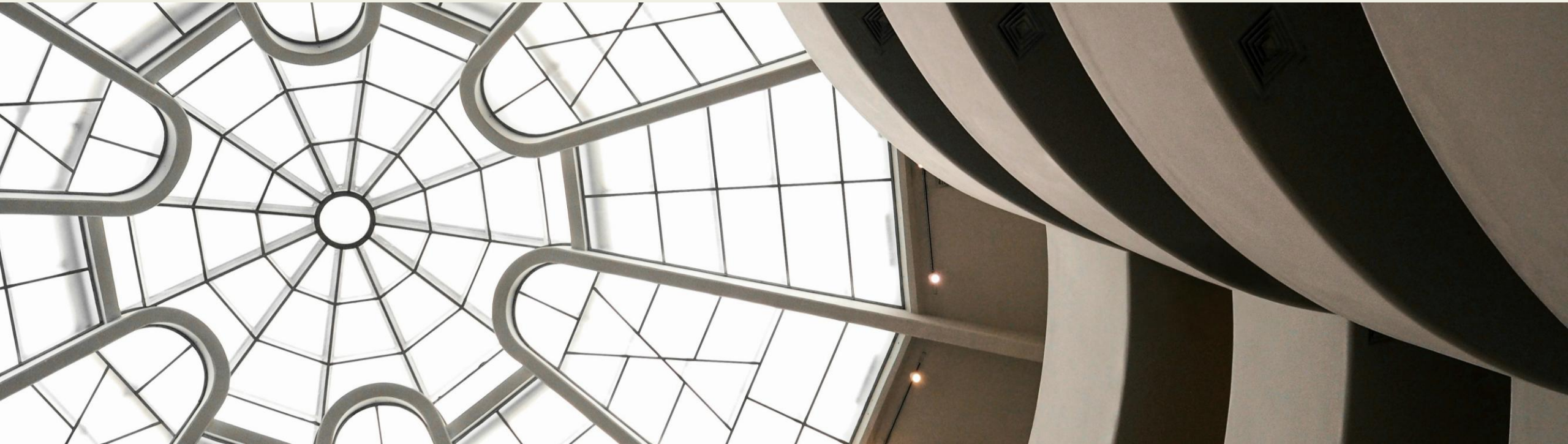
# Le marché immoblier des commerces en France

MAPIC - Novembre 2026 | Economie, Enseignes et marchés immobiliers | knightframk.fr/etudes/



# Edito

Le commerce n'a jamais été aussi difficile à lire. Et c'est peut-être précisément ce qui le rend à nouveau intéressant pour les investisseurs. À première vue, l'environnement reste exigeant. La croissance française ralentit, la consommation est, pour l'heure, en dessous de son potentiel et les enseignes poursuivent leurs arbitrages. Dans ce contexte, la prudence domine encore. Mais derrière cette photographie d'ensemble se dessine une réalité beaucoup plus nuancée : le marché ne se contracte pas uniformément, il se recompose.

Notre étude met notamment en évidence des évolutions très différentes selon les secteurs et les enseignes, entre restructurations, reprises, expansions et nouveaux concepts. Cette recomposition change profondément la lecture immobilière. Toutes les localisations, tous les formats et tous les actifs ne se valent plus. Artères commerçantes, centres commerciaux, retail parks ou enseignes alimentaires répondent désormais à des dynamiques propres que nous avons souhaité analyser séparément dans cette nouvelle édition de notre étude consacrée au marché français des commerces.

Pour les investisseurs, c'est probablement là que se situe aujourd'hui l'enjeu. Au-delà des volumes investis, il faut comprendre où se concentrent la résilience locative, la profondeur de la demande et, demain, la création de valeur. Le retour sur le marché des commerces ne pourra donc être indiscriminé : il sera sélectif, fondé sur la qualité des emplacements, la solidité des enseignes et la capacité des actifs à s'adapter aux nouveaux usages.

Cette édition 2026 du MAPIC vous propose ainsi une lecture croisée des enseignes, du marché locatif et de l'investissement, complétée par une analyse des principaux formats commerciaux. Dans un marché en recomposition, le retour sur le commerce pose la question des formats et de leurs valorisations.

Très bonne lecture et bon MAPIC.



