



JMALL
VOTRE
NOUVELLE
JOUTIA

CASABLANCA, BOULEVARD ABDELMOUMEN

La Première Destination Fooding

1 500 m² de food court • 120 places de parking



INTRODUCTION

JMall

Situé sur le **boulevard Abdelmoumen**, l'un des axes structurants de Casablanca, ce mall urbain de proximité à pour vision d'être **la future destination fooding**, ancrée dans les usages du quartier, de ses alentours et portée par une **fréquentation continue**.

Intégré au sein du projet **Luxoria Square** associant un volet résidentiel et une composante tertiaire (300 unités), il bénéficie d'une densité de vie importante et d'un trafic naturellement soutenu.

Chiffres Clés

- **1 500 m²** de food court
- **4 400 m²** de surface commerciale
- **2 niveaux** d'exploitation
- **120 places** de parking
- **desserte** tramway + multimodale
- **+ 45 000** actifs et étudiants ciblés



OCEAN BITES

ROAST & BREW

MEDITERRANEAN
MARKET

Roast & Brew

ROAST & BREW

ROAST & BREW

MEDITERRANEAN
MARKET

Pourquoi JMall ?

Le projet repose sur la coexistence immédiate de plusieurs bassins de clientèle : **actifs, étudiants, résidents et usagers du quartier**. Cette diversité crée **une base de consommation** plus large, plus régulière et plus complémentaire.

Universités & Facultés

Un bassin étudiant important avec environ **8 000 étudiants**, provenant notamment de la Faculté de Médecine et de la Faculté de Médecine Dentaire.

Pôle Financier & Bureaux

Un bassin d'actifs estimé entre **25 000 et 35 000** personnes des secteurs bancaire, assurance et sociétés de financement.

Résidentiel

Un micro-bassin résidentiel de **20 000 à 30 000** habitants, enrichi par les **177 appartements** intégrés au projet et une densité urbaine forte.

Impact sur le Projet

- Une **clientèle large, régulière et diversifiée** avec des usages croisés.
- Un **fort potentiel** pour les commerces, la restauration et les services du quotidien.
- Un **flux soutenu toute la journée**, avec un temps fort à la pause déjeuner.
- Une demande favorable à la **restauration rapide** et aux **services de proximité**.
- Un **positionnement premium accessible**, cohérent avec une clientèle de **cadres moyens et supérieurs**.



