

L'IREV et le COPAS lancent une étude sur la dynamisation des rez-de-chaussée commerciaux. Une première étape consiste en l'identification préalable des problématiques rencontrées sur les territoires.

Ce questionnaire est à destination des professionnels des bailleurs en proximité avec les territoires.

Il a pour objectif d'identifier les QPV qui ont une problématique de gestion des rez-de-chaussée commerciaux en bas d'immeubles et d'en identifier les raisons :

- rez-de-chaussée inoccupés et difficilement commercialisables,
- turn-over important,
- mésusages...

Il s'agit bien des rez-de-chaussée commerciaux en pied d'immeuble et non des centres commerciaux en cœur de quartier.

Au-delà de ce questionnaire, l'IREV proposera à partir de juin 2025, à quelques sites de participer à une qualification sur la dynamisation de ces rez-de-chaussée dans un spectre large (développement économique, dynamiques commerciale, citoyennes, associatives) et en fonction de diagnostics locaux. Cette action a été réalisée grâce au soutien de la Banque des territoires et en partenariat avec la Préfecture de région Hauts-de-France, la Région Hauts-de-France et l'Union Régionale Habitat Hauts-de-France.

Vous pourrez participer à cette prochaine étape en renseignant vos coordonnées en fin de questionnaire.

Plus d'informations sur la page dédiée : [Dynamisation des rez-de-chaussée commerciaux](#) [1]

Le territoire concerné

Sur quelle ville se pose la problématique ? *

Quel est le nom du quartier concerné *

Un quartier par formulaire. Si vous avez plusieurs quartiers concernés, vous pouvez répondre plusieurs fois au questionnaire.

Quel est le nombre d'habitant de ce quartier ?

En dehors des RDC commerciaux, y-a-t-il un centre commercial, dans le quartier, concerné par des difficultés ? *

Oui, il y a un centre commercial et les cellules commerciales sont occupées.

Oui, il y a un centre commercial, mais les cellules commerciales ne sont que partiellement occupées.

Oui, il y a un centre commercial, mais il est fermé.

Non, il n'y a pas de centre commercial

Autre...

En dehors des RDC commerciaux, y-a-t-il un centre commercial, dans le quartier, concerné par des difficultés ? Autre...

Dans le quartier, y-a-t-il un centre commercial à proximité du quartier? *

Oui, il y a un centre commercial de type hypermarché + grandes enseignes spécialisées + galerie marchande

Oui, il y a un centre commercial avec un supermarché et d'autres commerçants qui complètent l'offre commerciale (pharmacie, boulangerie, etc.).

- Oui, il y a un supermarché seul
- Oui, il y a un centre commercial avec différents commerçants. (alimentation générale, boucherie, boulangerie, pharmacie, etc.).
- Oui, il y a plusieurs centres commerciaux.
- Non, il n'y a pas de centre commercial à proximité du quartier.
- Accessible à pied ou par les transports en commun par les habitants en moins de 10 minutes
- Les habitants du quartier ont-ils facilement accès au centre-ville et à ses commerces ? *
- Oui
- Non
- Moins de 10 minutes à pieds ou en transports en commun.
- Y-a-t-il au sein du quartier ? *
- Un centre social, une maison de quartier, une MJC ?
- Des associations occupant des locaux à temps plein et proposant des biens marchands aux habitants (épicerie solidaire, recyclerie, produits en vrac...)?
- Des associations occupant des locaux à temps plein et proposant des services marchand aux habitants (services de réparations de vélo, studios d'enregistrement...)?
- Des associations ou des services municipaux proposant des missions de service public (crèche, Maison France Service, espace numérique, accompagnement socio-professionnel)?
- Autre...
- Y-a-t-il au sein du quartier ? Autre...

La configuration des cellules commerciales.

Dans le quartier concerné par des difficultés :

- De combien de cellules commerciales disposez-vous ? *
- Combien de cellules commerciales sont actuellement inoccupées ? *
- Quelle est, la taille moyenne des cellules commerciales (en m²)? *
- En l'état, les cellules commerciales non-occupées ou avec un turn-over important sont-elles adaptées ? *
- À une activité de commerce généraliste ne nécessitant aucune préparation ou une préparation légère sur site (pharmacie, alimentation générale, point chaud, salon, thé, salon de coiffure, etc)
- À une activité de commerce nécessitant la production et de la préparation (boulangerie, boucherie, artisanale, restauration, etc)
- À une petite activité artisanale (petite menuiserie, couture avec machines...)
- À de l'accueil public (salle de sport, formation)
- À une activité de santé
- À des services dédiés à la petite enfance
- À des services dédiés aux personnes âgées (exemple Service d'aide à domicile)

Atouts et difficultés des rez-de-chaussée commerciaux

- Selon vous, quels sont les facteurs qui rendent l'occupation des rez-de-chaussée commerciaux compliquée ? *
- La configuration des locaux (trop petit, mal exposé, inadapté à certaines activités, manque d'entretien)

La faiblesse de la zone de chalandise
Des problèmes objectifs de délinquance (vols, trafics en proximité des commerces, dégradations fréquentes des commerces...)
La perception du quartier par les potentiels occupants (insécurité, quartier peu fréquenté par les personnes extérieures du quartier, etc.)
La concurrence des centres commerciaux de proximité
Le prix des loyers
L'absence de locomotive (commerce, service privé ou public, etc.)
Le manque d'implication de l'écosystème du développement économique du territoire.
Le manque d'implication des acteurs commerciaux déjà installés dans le quartier
La difficulté d'accès, le stationnement, le manque de pistes cyclables, la desserte en transport en commun peu évidente, etc.)
Commentaires complémentaires

Selon vous, quels sont les facteurs qui rendent l'occupation des rez-de-chaussée commerciaux compliquée ? Commentaires complémentaires

Selon vous, quels sont les atouts des rez-de-chaussée commerciaux ? *

La configuration des locaux (espace intéressant, polyvalent, bonne exposition)
La zone de chalandise
L'amélioration de l'image du quartier (quartier, rénové, agréable, accessible, etc.).
Le prix des loyers attractif
L'existence d'une locomotive sur le quartier (patinoire, médiathèque, petit centre commercial complémentaire)
Des aides à l'installation
Une implication des acteurs commerciaux déjà installés dans le quartier.
Des besoins en commerçants, services de proximité bien identifiés.
Des espaces publics adaptés (accessibilité piéton, stationnement disponible, facilité de circulation et d'accès aux rez-de-chaussée commerciaux)
Commentaires complémentaires

Selon vous, quels sont les atouts des rez-de-chaussée commerciaux ? Commentaires complémentaires

Identité du répondant

Nom *

Prénom *

Fonction

Organisme

Mail *

Autoriser L'IREV à une prise de contact dans le cadre de l'étude *

Oui

Non

Vos coordonnées seront uniquement conservées dans le cadre de cette étude et sur la durée de l'étude.

Soumettre

URL de la source (modifié le 25/03/2025 - 11:31): <https://www.irev.fr/questionnaire-relatif-aux-rez-de-chaussee-commerciaux-dans-les-quartiers-destination-des-bailleurs>

Liens

[1] <https://www.irev.fr/thematiques/developpement-economique/dynamisation-des-rez-de-chaussee-commerciaux>