**Magali Marton**
Directrice Research & Data
Knight Frank France

**SOMMAIRE**

01. Situation macroéconomique p.03
02. Performances du secteur des commerces p.05
03. Actualité des enseignes p.08
04. Marché de l'investissement immobilier de commerces p.10
05. Focus sur les formats de commerces :
05.1 Artères commerçantes & Pied d'immeubles p.14
05.2 Retail parks p.16
05.3 Centres commerciaux p.18
05.4 Focus sur le secteur alimentaire p.20

# 01.

# Contexte général & Actu. Enseignes



# Une croissance ralentie et une inflation au plus haut en 2026 Des perspectives plus positives à partir de 2027

- L'année 2026 marque un point bas de croissance, avec un PIB attendu à seulement +0,4 %, après +0,9 % en 2025.
- L'inflation constitue de nouveau une contrainte, à 2,3 % en moyenne attendue en 2026, et 3,1 % en septembre.
- Le scénario devient néanmoins plus favorable à partir de 2027, avec une croissance projetée à +0,9 %, puis une accélération à +1,2 % en 2028, portée par le retour en force de la consommation.

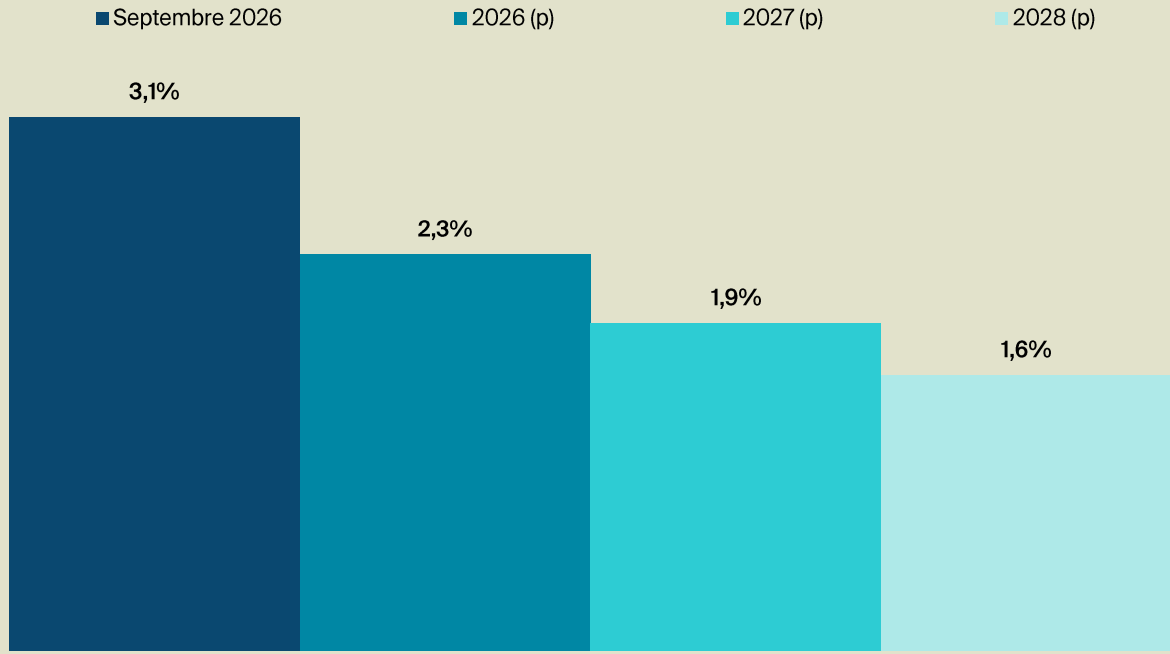
Pour le commerce, l'enjeu est donc de traverser 2026 dans un environnement de demande peu dynamique, avant un possible desserrement des contraintes macroéconomiques.

**PIB**
En %, glissement annuel




P = projections, Source : Banque de France

**Inflation en France**
En %, glissement annuel



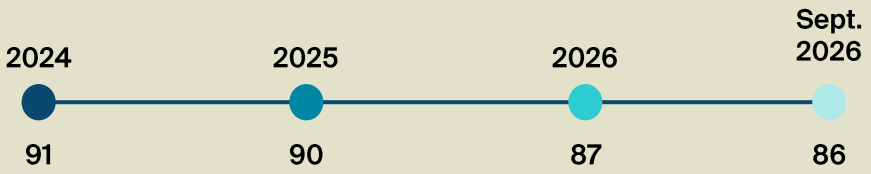

Sources : INSE-E, Banque de France

# Des ménages très prudents
# Une consommation bridée par une épargne de précaution

- La confiance des ménages continue de se dégrader, passant de 91 en 2024 à 80 en octobre 2026 (-7 point par rapport à la moyenne 2026).
- Le pouvoir d'achat reste sous pression et recule au 2ème trimestre 2026, tandis que la consommation ne progresse que modestement (+0,3%).
- Le taux d'épargne reste élevé, à plus de 17 %, révélant des arbitrages toujours prudents de la part des consommateurs.

