



SPECIALTY LEASING : NHOOD GÉNÈRE +34 % DE REVENUS POUR LES PROPRIÉTAIRES ET ENREGISTRE +7 % DE CROISSANCE EN 2025

Paris, 10 juin 2026 – Nhood, plateforme internationale de services et de solutions immobilières, annonce **+34 % de revenus générés pour ses clients depuis 2024** grâce au Specialty Leasing, confirmant son positionnement de **partenaire stratégique des acteurs du retail et des propriétaires** pour dynamiser, valoriser et activer leurs espaces commerciaux, et démontrant concrètement la valeur créée pour les actifs.

En 2025, l'activité a enregistré **une croissance de +7 % en Europe et en Afrique** sur l'ensemble de ses opérations. Porté comme une expertise dédiée au sein de l'offre globale de Nhood, le Specialty Leasing s'inscrit comme un levier agile et complémentaire, capable d'intervenir à chaque étape de la valorisation des actifs commerciaux.

Cette dynamique reflète le rôle stratégique croissant du Specialty Leasing dans la performance des actifs, grâce à l'activation d'espaces flexibles, la diversification de l'offre commerciale et l'introduction continue de concepts innovants à l'échelle du portefeuille.

Véritable **accélérateur de création de valeur**, il permet d'introduire de nouveaux usages, d'attirer des concepts différenciants et de renforcer durablement l'attractivité et la compétitivité des destinations retail.

Présent dans 7 pays, Nhood pilote plus de **2 500 espaces**, collabore avec **3 000 marques** et s'appuie sur une équipe internationale de **plus de 40 spécialistes**, mobilisés pour accompagner les clients sur l'ensemble des enjeux business et immobiliers.

Un levier stratégique de croissance

L'activité Specialty Leasing devient un pilier central de la stratégie de Nhood, contribuant à la performance, à l'innovation et à l'adaptabilité des actifs dans un environnement retail en mutation.

« Notre approche est centrée sur nos clients : nous aidons les marques à identifier les bonnes opportunités pour tester, se développer et changer d'échelle, tout en permettant aux propriétaires de maximiser la valeur et la flexibilité grâce à des solutions digitales pilotées par la data », ajoute **Angelique JULIE, Leader Specialty Leasing**.

« Nos résultats confirment la force de notre plateforme internationale pour attirer des concepts différenciants et créer de la valeur mesurable pour les actifs et nos partenaires », déclare **Daniel LORENZO, Head of Specialty Leasing & Marketing chez Nhood**.

La croissance récente repose sur l'intégration de marques internationales, l'activation d'espaces flexibles et l'expérimentation de nouveaux formats commerciaux et de services.

Nhood poursuivra le développement de cette activité avec l'ambition d'en faire une référence internationale d'ici 2026.



Des concepts expérientiels au service de la performance des actifs



Parmi les initiatives les plus emblématiques, *The Champions Burger*, concept *food expérientiel* d'envergure, illustre la capacité de Nhood à accompagner le déploiement et la montée en puissance de concepts innovants à l'échelle internationale. Après avoir accompagné le concept dans sa première implantation hors d'Espagne en 2025, Nhood poursuit en 2026 son développement en France à travers une tournée dans cinq villes, avec une première étape à Aushopping Porte des Alpes.

Déployé sous un format itinérant et flexible, ce concept génère des performances significatives :

- Jusqu'à **5 000 m²** d'espaces activés
- **19 food trucks** réunis autour d'une offre événementielle
- Plus de **220 000 visiteurs** sur une édition

Au-delà de la performance d'un concept, ces opérations illustrent pleinement la valeur du Specialty Leasing :

- Optimisation d'espaces sous-exploités ou non traditionnels
- Introduction de formats retail agiles et à forte attractivité
- Renforcement de l'expérience visiteurs par l'innovation
- Génération de revenus additionnels pour les propriétaires

Une marketplace digitale au service de la performance commerciale



Nhood accélère la digitalisation de son activité Specialty Leasing avec **eLeaseLoop**, une marketplace ouverte dédiée à la commercialisation et à la gestion des espaces commerciaux temporaires. Pensée comme un véritable levier de création de valeur, la plateforme permet aux propriétaires de **valoriser leurs espaces** tout en bénéficiant de l'expertise et de l'accompagnement des équipes Nhood.

