

## **COMMUNIQUE DE PRESSE**

Amsterdam, le 16 novembre 2016

### **Enquête Consommateur de Redevco: À mesure que l'augmentation des activités en ligne intensifie la Polarisation du Marché Immobilier dans toute l'Europe, les acheteurs passent du « Besoin d'Acheter » au « Besoin de se Faire Plaisir »**

---

Une enquête approfondie menée auprès de 14 000 consommateurs dans six des principaux pays européens par la société foncière Redevco permet de conclure que l'Internet est en train de devenir un des éléments clés de l'intensification de la tendance à la polarisation du marché sur « l'expérience et la commodité » et à créer un « état d'esprit retail » influençant de plus en plus détaillants et investisseurs.

La convergence croissante entre une réalité sans cesse plus virtuelle de la vente en ligne et l'espace physique libère de plus en plus de temps pour les loisirs, les sorties au restaurant et autres activités dans des sites de shopping haut de gamme. Dans leur processus de shopping, les consommateurs déplacent de plus en plus l'accent du « besoin d'acheter », qui est de plus en plus souvent satisfait en ligne, vers un « besoin de se faire plaisir », qui peut être satisfait sur des sites commerciaux haut de gamme.

**Marrit Laning, responsable Recherche & Stratégie chez Redevco :** « Les gens nous disent qu'ils explorent activement leurs comportements de shopping sur l'Internet et que ce qu'ils apprécient le plus des deux grandes tendances commerciales de notre époque – l'expérience et la commodité – est de plus en plus souvent renforcé en ligne. Les schémas psychologiques de ces deux comportements semblent être plutôt différents et plus les vendeurs et investisseurs immobiliers sont capables de les identifier et de les cibler efficacement, plus de valeur ils peuvent ajouter à leur activité. »

Une expérience en ligne de plus en plus homogène est susceptible d'offrir une alternative à la commodité. Dans un même temps, l'accès à l'information permet aux consommateurs d'arriver bien préparés dans les magasins et de moins sentir la pression de conclure leur processus de shopping ici et maintenant. Dans le processus de shopping physique ce phénomène a déplacé l'accent de la conclusion de transaction vers des interactions sociales, telles que sorties restaurant et loisirs généraux. Les villes offrant des environnements haut de gamme et un large assortiment d'options culturelles et de divertissement gagnent donc du terrain sur celles qui ne le font pas.

L'enquête a également révélé des schémas clairs à travers les différentes tranches d'âge. Alors que la plupart des groupes d'âges sont également enclins à associer l'expérience avec la commodité, le besoin de se faire plaisir est plus prononcé chez les acheteurs plus jeunes. À mesure que ces jeunes chasseurs d'expérience avancent en âge, la demande d'environnements commerciaux haut de gamme à usage mixte prévaudra de plus en plus, stimulant encore plus l'attractivité des marchés de détail de premier choix.

**Laning poursuit :** « Attendu que les acheteurs deviennent de plus en plus exigeants dans leurs attentes vis-à-vis des sites et environnements commerciaux, nous devons nous assurer que nos choix d'investissement répondent à leurs besoins de manière plus holistique, tenant compte des tendances locales de l'attractivité relative des villes comme destinations commerciales. »

L'enquête Redevco : *Changer le Comportement du Consommateur - L'influence du Shopping en Ligne sur les Sorties shopping*, recouvrait des interviews menées auprès de 14 000 consommateurs



RETAIL REAL ESTATE INVESTMENT MANAGEMENT

## **COMMUNIQUE DE PRESSE**

en avril et en mai de cette année, réparties plus ou moins également entre le Royaume-Uni, l'Allemagne, la France, les Pays-Bas, la Belgique et l'Espagne, par groupes d'âge et par sexe.

### **FIN**

#### **À PROPOS DE REDEVCO :**

Redevco est une société de gestion d'investissements immobiliers indépendante et paneuropéenne, spécialisée dans l'immobilier commercial. Les 400 actifs qu'elle gère couvrent les plus grandes concentrations de commerce de détail en Europe. Nos professionnels chevronnés achètent, reconvertissent, louent et gèrent des biens immobiliers, en faisant en sorte que les portefeuilles reflètent au mieux les besoins de nos clients. Nous avons à cœur de réaliser des investissements à long terme alliant qualité et durabilité.

#### **Pour de plus amples informations, veuillez contacter :**

Priscilla Tomaso  
Head of PR & Corporate Communications  
Redevco B.V.  
Wibautstraat 224  
1097 DN Amsterdam, Pays-Bas  
Tél. : +31 20 599 6262  
Fax : +31 20 599 6263  
Courriel : [priscilla.tomaso@redevco.com](mailto:priscilla.tomaso@redevco.com)  
Site internet : [www.redevco.com](http://www.redevco.com)