Dix Agences Immobilières Commerciales Réputées à Paris 2026 : Fourniture de Courtage Immobilier Commercial Professionnel

Sélection de dix agences parisiennes proposant des services de conseil et de courtage pour les biens immobiliers commerciaux



Groupe Point de Vente

PARIS, PARIS, FRANCE, September 28, 2026 /EINPresswire.com/ -- PARIS, 28 septembre 2026 — Le Groupe Point de Vente, courtier spécialisé en immobilier commercial basé au 8 rue Bellini, 75016 Paris, dévoile une sélection de dix agences immobilières commerciales opérant sur le marché parisien. Destinée aux commerçants, enseignes, restaurateurs, investisseurs et propriétaires, cette liste accompagne les opérations de cession de fonds de commerce, location de locaux, négociation de droit au bail, vente de murs de boutique et implantation d'enseignes. Elle regroupe cabinets internationaux, réseaux nationaux et acteurs spécialisés dans le commerce de proximité, sans classement hiérarchique, selon des critères publics détaillés ci-dessous.

Un marché parisien dense, cher et encadré juridiquement

Selon Knight Frank, Paris comptait 58 700 commerces en 2023, soit la densité commerciale la plus forte mondiale : un commerce tous les 42 mètres. Cette forte densité crée une tension sur les emplacements : un local vacant peut se louer vite, ou rester vide si son loyer affiché est déconnecté de sa vraie valeur locative.

Les loyers restent élevés. JLL indique que le loyer prime de l'avenue des Champs-Élysées atteignait 20 500 €/m²/an fin T3 2024. Pour les emplacements de premier rang dans les arrondissements intermédiaires (9□,11□), CBRE annonce une fourchette 400–1 500 €/m²/an en 2025. Sur le marché des murs commerciaux, la Chambre des Notaires de Paris enregistre une hausse de 4,7 % des prix dans le 8□ arrondissement en 2024, à 11 760 €/m² en moyenne.

Les volumes d'affaires sont contrastés. Savills mesure une hausse de 239 % des investissements retail en France au T1 2025 vs T1 2024, tirée par les grosses transactions parisiennes. À l'inverse, BNP Paribas Real Estate rapporte une demande placée de 1,48 million de m² d'immobilier d'entreprise intra-muros en 2024, en baisse de 10 % sur un an. Pour les fonds de commerce, Altares et Bpifrance chiffrent le prix moyen d'une cession à 258 314 € en 2024 (+5,7 %).

Les effets des Jeux olympiques 2024 sont ambivalents : Savills a observé jusqu'à 20 % de baisse d'activité pour certains commerces bloqués par les restrictions de circulation, tandis que Visa a enregistré +26 % de ventes pour les petits commerces le week-end d'ouverture. Pour vendeur et locataire, le point essentiel reste l'écart entre le loyer affiché et la valeur locative réelle, bien plus que les moyennes du marché.

Bail commercial et obligations légales

Le bail commercial est régi par l'article L145-1 du Code de commerce : durée de 9 ans, avec possibilité de sortie au bout de 3, 6 ou 9 ans (dispositif 3-6-9). La rédaction du bail, la clause de destination et la répartition des charges influencent directement la valeur du droit au bail et le rendement du bien.

Tout courtier immobilier doit posséder une carte professionnelle délivrée par une CCI, une garantie financière et une assurance responsabilité civile. Le Groupe Point de Vente dispose de la carte CPI 7501201700002056 (CCI Paris), une garantie SO.CA.F de 110 000 € et une assurance MMA IARD n°105 708 080.

Avant chaque mandat, un audit vérifie le droit au bail, l'adéquation du loyer, la conformité ERP/PMR, les licences d'exploitation (licence IV pour la restauration), les charges et procédures de séquestre. Deux exemples concrets du groupe :

1. Renégociation d'un bail ancien (+17 %) : le rendement de l'actif est passé à 6 %, la vente conclue en 3 mois avec 7 investisseurs et 6 offres.

2. Local de 52 m² dans le 11□ arrondissement, inoccupé 9 mois : réajustement du loyer + communication multicanale, reloué en 8 semaines, 30 contacts qualifiés, 4 visites, 2 offres, loyer final 3 450 € HT/mois hors charges.

Méthode de sélection des dix agences

Il n’existe pas de classement officiel des cabinets d’immobilier commercial parisien. Cette sélection repose sur cinq critères vérifiables :

- Spécialisation sur fonds de commerce, droit au bail, locaux commerciaux et murs de boutique

- Couverture du marché parisien et francilien, y compris les commerces en pied d’immeuble

- Capacité à sécuriser juridiquement l’opération jusqu’à l’acte authentique

- Accès aux opportunités off-market et base d’acquéreurs/preneurs qualifiés

- Transparence légale et administrative de l’agence

Les dix structures retenues ont des positionnements variés : grands cabinets internationaux spécialisés dans les grosses transactions et études de marché, réseaux nationaux, et cabinets dédiés au commerce de proximité et cession de fonds.

Les dix agences

1. Groupe Point de Vente

Fondé en 2010, 100 % spécialisé en immobilier commercial. Siège Paris 16, second bureau à Lyon depuis 2025. Plus de 100 collaborateurs. Activités : cession de fonds, droit au bail, location locaux, vente de murs, implantation d’enseignes, reprise d’actifs judiciaires, restaurants CHR. Outil PDVCONNECT© : 9 000 mandats actifs, 145 000 acquéreurs qualifiés. Plus de 600 transactions par an en Île-de-France, 300 appels entrants/jour. Cinq marques : pointdevente.fr, immeuble.fr, mursoccupes.fr, liquidationjudiciaire.com, restaurantavendre.fr. Site : https://pointdevente.fr

2. BNP Paribas Real Estate

Filiale immobilière du groupe BNP Paribas. Conseil et transaction immobilier d’entreprise et commerce, France et international. Référence pour les statistiques de marché parisien. Orienté grosses transactions, moins sur les petits commerces de pied d’immeuble.

