTAGE & DÉVELOPPEMENT
CAPITAL MARKETS
COMMERCIALISATION

EQUIPE DÉDIÉE RETAIL



Emmanuel CLOËREC
Directeur
département Retail



Maëla BELLAHOUEL
Office Manager

PÔLE ÉTUDE



Géraldine BINTEIN
Project Manager



Patricia COIFFIER
Chef de Projet

INVESTISSEMENT



Fanny BOUCHEZ
Analyste
CAPITAL MARKETS

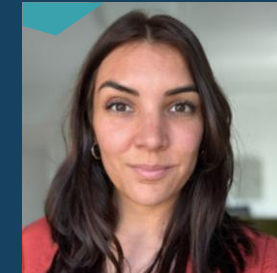


Lucas MASSIMI
Consultant
CAPITAL MARKETS

COMMERCIALISATION



Mélanie LEBON
Consultante
RETAIL PARK
FRANCE



Estelle HANCO
Consultante
Commerce –
Métropole du Grand
Paris

Emmanuel CLOËREC

Directeur département retail
ecloerec@eol.fr
+33(0)6 71 17 32 53

Lucas MASSIMI

Consultant – CAPITAL MARKETS
lmassimi@eol.fr
+33(0)7 76 11 97 04

Fanny BOUCHEZ

Analyste – CAPITAL MARKETS
fbouchez@eol.fr
+33(0)6 26 58 06 94

 **DILS**

 **EOL.**

Département Retail

10, quai de Bercy
94220 CHARENTON-LE-PONT
Bureau : +33(0)1 41 79 77 79
Fax : +33(0)1 43 75 80 36