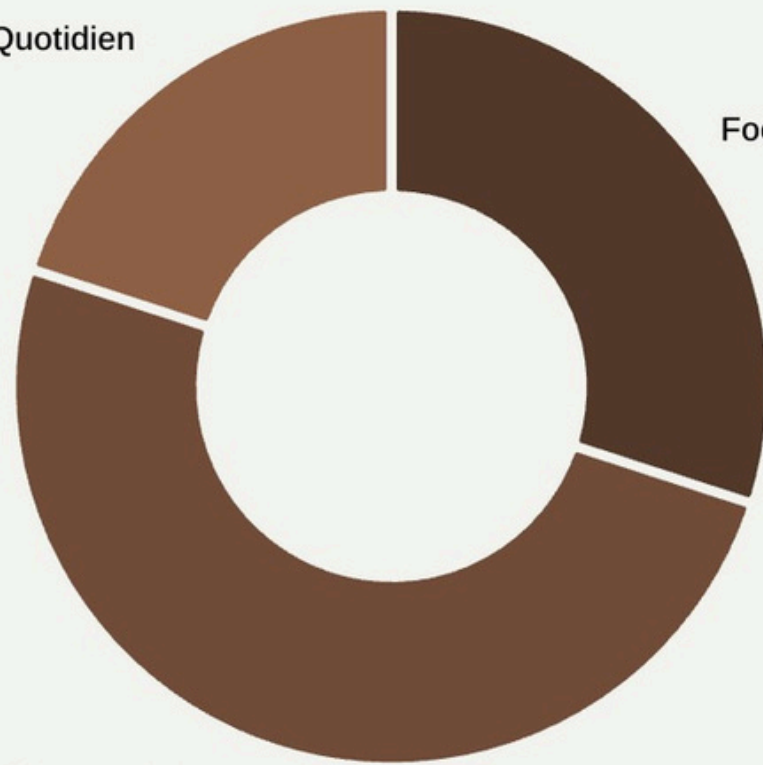
CONCEPT COMMERCIAL

Un Mix Commercial Structuré et Cohérent

Services du Quotidien

Food Court

Différents Univers



Organisation Commerciale

- **Cible B2C** : CSP A / B+ / B / C+
- **Pôle majeur** : Food court de 1500 m²
- **Divers univers** : mode, beauté, bijouterie, services, décoration, ameublement, sport, tech, accessoires, enfant
- **Services du quotidien** : pour ancrer les visites récurrentes

□ Une **dynamique commerciale** claire, pensée pour réunir consommation de proximité, **destination fooding** et fréquentation continue.



EMPLACEMENT

Un Emplacement Stratégique

- **Une opportunité unique:** une adresse à fort potentiel, pensée pour accueillir un food court majeur au cœur d'un environnement actif tout au long de la journée.

Une implantation à forte valeur commerciale sur un corridor urbain à haute intensité de passage.



Quartier d'Affaires & Pôle Universitaire

Proximité immédiate avec **le quartier des affaires** : banques, cabinets de services financiers et la Faculté de Médecine, garantissant **un flux constant** de professionnels et d'étudiants.



Hôtellerie & Commerce

Implanté à proximité de grands hôtels tel que le **Courtyard by Marriott** et d'une offre commerciale diversifiée qui renforcent **l'attractivité du site** et la qualité de **la zone de chalandise**.



Densité Urbaine

Bénéficie d'un bassin de vie résidentiel et mixte **exceptionnellement dense**, assurant un trafic naturel et une **fréquentation soutenue** tout au long de la journée.

ACCESSIBILITÉ

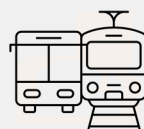
Un Avantage Clé du Projet

L'accessibilité du projet constitue **l'un de ses atouts majeurs**, avec une desserte simple, directe et multimodale.



Accès Automobile

- 120 places de parking sur site
- Flux automobiles importants



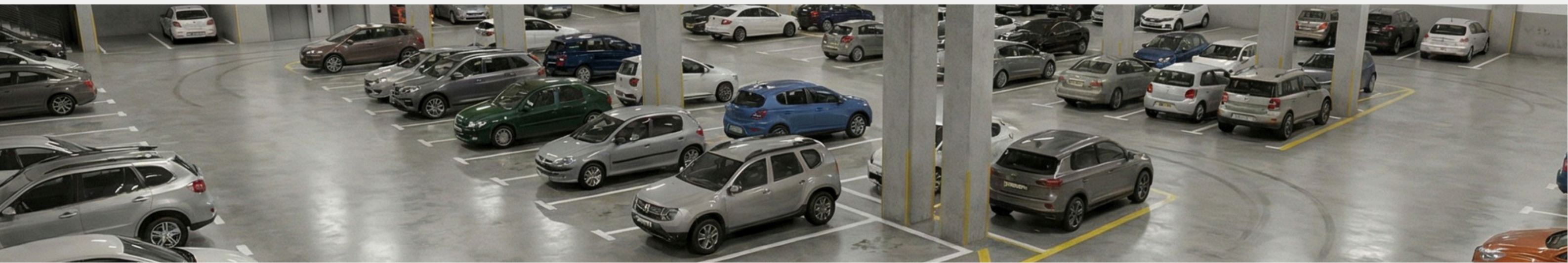
Transports en Commun

- Desserte tramway directe
- Mobilité urbaine facilitée



Accès Piéton

- Accès piétons depuis le boulevard
- Flux piéton naturel



FLEXIBILITÉ

Une Implantation Pensée pour les Opérateurs Food

Un projet commercialisé sur plan, offrant une réelle souplesse d'implantation selon les besoins des enseignes, sous réserve du respect du cahier des charges du mall.