Du côté des marques et opérateurs, **eLeaseLoop** simplifie et fluidifie l'accès aux opportunités commerciales grâce à une interface unique qui permet de :

- Identifier et sélectionner les espaces disponibles en temps réel
- Soumettre des candidatures et gérer les réservations
- Signer les contrats de manière 100 % digitale
- Effectuer les paiements en ligne, en toute simplicité

En connectant propriétaires, marques et équipes opérationnelles, **eLeaseLoop** accélère la mise en marché des espaces, optimise les taux d'occupation et renforce la performance commerciale des actifs, tout en offrant une expérience fluide et transparente à l'ensemble des acteurs du retail.

Depuis son lancement, eLeaseLoop a généré plus de 3,5 millions d'euros de réservations et facilité plus de 550 transactions.

Déjà déployée en Espagne, en Italie et en France, **la plateforme poursuivra son expansion en Europe (Pologne, Portugal, Luxembourg, Roumanie) d'ici fin 2026.**

Avec **122 actifs et plus de 1 300 espaces disponibles**, **eLeaseLoop** s'impose comme une solution scalable à l'échelle européenne.



Le Property Management chez Nhood accompagne propriétaires et investisseurs dans le pilotage opérationnel et la valorisation durable de leurs actifs immobiliers, dans une logique de performance globale des lieux. Renforcée par l'acquisition de SCC France, l'activité bénéficie de standards de qualité et d'un savoir-faire opérationnel reconnu, et étend son périmètre à de nouvelles verticalités : bureaux, logistique, Food & Beverage, via Tomorrow Food, sa filiale spécialisée dans la restauration et les concepts alimentaires, ainsi qu'aux jumeaux numériques avec Stereograph. Il développe une approche du Property Management offrant le plus haut niveau de qualité de services, visant à optimiser la performance opérationnelle, enrichir l'expérience des usagers et renforcer durablement l'attractivité des lieux. Le Property Management occupe ainsi une position centrale dans l'exploitation et la performance des actifs, en combinant excellence opérationnelle, innovation, approche data-driven et ancrage territorial. Présente dans 11 pays, l'équipe gère 27 millions de m² répartis sur 464 actifs, accueillant chaque année plus de 608 millions de visiteurs, avec un taux d'occupation moyen de 95 % et une dynamique de croissance soutenue, notamment sur le Specialty Leasing. Les expertises couvrent l'ensemble des dimensions opérationnelles : building management, coordination locataires, pilotage de projets (CAPEX), finance et reporting, gestion juridique, ainsi que marketing stratégique et opérationnel.

A propos de Nhood : Nhood est un opérateur international de solutions immobilières, engagé dans la régénération urbaine. Il accompagne propriétaires, collectivités et investisseurs dans la transformation durable de leurs actifs et de leurs lieux de vie, en s'appuyant sur une plateforme de services intégrés. Assembleur d'expertises, Nhood intervient sur l'ensemble du cycle de vie immobilier, de la stratégie à l'exploitation : conseil, conception, développement, animation, gestion opérationnelle et valorisation. Ses 1 600 collaborateurs gèrent 17,3 milliards d'euros d'actifs répartis sur près de 1 000 sites en Europe et en Afrique, pour le compte de plus de 300 clients. Ils développent des projets mixtes et créateurs de valeur, ancrés dans les dynamiques territoriales, où coexistent commerces, logements, bureaux, loisirs, hôtellerie, infrastructures numériques et nouveaux usages urbains. Animé par une approche à triple impact — People, Planet, Profit — Nhood œuvre chaque jour à créer « des lieux en mieux », utiles, vivants et désirables. www.nhood.com