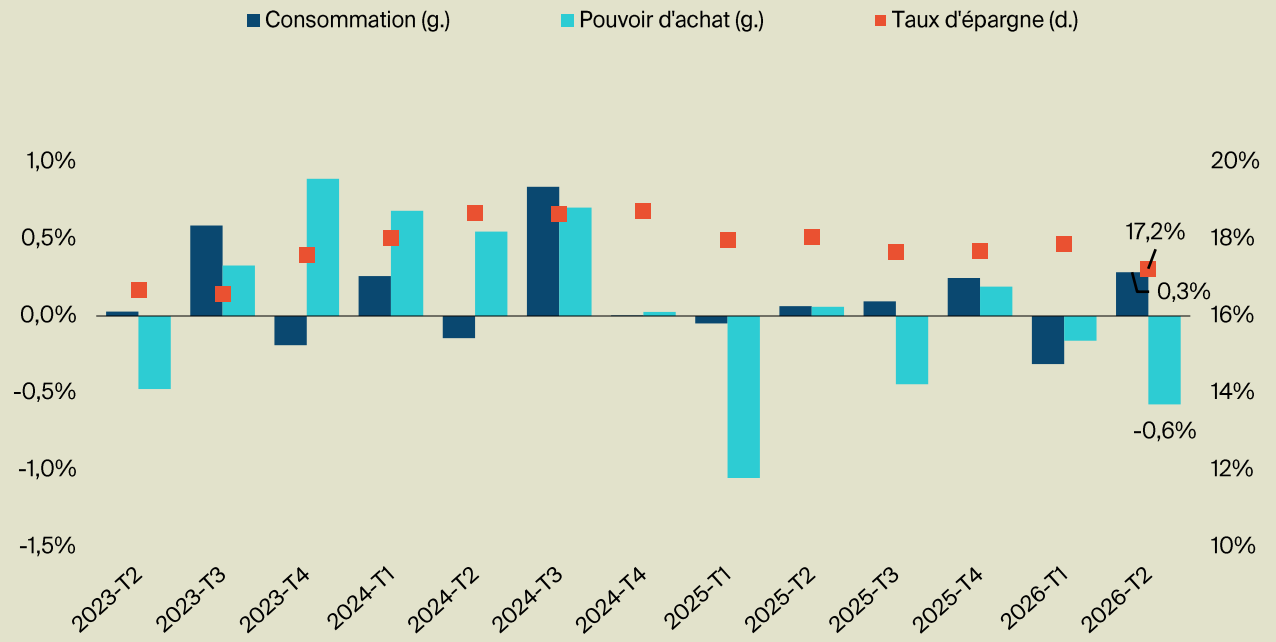
Pour les enseignes, la bataille 8porte donc moins sur la croissance du marché que sur la capacité à capter une dépense très arbitrée.

**Confiance des ménages**
Base 100 – Moyenne 12 mois




Source : INSEE

**Consommation, pouvoir d'achat et taux d'épargne**
Evolution annuelle




Source : INSEE

# Des performances de ventes très contrastées selon les secteurs

- Le commerce reste globalement en croissance, avec des volumes de ventes en hausse de +2,6 % sur janvier-août 2026.
- La parfumerie-beauté (+5,3 %) se distingue nettement, devant l'informatique-télécoms (+3,2 %) et l'alimentaire (+2,4 %).
- L'habillement est quasiment stable, tandis que chaussures et maroquinerie (-6,5 %) et horlogerie-bijouterie (-1,1 %) reculent.

La moyenne masque donc une polarisation croissante entre catégories, avec des implications directes sur les stratégies d'expansion et la demande de surfaces.