1 Surfaces adaptables

Recomposition des lots, calibration des formats et ajustement des surfaces selon **le concept** et **les besoins d'exploitation** de l'enseigne.

2 Complémentarité des concepts

Restauration rapide, pauses gourmandes et formats complémentaires : chaque concept trouve sa place dans **une organisation cohérente**.

3 Logique d'implantation

Les implantations sont pensées selon les **compatibilités de voisinage**, les **besoins d'exploitation** et la cohérence d'ensemble du pôle food.





LUXORIA SQUARE

JMall, Pleinement Intégré au Projet Mixte Luxoria Square



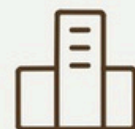
Un Pôle Résidentiel Intégré

Avec **177 studios et appartements** à prédominance locatif, situés au-dessus de la base commerciale du mall, Luxoria Square renforce la vie du site et consolide sa clientèle de proximité.



Un Pôle Tertiaire Intégré

Avec **100 bureaux intégrés** au projet, Luxoria Square vient renforcer la dynamique tertiaire du site et élargir sa base d'utilisateurs au quotidien.



Un V véritable Lieu de Vie Urbain

Luxoria Square crée un programme mixte harmonieux, **commerce, habitat et bureaux**, transformant le mall en un véritable lieu de vie urbain, bien au-delà d'un simple espace commercial isolé.



OPPORTUNITÉ

Une Fenêtre de Positionnement Stratégique

Le projet est en phase de **pré-commercialisation**, une temporalité favorable pour les enseignes en arbitrage d'implantation pour une ouverture prévue au premier semestre 2028.

Accès prioritaire

Participation aux premières réflexions sur le **schéma commercial** et les **formats disponibles**.

Meilleure projection

Visibilité sur les **adjacences**, l'**organisation** du food court et la **structuration future** de l'ensemble.

Positionnement réseau

Sécuriser une **position favorable** au sein d'un projet appelé à devenir une **destination clé** à Casablanca.

Modalités d'implantation

Une démarche structurée en **trois étapes** pour traiter les demandes de réservation dans **un cadre clair et opérationnel**.



Prise de contact

Recueil du besoin : concept, surface recherchée, format d'exploitation, niveau de visibilité et contraintes d'implantation.



Étude d'adéquation

Analyse au regard du schéma commercial, des surfaces mobilisables, des adjacences et des arbitrages du food court.



Proposition commerciale ciblée

Offre alignée avec le positionnement de l'enseigne et la logique de commercialisation du projet.

