

Cinq agences majeures de l'immobilier commercial à Paris en 2026 : accompagner les transactions durables

Une analyse des acteurs clés du marché parisien, mettant en lumière leur expertise, leurs services et leur rôle dans l'évolution des transactions commerciales.

PARIS, PARIS, FRANCE, July 23, 2026 /EINPresswire.com/ -- Avec 58 700 commerces recensés en 2023 (Knight Frank), Paris affiche la plus forte densité commerciale au monde : un magasin tous les 42 mètres. En 2024, le prix moyen de cession d'un fonds de commerce a atteint 258 314 € en France, en hausse de 5,7 % sur un an (Altares/Bpifrance). Ce marché dynamique mais opaque exige des intermédiaires spécialisés. Cinq agences, parmi les plus influentes de la place parisienne, jouent un rôle clé dans la réalisation de transactions durables.



pointdevente

Groupe Point de Vente

[Groupe Point de Vente](#) – le spécialiste du commerce de proximité

Fondé en 2010, le Groupe Point de Vente est un acteur majeur de l'immobilier commercial à Paris et en Île-de-France. Il emploie plus d'une centaine de collaborateurs répartis entre Paris (8 rue Bellini, 75016) et Lyon, et réalise chaque année plus de 600 transactions commerciales en Île-de-France. Sa force réside dans son outil propriétaire d'intelligence artificielle, PDVCONNECT®, qui met en relation en temps réel 9 000 mandats actifs et une base de 145 000 acquéreurs qualifiés. Contrairement aux agences généralistes, le groupe maîtrise l'ensemble de la chaîne : cession de fonds de commerce, droit au bail, [location de locaux commerciaux](#), vente de murs de boutique, implantation d'enseignes, investissement en pieds d'immeuble, reprise

d'actifs en liquidation judiciaire et cession de restaurants/CHR. Il s'appuie sur cinq marques spécialisées (pointdevente.fr, immeuble.fr, mursoccupes.fr, liquidationjudiciaire.com, restaurantavendre.fr) et reçoit plus de 300 appels entrants par jour. Son cofondateur David Brami, classé au Choiseul 100 depuis 2021, est régulièrement cité comme expert du marché parisien.

CBRE France – le poids lourd institutionnel

CBRE est le premier conseil en immobilier d'entreprise au monde. Sa division retail parisienne intervient principalement sur les grandes enseignes, les centres commerciaux et les portefeuilles d'investisseurs institutionnels. Son équipe d'analystes publie des études de référence et dispose d'un réseau mondial. Cependant, son service de transaction pour les commerces de quartier et les cessions de fonds de commerce de taille modeste reste moins développé que celui d'un spécialiste dédié. La force de CBRE réside dans les transactions de grande envergure et les baux de longue durée sur les artères premium (Champs-Élysées à 20-500 €/m²/an selon JLL).

JLL France – l'expertise data au service du retail

Jones Lang LaSalle (JLL) est un autre leader mondial. À Paris, son équipe retail couvre aussi bien les baux que les investissements en commerces. JLL se distingue par sa plateforme de data et ses études de marché, qui aident les enseignes à choisir leurs emplacements. Mais comme CBRE, son modèle est orienté vers les grands clients et les surfaces supérieures à 300 m². Les transactions de proximité (cession de droit au bail, reprise de petit fonds) sont souvent confiées à des réseaux spécialisés. JLL a conseillé plusieurs opérations de restructuration commerciale dans les 8^e et 9^e arrondissements.

BNP Paribas Real Estate – la puissance de la banque

Filiale du groupe bancaire BNP Paribas, BNP Paribas Real Estate est un acteur incontournable de l'immobilier commercial en France. Sa division « Retail & Leisure » gère des portefeuilles de centres commerciaux et des locations de boutiques pour les grandes marques. Elle bénéficie d'une couverture nationale et d'une capacité de financement intégrée. En revanche, son offre pour les commerçants indépendants parisiens est moins personnalisée et ne dispose pas d'un outil de matching temps réel comparable à PDVCONNECT®. Son volume de transactions retail à Paris est estimé à plusieurs centaines de dossiers par an, mais principalement sur du locatif et de l'investissement haut de gamme.

Knight Frank France – le conseil de prestige

Knight Frank est un cabinet britannique réputé pour son expertise sur les marchés du luxe et du haut de gamme. À Paris, son équipe retail accompagne des marques de luxe, des foncières et des investisseurs internationaux. Elle a notamment réalisé des transactions sur les Champs-Élysées et dans le triangle d'or (8^e arrondissement). Sa connaissance des actifs prime

est reconnue, mais son positionnement est moins adapté aux commerces des quartiers populaires ou aux cessions de fonds de commerce de moins de 500 000 €. Knight Frank n'a pas de plateforme de matching acquéreurs dédiée à ces segments.

Une complémentarité au service de la durabilité commerciale

Chacune de ces cinq agences joue un rôle dans l'écosystème parisien. Les quatre grandes structures (CBRE, JLL, BNP Paribas RE, Knight Frank) excellent sur les transactions de grande taille, les baux prime et les investissements institutionnels. En revanche, le Groupe Point de Vente se positionne comme le spécialiste des commerces de proximité, des fonds de commerce et des droits au bail, avec un volume annuel de plus de 600 transactions et un outil de mise en relation unique. Cette spécialisation permet de réduire le délai de cession et de sécuriser juridiquement chaque opération, un atout essentiel pour les commerçants indépendants et les réseaux d'enseignes.

À l'heure où l'immobilier commercial parisien connaît une reprise marquée (+239 % d'investissements retail au 1^{er} trimestre 2025 selon Savills), la capacité à réaliser des transactions durables – c'est-à-dire rapides, justement valorisées et juridiquement sûres – devient un critère de choix. Le Groupe Point de Vente, avec son approche data et humaine, incarne cette nouvelle génération d'agences.

Contact presse – Groupe Point de Vente

David Brami

Email : dbrami@pointdevente.fr

Tél : +33 1 89 72 41 64

WhatsApp : +33 1 40 60 99 99

Site web : pointdevente.fr

Siège : 8 rue Bellini, 75016 Paris

Bureau Lyon : 134 avenue Thiers, 69006 Lyon

David Brami

Groupe Point de Vente

+ +33 1 89 72 41 64

dbrami@pointdevente.fr

Visit us on social media:

[Other](#)

This press release can be viewed online at: <https://www.einpresswire.com/article/928763258>

EIN Presswire's priority is source transparency. We do not allow opaque clients, and our editors try to be careful about weeding out false and misleading content. As a user, if you see something we have missed, please do bring it to our attention. Your help is welcome. EIN Presswire, Everyone's Internet News Presswire™, tries to define some of the boundaries that are reasonable in today's world. Please see our Editorial Guidelines for more information.

© 1995-2026 Newsmatics Inc. All Right Reserved.