

Fitness, santé et bien-être :

la nouvelle locomotive de l'immobilier commercial européen



L'immobilier commercial européen traverse une transformation profonde. Longtemps centré sur la mode et la distribution classique, le retail évolue aujourd'hui vers des lieux de vie hybrides, mêlant consommation, services et expériences. Parmi les moteurs les plus puissants de cette mutation figure l'intégration croissante des activités de fitness, de santé et de bien-être au sein des centres commerciaux et des pôles urbains.

Selon une récente étude de CBRE, l'appétit pour ces nouveaux usages ne cesse de croître et redéfinit durablement la performance des actifs commerciaux en Europe. Les salles de sport, cliniques médicales, centres de soins et espaces wellness s'imposent désormais comme des piliers structurants de l'immobilier de demain.

Des tendances démographiques lourdes en faveur de la santé intégrée

Plusieurs dynamiques de fond soutiennent cette transformation.

D'abord, le vieillissement de la population européenne entraîne une hausse structurelle de la demande en services de santé de proximité. Dans de nombreux

pays, les plus de 65 ans augmentent fortement, tandis que l'urbanisation concentre les besoins dans les grands pôles commerciaux urbains, renforçant l'intérêt de ces localisations pour les acteurs médicaux et paramédicaux.

Parallèlement, la montée en puissance de la prévention transforme les comportements des consommateurs. Une majorité d'Européens se considère désormais proactive dans la gestion de sa santé : suivi médical régulier, pratique sportive, nutrition, outils digitaux de monitoring et bien-être global. Cette évolution alimente directement la demande pour les secteurs du fitness et du wellness, appelés à se développer durablement dans les espaces commerciaux.

Ces mutations sociétales ne relèvent pas d'un effet de mode, mais d'un changement structurel des usages urbains.

Une maturité des marchés très hétérogène, créatrice d'opportunités

L'étude met en lumière une forte disparité entre pays européens dans l'intégration de ces nouveaux usages.

La Suède apparaît comme le marché le plus avancé, notamment pour la santé, avec une présence massive de cliniques, centres de soins et services médicaux directement implantés dans les grands centres commerciaux. L'Allemagne et le Royaume-Uni suivent, tandis que plusieurs marchés majeurs comme les Pays-Bas, l'Italie ou certaines zones françaises restent encore sous-équipés, offrant un fort potentiel de développement futur.

Côté fitness, l'Espagne, la France et la Pologne affichent une adoption rapide, avec au moins une salle de sport dans la quasi-totalité des grands centres commerciaux. En revanche, l'offre wellness demeure plus concentrée géographiquement, ce qui ouvre la voie à de nouvelles stratégies d'implantation progressive.

Pour les investisseurs et gestionnaires d'actifs, cette hétérogénéité représente un levier de création de valeur majeur : les marchés encore peu développés peuvent bénéficier d'un effet de rattrapage puissant.

Un impact direct sur la performance immobilière

Au-delà des tendances sociétales, l'intégration de la santé et du bien-être démontre déjà des effets mesurables sur la performance des actifs.

Les centres commerciaux accueillant des acteurs du fitness, de la santé et du wellness affichent une meilleure reprise de fréquentation post-pandémie que ceux qui en sont dépourvus. Entre 2024 et 2025, les actifs intégrant ces usages ont retrouvé un niveau de fréquentation proche de celui d'avant-crise, tandis que les autres restaient en retrait de près de 5 % en moyenne.

Cette surperformance s'explique par plusieurs facteurs :

- fréquentation régulière et récurrente (plusieurs visites par semaine)

- allongement du temps passé sur site
- diversification des profils de visiteurs
- consommation induite dans les commerces voisins

Autrement dit, ces activités transforment les centres commerciaux en véritables lieux de vie ancrés dans le quotidien.

Une croissance spectaculaire du fitness et un repositionnement de l'immobilier

Le secteur du fitness illustre parfaitement cette dynamique. Depuis 2019, les surfaces occupées par les salles de sport dans les portefeuilles suivis par CBRE ont plus que doublé, avec une hausse de plus de 100 % des mètres carrés dédiés à ces activités. Après le choc temporaire de la pandémie, la demande est repartie fortement, avec une croissance continue des ventes et des fréquentations

es centres commerciaux deviennent ainsi des hubs de pratiques sportives accessibles, souvent mieux situés et plus visibles que les salles indépendantes traditionnelles.

Dans le même temps, la santé s'impose comme un usage stratégique pour revaloriser des surfaces commerciales vacantes. Cabinets médicaux, centres d'imagerie, cliniques de soins rapides ou services de prévention trouvent dans ces localisations :

- une forte visibilité
- une accessibilité optimale (transports, parking)
- une fréquentation naturelle élevée

Cette intégration contribue à diversifier les revenus des actifs et à renforcer leur résilience face aux cycles économiques

Le boom du bien-être et de l'immobilier wellness

Au-delà du sport et du médical, l'économie du bien-être connaît une expansion spectaculaire en Europe. Le marché wellness européen représente désormais plus de 1 700 milliards de dollars et connaît une accélération continue depuis 2021.

Fait marquant : l'immobilier wellness (bâtiments intégrant des standards de santé, de confort et de bien-être) est le segment à la croissance la plus rapide, ayant plus que doublé depuis 2019. Certifications, design orienté santé, espaces hybrides et services intégrés deviennent progressivement des critères de valorisation immobilière majeurs

Ce mouvement s'inscrit pleinement dans la recherche de durabilité, de qualité de vie et de performance ESG.

Des bénéfices multiples pour tous les acteurs

L'intégration du fitness, de la santé et du bien-être génère une chaîne de valeur complète :

Pour les propriétaires et investisseurs :

- hausse de fréquentation
- loyers plus résilients
- diversification du mix locatif
- amélioration de l'image ESG
- valorisation long terme des actifs

Pour les exploitants :

- visibilité accrue
- clientèle régulière
- complémentarité avec les commerces voisins

Pour les usagers :

- accès simplifié aux services de santé
- gain de temps
- amélioration du bien-être quotidien
- lieux multifonctionnels plus attractifs.

Vers un nouveau modèle de l'immobilier commercial

L'immobilier commercial ne se limite plus à vendre des produits : il devient un écosystème de services, de santé, de loisirs et de bien-être. Cette évolution structurelle renforce la résilience des actifs face à la digitalisation du commerce et aux nouveaux modes de consommation.

Pour les investisseurs immobiliers, cette transformation ouvre des perspectives stratégiques majeures :

- repositionnement d'actifs existants

- arbitrage vers des usages à forte récurrence
- création de pôles urbains hybrides à haute valeur ajoutée

Chez Maubourg Patrimoine, l'analyse de ces nouvelles tendances structurelles fait pleinement partie de notre approche d'investissement immobilier durable : comprendre les usages de demain, anticiper les moteurs de valorisation et accompagner les évolutions profondes du marché.

Vous souhaitez contacter nos conseillers ?

✉ info@maubourg-patrimoine.fr

☎ 01.42.85.80.00