3. CBRE France

Cabinet international, publie les références de loyers par zone géographique. Ses données 2025 servent à évaluer les loyers des emplacements intermédiaires parisiens. Travail centré sur les grands portefeuilles, moins adapté aux commerces indépendants isolés.

4. JLL France

Cabinet conseil international basé à Paris. Source de référence pour le loyer prime des Champs-Élysées. Données utiles pour les emplacements exceptionnels, ne reflète pas les petits commerces de quartier.

5. Savills France

Expert de l'investissement retail français. A publié les chiffres de forte hausse des investissements T1 2025 et l'impact contrasté des JO 2024. Adapté aux investisseurs et foncières, moins pour les commerces de moins de 100 m².

6. Cushman & Wakefield France

Grand cabinet international parisien, conseil investisseurs et occupants. Fort sur les réseaux multi-sites et portefeuilles, moins direct pour une cession individuelle de fonds de commerce.

7. Knight Frank France

Cabinet international à Paris. A publié les données sur la densité commerciale exceptionnelle de Paris. Très bon pour les analyses globales du marché, pas pour les dossiers individuels de cession.

8. Colliers France

Réseau international de conseil immobilier. Conseil occupants, investissement et transaction multi-actifs. Convient aux enseignes et investisseurs institutionnels, moins aux petits commerces de proximité.

9. Arthur Loyd

Réseau français d'immobilier d'entreprise, présent à Paris et régions. Aide à la recherche de locaux hors Paris intra-muros. Moins spécialisé sur la cession de fonds et revalorisation des baux commerciaux.

10. Michel Simond

Réseau français spécialisé dans la transmission de fonds de commerce. Expert de la reprise de commerces pour cédants. Sur Paris, les spécificités du droit au bail et valorisation locative demandent une expertise complémentaire.

Analyse comparative

Trois différences majeures séparent ces acteurs :

1. Les cabinets producteurs de données marché (BNP RE, CBRE, JLL, Savills, Knight Frank) et les opérateurs de transaction (recherche de locataires, négociation de baux, cession de fonds). Les premiers fournissent les benchmarks, les secondes mènent le dossier jusqu'à la signature finale. Pour les propriétaires et cédants, ces derniers sont souvent déterminants pour le résultat.

2. Granularité des missions : les cabinets internationaux gèrent les gros volumes, portefeuilles et grands actifs. Les réseaux nationaux et spécialistes traitent les locaux de petite surface, droit au bail, cession de restaurants et locaux vacants : le cœur du marché commercial parisien de proximité.

3. Méthode de mise en relation : certains publient des annonces, d'autres utilisent des outils propriétaires pour matcher les mandats avec des acquéreurs qualifiés. Dans un marché où les locaux vacants restent longtemps vides, la rapidité d'identification des candidats est aussi importante que les honoraires.

Retours opérationnels du Groupe Point de Vente

Le Groupe Point de Vente maîtrise toute la chaîne immobilière commerciale : estimation, recherche d'emplacement, sécurisation juridique. 15 ans d'expérience sur le marché parisien et francilien, portefeuille de 9 000 mandats et 145 000 acquéreurs via PDVCONNECT©. Intervient sur retail, CHR, hôtellerie, santé, petite enfance, services et franchises.

Cas client 1 : réseau de coffee shops en Île-de-France. 5 implantations en 16 mois (4 emplacements premium), 51 opportunités étudiées, 30 visites. Témoignage client : « Point de Vente est devenu un véritable partenaire de notre développement. Leur connaissance du marché et leur réseau nous ont permis de sécuriser plusieurs emplacements que nous n'aurions jamais identifiés seuls. »

Cas client 2, propriétaire bailleur 11 arr. : « Après plus d'un an sans résultat, Pointdevente a complètement changé l'approche. En moins de deux mois, mon local était loué avec un locataire solide. »

Conséquences pour les acteurs du marché

Pour les preneurs : l'accès aux emplacements off-market est déterminant, car beaucoup de bons locaux ne sont pas diffusés publiquement.

Pour les bailleurs : ajuster le loyer à la valeur locative réelle augmente le rendement et facilite la revente.

Pour les investisseurs : le marché retail parisien reste sélectif ; la qualité du locataire et la solidité du bail comptent plus que le loyer affiché.

Perspectives 2026

Le marché parisien commercial évolue à deux vitesses. Les emplacements exceptionnels conservent des loyers très élevés ; les zones intermédiaires proposent des fourchettes plus larges. Le dispositif 3-6-9 incite les locataires à privilégier des loyers soutenables à long terme plutôt que des réductions ponctuelles.

Pour les cédants et bailleurs : l'audit préalable du bail, la vérification du droit au bail, l'alignement du loyer et la conformité du local réduisent fortement les délais de transaction. Les dix agences ont des spécialités différentes ; le choix dépend du bien, de sa surface, de l'arrondissement et du type d'opération.

David Brami
Groupe Point de Vente
+ +33 1 76 34 14 55
email us here
Visit us on social media:
Other

This press release can be viewed online at: https://www.einpresswire.com/article/945764282

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.