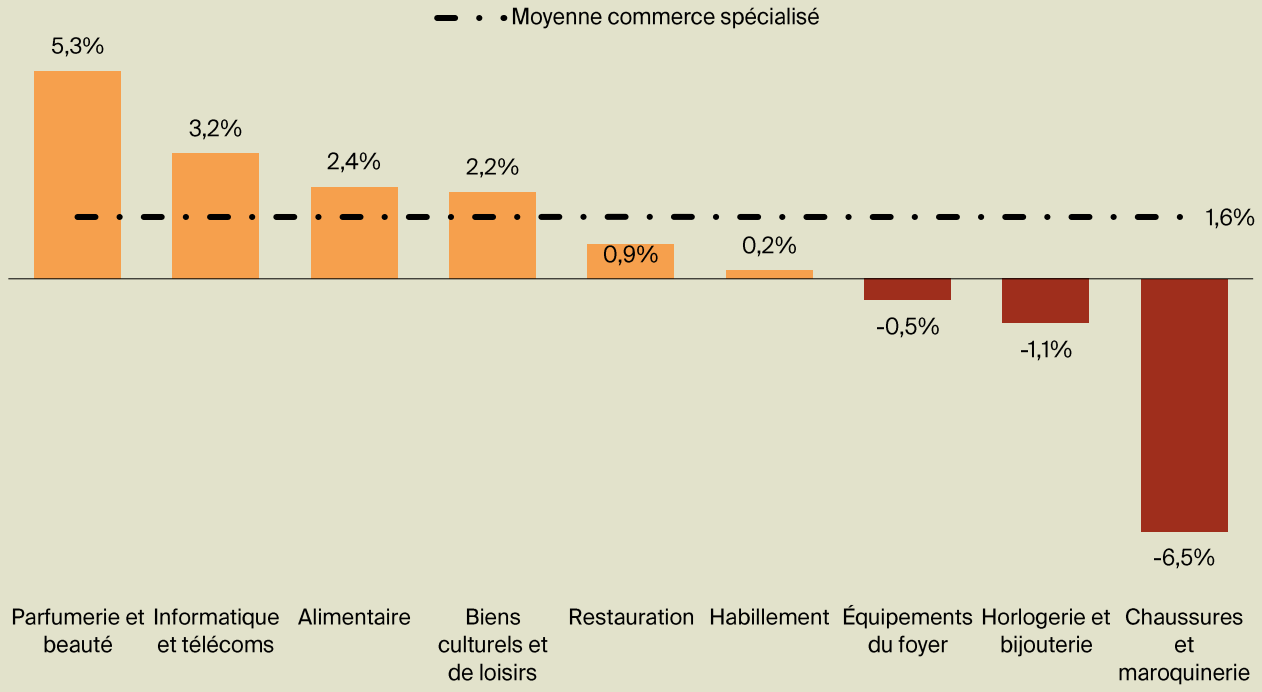
**Volume de ventes**
En %, janvier-août 2026 vs 2025
*2025 vs 2024*

COMMERCES ENSEMBLE
**+2,6%**
+3,0%

NON SPÉCIALISÉ
**+3,3%**
+1,8%

SPÉCIALISÉ
**+1,6%**
+3,6%

**Volume de ventes dans les magasins spécialisés et restauration**
En %, comparaison janvier-août 2026 avec même période en 2025




Source : INSEE

# Un climat des affaires impacté par la conjoncture
# Des défaillances aux trajectoires diverses

- Le climat des affaires se dégrade nettement dans le commerce, avec un indicateur ramené à 92 en octobre 2026, contre 102 en 2024, reflet d'un environnement de consommation toujours peu porteur.
- Les défaillances ne progressent toutefois que modérément pour l'ensemble du commerce (+2,6 %) et sont quasiment stables pour les commerces en magasin sur les neuf premiers mois de 2026. Les situations sont surtout très contrastées selon les secteurs : les défaillances reculent dans le bricolage-équipement du foyer et l'habillement mais progressent dans le soin-optique, l'alimentaire et surtout les magasins de grande distribution.