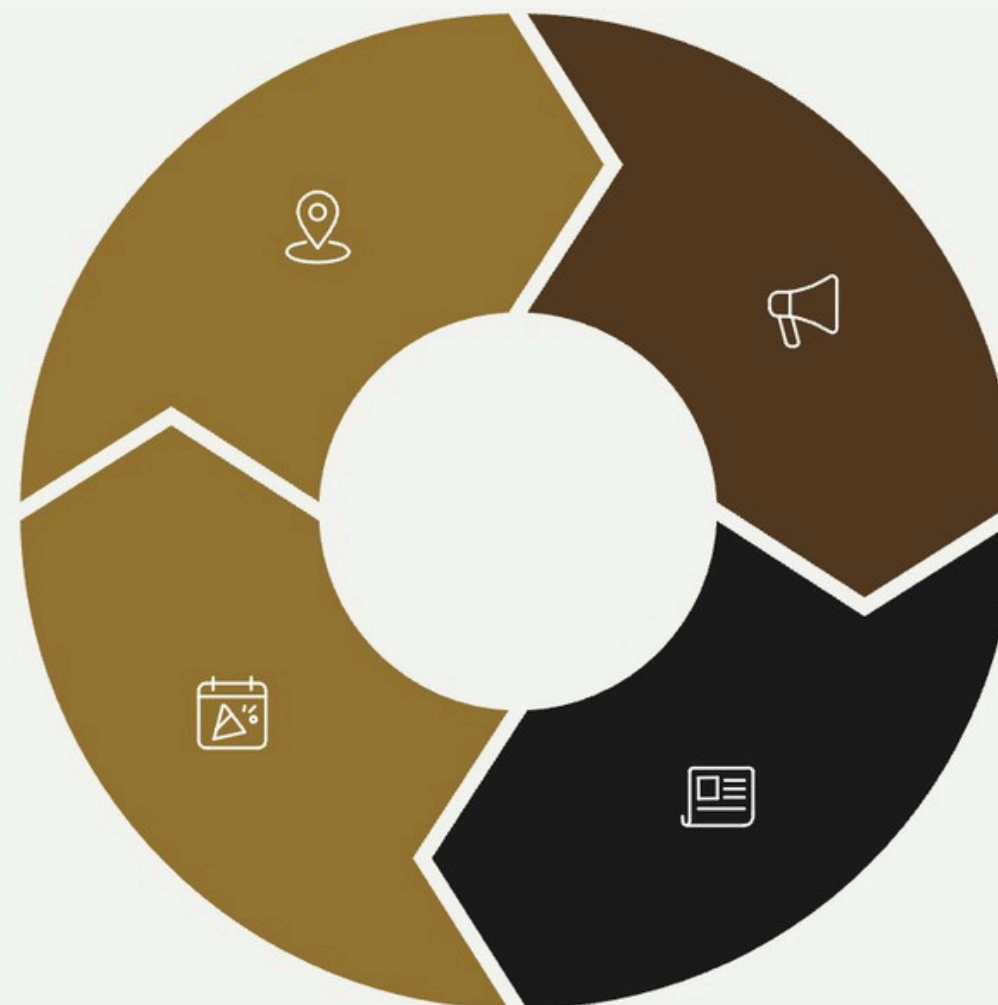
LANCEMENT

Stratégie de Lancement et de Visibilité

Un **dispositif structuré** pour installer l'image du mall auprès des enseignes et du public, avec un double levier **B2B** et **B2C**.

Image de destination

Construction d'un imaginaire fort pour générer **attention, désir** et **reconnaissance**.



Événements de présentation

Soirées de lancement en présence de **la presse, partenaires** et **acteurs** du marché.

Campagnes de notoriété

Présence digitale forte et campagnes de marque **ciblées**.

Relations presse

Retombées médias et publications pour **crédibiliser** le projet.

ACTEURS DU PROJET

Les Acteurs du Projet

Luxoria Invest (Promoteur)

Luxoria Invest est le promoteur du projet. Acteur immobilier actif **depuis 1980**, positionné sur des programmes **moyen et haut standing, résidentiels et tertiaires**, avec une attention forte portée aux **emplacements stratégiques** et à la **qualité d'exécution**.

Aaqar & Co (Commercialisateur)

Aaqar & Co est le **commercialisateur exclusif** du projet. La société intervient sur la commercialisation de projets **résidentiels, tertiaires, retail et centres commerciaux-mall**, avec un positionnement sur des projets **haut standing**, des emplacements **stratégiques** et une approche de **partenaire** immobilier de **confiance**.



BURGERS & BEYOND

THE BISTRO

QUICK BITES

QUICK BITES



KABAB CARAVAN

KABAB
CARAVAN

CONTACT

Prêt à Rejoindre le Projet ?

Pour toute demande **d'information**, d'échange commercial ou d'étude **d'implantation**, notre équipe se tient à **votre disposition**.

