

MAPIC 2026 : Nhood au rendez-vous du retail et de l'immobilier commercial international

Les 3 et 4 novembre 2026, Nhood sera présent au MAPIC, au Palais des Festivals et des Congrès de Cannes. Global Sponsor de cette nouvelle édition, Nhood réunira sur son stand R7.J2 ses équipes et expertises internationales pour rencontrer enseignes, investisseurs, propriétaires et partenaires et échanger autour des nouvelles opportunités de croissance dans l'immobilier commercial.

Un rendez-vous incontournable pour accélérer les opportunités business

Avec 4 000 participants issus de 75 pays et 1 800 enseignes attendues, le MAPIC s'impose comme l'un des grands rendez-vous internationaux du retail et de l'immobilier commercial.

Dans un marché en pleine évolution, marqué par une plus grande sélectivité des investisseurs, de nouvelles stratégies d'expansion des enseignes et la nécessité de réinventer la performance des actifs existants, le MAPIC constitue un moment privilégié pour connecter les expertises, confronter les visions et surtout faire émerger de nouvelles opportunités.

Pour Nhood, être présent au MAPIC, c'est aller à la rencontre de celles et ceux qui font évoluer le marché : enseignes en développement, propriétaires, investisseurs, opérateurs et partenaires. C'est aussi partager une conviction : la création de valeur immobilière repose aujourd'hui sur la capacité à connecter stratégie d'investissement, performance des actifs, connaissance des enseignes, nouveaux usages et réalités locales.

Toutes les expertises Nhood réunies à Cannes

Pendant deux jours, les équipes internationales de Nhood seront mobilisées pour accompagner les différents enjeux des acteurs du marché.

- **Leasing**
Identifier les bonnes enseignes, construire des stratégies de commercialisation adaptées aux actifs et aux marchés locaux, optimiser le mix commercial et accompagner le développement des retailers : les équipes Leasing mettent leur connaissance des marchés et des enseignes au service de la performance et de l'attractivité des destinations.
- **Specialty Leasing**
Pop-up stores, kiosques, activations temporaires, expériences de marque et nouveaux concepts : le Specialty Leasing permet d'activer différemment les

espaces, de renouveler l'expérience proposée aux visiteurs et de créer de nouvelles sources de revenus pour les propriétaires.

- **Capital Markets**

Investir, arbitrer, repositionner ou céder : les équipes Capital Markets accompagnent investisseurs et propriétaires dans leurs décisions stratégiques, de l'identification des opportunités jusqu'à l'exécution des transactions, avec une approche couvrant différentes classes d'actifs.

- **Fund Management**

Les experts Fund Management accompagnent les stratégies d'investissement immobilier en associant expertise financière, connaissance des actifs et vision de long terme, avec un même objectif : construire et piloter des stratégies créatrices de valeur durable.

- **Asset Management**

De la définition de la stratégie d'un actif au pilotage de sa performance, les équipes Asset Management travaillent à révéler son potentiel, sécuriser sa trajectoire et identifier les leviers permettant d'en renforcer durablement la valeur et l'attractivité.

- **Business Development**

Parce que chaque projet commence par la compréhension d'un besoin, nos équipes Business Development seront également présentes pour rencontrer propriétaires, investisseurs et partenaires, identifier de nouvelles opportunités et construire des réponses mobilisant les expertises Nhood les plus adaptées.

Cette présence multidisciplinaire traduit la capacité de Nhood à accompagner ses clients sur l'ensemble de la chaîne de valeur immobilière et à connecter expertises financières, immobilières, commerciales et opérationnelles.

Accélérer l'expansion internationale des enseignes

L'international sera justement au cœur de cette édition 2026 du MAPIC, qui mettra particulièrement en avant les enseignes souhaitant accélérer leur développement sur de nouveaux marchés.

Dans ce cadre, Ganna Koryagina, Global Head of Leasing chez Nhood, prendra part à l'International Retailers Networking Event, un rendez-vous privé réunissant enseignes internationales en développement et acteurs majeurs de l'immobilier commercial européen.

Organisé le 3 novembre de 17h à 18h30, cet événement sera consacré aux opportunités d'expansion internationale et à la mise en relation entre retailers et partenaires immobiliers capables de les accompagner dans leur développement.

Une ambition directement liée à l'expertise des équipes Nhood : connecter enseignes et territoires, identifier les bonnes implantations et accompagner les marques dans leur développement à travers différents marchés.

Un MAPIC 2026 tourné vers les nouvelles opportunités de croissance

Cette année, le MAPIC mettra notamment l'accent sur les nouvelles dynamiques qui transforment le retail : développement des enseignes internationales, regain d'intérêt pour les emplacements en centre-ville, nouvelles opportunités sur les retail parks, évolution des usages et recherche de modèles capables de conjuguer attractivité et performance.

Autant de sujets qui font directement écho aux enjeux sur lesquels Nhood accompagne quotidiennement ses clients.

Plus qu'un lieu de rencontre, le MAPIC est ainsi un accélérateur : celui des connexions entre investisseurs, propriétaires et enseignes, mais aussi celui des idées, des projets et des opportunités capables de transformer durablement les actifs.

Vous serez au MAPIC 2026 ?

Retrouvez les équipes Nhood les 3 et 4 novembre 2026, au Palais des Festivals et des Congrès de Cannes – Stand R7.J2, pour échanger sur vos projets, vos actifs et vos prochaines opportunités de développement.

Rendez-vous à Cannes pour imaginer ensemble les prochaines opportunités de croissance de l'immobilier commercial.