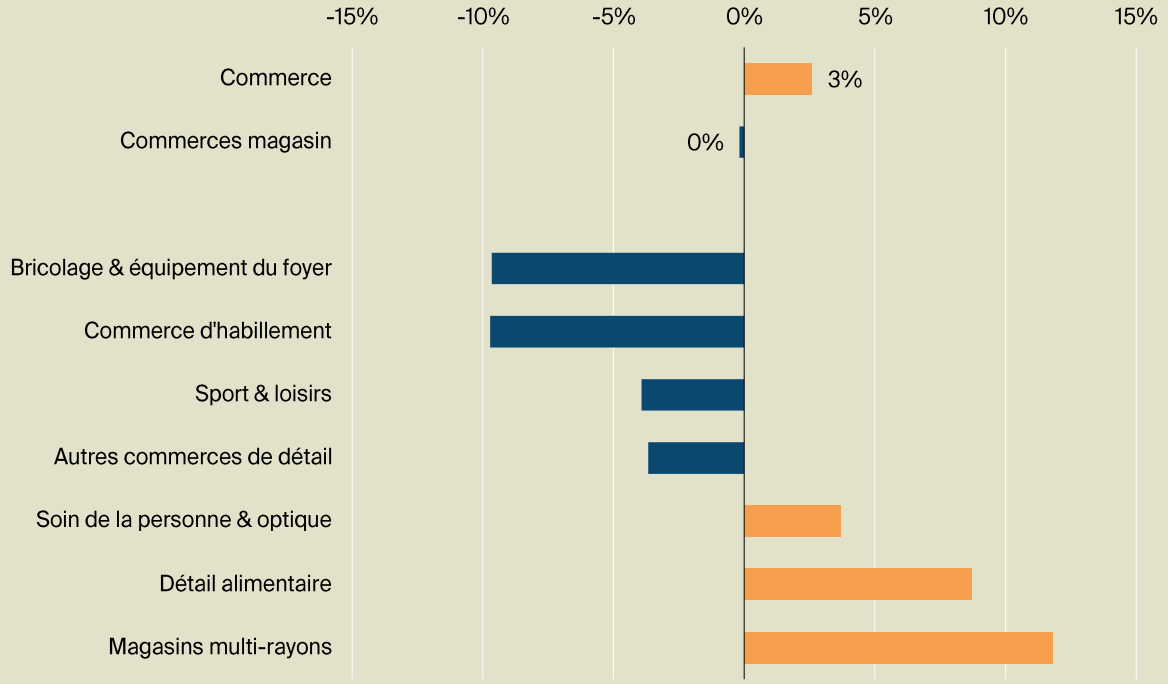
Le sujet est donc moins celui d'une crise généralisée du commerce que d'une recomposition accélérée des modèles et des réseaux, certains segments continuant à se développer tandis que d'autres rationalisent leur parc. Dans ce contexte plus exigeant, les arbitrages s'accélèrent : restructurations, reprises, nouveaux concepts et stratégies d'expansion redessinent progressivement le paysage des enseignes.