Ali DASSOULI

Managing Director Aaqar & Co

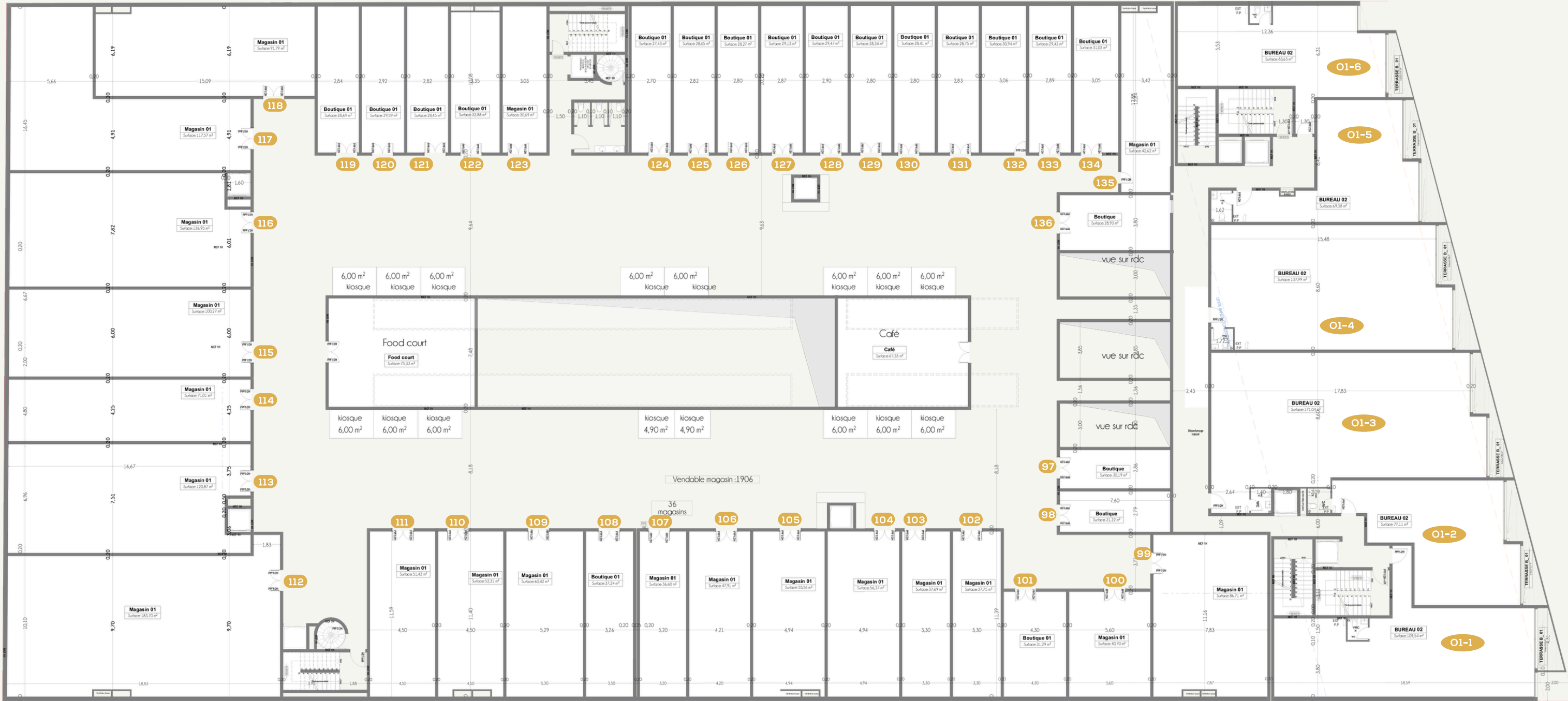
+212 6 84 22 22 32

aaqarco@gmail.com

JMall, Boulevard Abdelmoumen, Casablanca.

Un mall urbain de proximité, visible, accessible et ancré dans la ville.





Plan de Masse et Formats

Type	Format	Surface	Nombre de cellules
Boutique	Petit format	20 – 30 m ²	16
Magasin	Moyen format	31 – 60 m ²	15
Magasin	Grand format	61 – 130 m ²	12
Magasin	Très grand format	>130 m ²	4
Total	—	—	47