**Climat des affaires - Commerces**
Base 100 – Moyenne 12 mois glissants




Source : INSEE

**Défaillances d'entreprises en France – Commerces**
**Evolution T1-T3 2026 vs même période en 2025**




Source : Altares

# 2026 : des commerces à l'heure des recompositions

**LES ÉVÉNEMENTS MAJEURS**
**QUI DESSINENT UN NOUVEAU PAYSAGE DES ENSEIGNES**

## FEVRIER → JUILLET

**FÉV.**
- **OKAÏDI** — Restructuration

**MARS**
- **SHEIN** — Ouverture au BHV
- **PRIMARK** — 3 ouvertures dans villes moy.

**JUIN**
- **SHEIN** — Fermeture au BHV

**1ER SEM.**
- **FNAC / DARTY** — Plan Beyond everyday

**JUIN**
- **JENNYFER** — Reprise par le groupe Beaumanoir

## ÉTÉ → OCTOBRE

**SEPT.**
- **INDITEX** — +8% de CA (S1 2026)

**OCT.**
- **AUCHAN** — Plan de transfo.

**15/10**
- **ACTION** — Expansion

**GIFI**
- Redressement judiciaire

**28/10**
- **BHV** — Mis en redressement judiciaire

Source : publications des enseignes, traitement Knight Frank

# Luxe : stratégies différenciées dans un environnement en recomposition

**SUR PERFORMANCE**

- Richemont
- Bruno Cucinelli

**RÉSILIENCE**

- Hermès
- Moncler
- Prada

**LUXE**

**REDRESSEMENT**

- Burberry
- Tapestry

**TRANSFORMATION**

- LVMH
- Kering

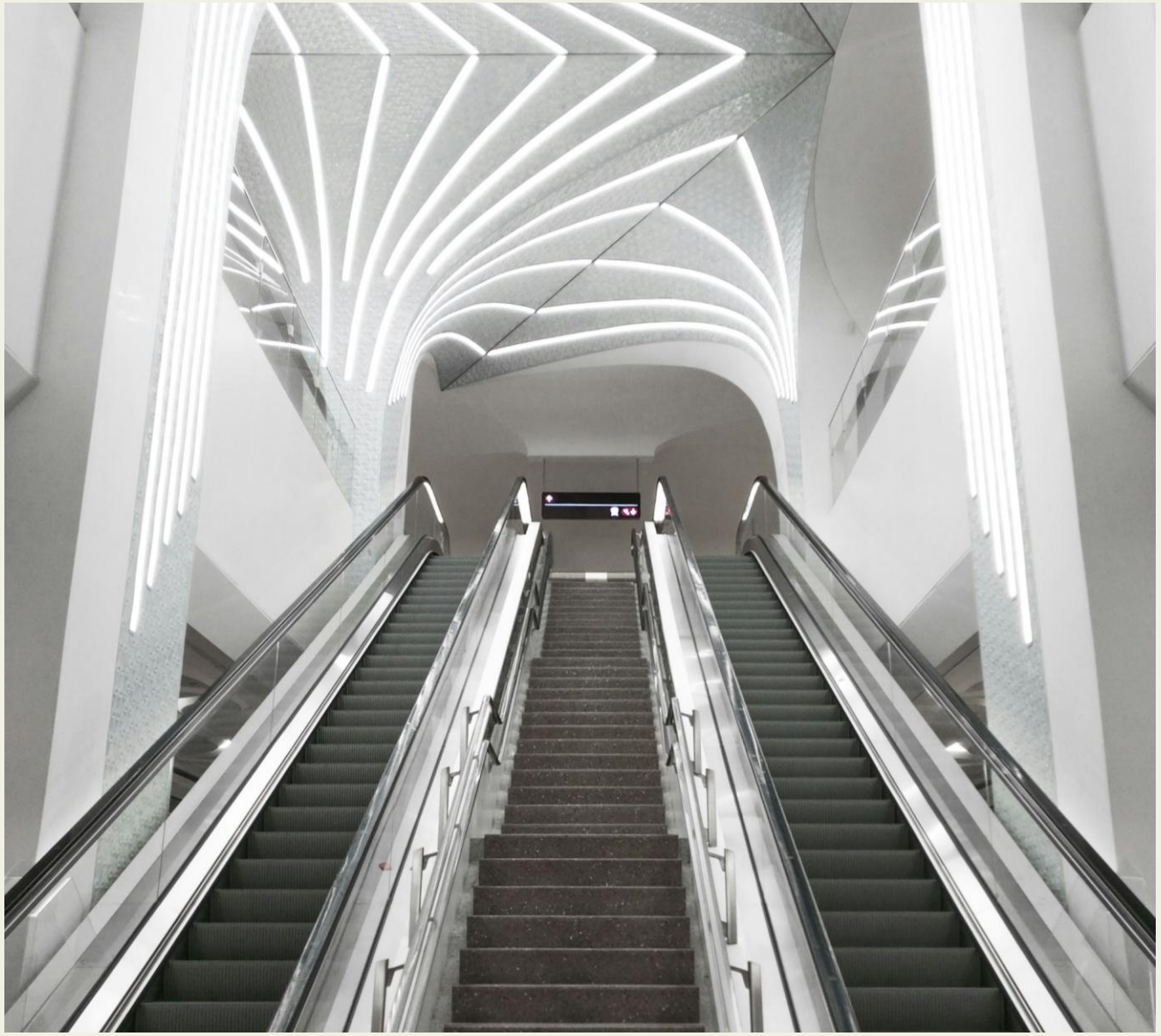
La récente correction en bourse de certains groupes de luxe peut paraitre sévère ; elle traduit une valorisation nouvelle du secteur, désormais percu comme fragmenté et non un seul bloc monolithique. Les investisseurs distinguent la rareté, la joaillerie et le pricing power des modèles dépendants de la mode, des ventes en Asie dont la consommation ralentit et d'un réseau parfois trop dense.

Face à un marché du luxe traversé par une stagnation des dépenses, une recomposition géographique qui tire vers la Chine et des préférences de consommateur changeantes, chaque groupe développe une stratégie propre : raréfaction assumée de la production pour certains, recentrage sur une marque phare.

Le réseau des boutiques reste un élément majeur dans ces stratégies, entre présence sélective et captation de nouveaux clients qui entendent désormais lier consommation et expérience. Le développement de nouvelles boutiques va donc être encre plus millimétré pour être présent uniquement là où l'activité commerciale est la plus porteuse.

# 02.

# Marché de l’investissement



# Un volume d'investissement résilient en commerce, grâce à la diversification des formats

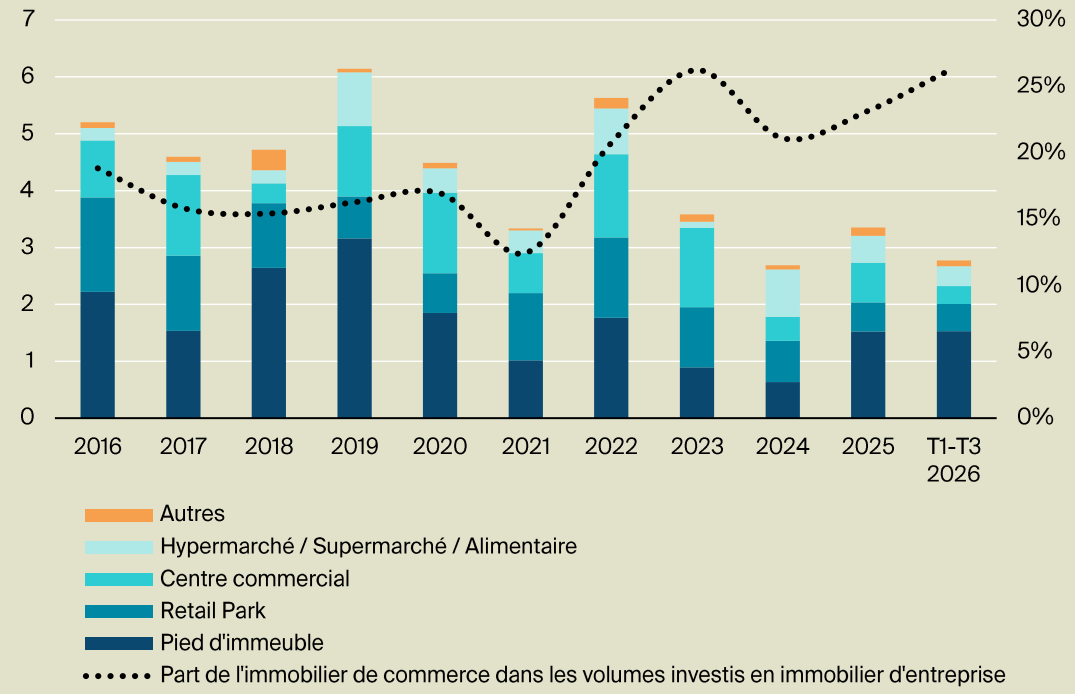
- Près de 2,8 Md€ ont été investis en commerces en France sur les neuf premiers mois de 2026, soit une progression de 15 % sur un an.
- Le commerce représente désormais plus d'un quart des volumes investis en immobilier d'entreprise, contre environ 21 % en 2024.
- Les pieds d'immeuble concentrent plus de 1,5 Md€, très loin devant les autres formats, porté par quelques grandes transactions unitaires dans les artères prime de Paris. Retail parks, centres commerciaux et alimentaire complètent toutefois le marché et témoignent d'une diversification des stratégies d'investissement.
- En plus du critère de la centralité, les investisseurs ciblent des actifs présentant un potentiel de création de valeur. Le profil value-add a ainsi pesé pour 66 % des volumes investis en commerce en 2026 contre 16 % en moyenne décennale.

Le commerce confirme ainsi son retour dans les allocations, mais avec une forte sélectivité sur l'emplacement, le format et la solidité locative

**Volumes investis en France en immobilier de commerce**
T1-T3 2026(Evol. N/N-1)

| EUROPE | DONT FRANCE |
|---|---|
| **20,5** | **2,8** |
| **milliards d'euros (-13%)** | **milliards d'euros (+15%)** |

**Volumes investis en France en immobilier de commerce**
En milliards d'euros, en %




Source : Knight Frank

# Un record pour les fonds d'investissement
# Des capitaux étrangers conséquents

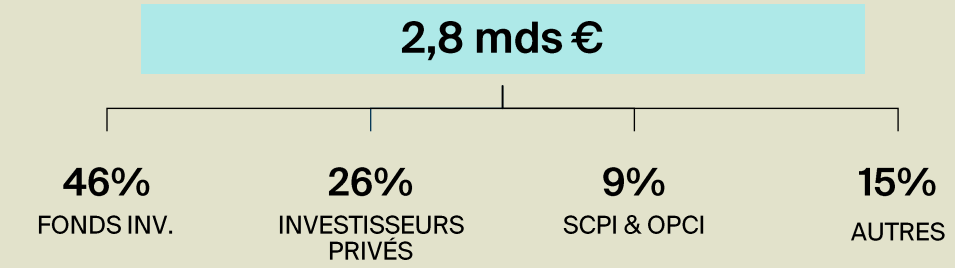
- La structure des acquéreurs témoigne d'un marché largement dominé par les fonds d'investissement, qui représentent 46 % des volumes présentés, suivis des capitaux privés (26 %). Si les SCPI et OPCI ont vu leur part des volumes baisser à 9 %, contre 24 % en moyenne de long terme, c'est parce qu'ils ciblent, dans le contexte actuel, des montants unitaires plus faibles. En effet, leur part en termes de nombre de tranactions se maintient à 30 % à fin septembre (contre 38 % en moyenne), reflétant un intérêt toujours marqué de ces véhicules grand public pour la classe d'actifs commerce.
- Les investisseurs internationaux pèsent 42 % des acquisitions, confirmant l'attractivité retrouvée du commerce français auprès des capitaux étrangers.

Ce retour de liquidité élargit le spectre des acquéreurs et soutient progressivement la profondeur du marché, qui reste bridée par une sélectivité très élevée et par un nombre limité d'opportunités, en particularité sur le segment des retail parks, par ailleurs très demandé sur le marché. Le segment des centres commerciaux, en revanche, est moins prisé en raison d'un modèle économique moins favorable et de valeurs métriques pas assez attractives.

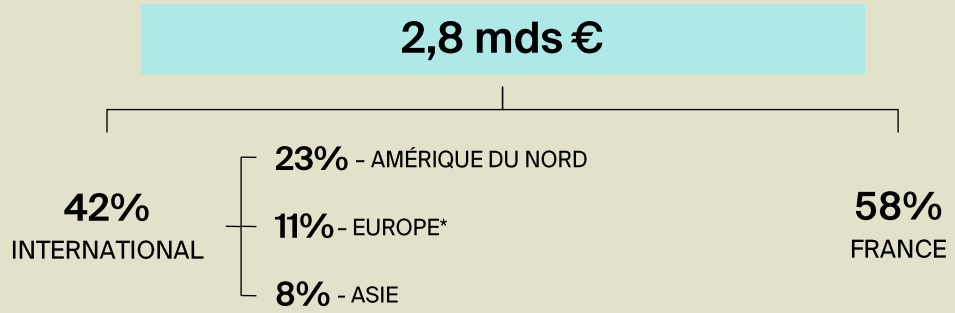
Pour les enseignes comme pour les investisseurs, cette évolution remet la qualité immobilière et locative au centre de la création de valeur.

**Volumes investis en France en immobilier de commerce en 2026 (T1-T3)**
En milliards d'euros, en % du total

**Typologie d'acquéreurs**




**Nationalité d'acquéreurs**



# 03.

# Focus Formats

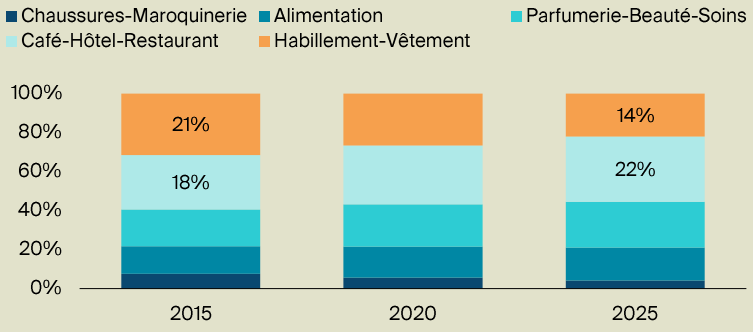


# Pieds d'immeubles : recomposition des activités, maitrise de la vacance et polarisation des valeurs locatives

- La structure des pieds d'immeubles poursuit sa recomposition : la restauration, la beauté et l'alimentaire gagnent du terrain, tandis que l'habillement et la chaussure se contractent.
- La vacance reste très différenciée selon les localisations : contenue sur les artères majeures de la rive droite, à 12,5 % à l'échelle de Paris et 11,7 % en France.
- Les valeurs locatives prime demeurent très polarisées, de 13 000 à 18 000 €/m²/an sur les axes du luxe (25 000 €/m²/an place Vendôme), contre des niveaux nettement plus accessibles sur les artères secondaires.

**Répartition des enseignes – pieds d'immeubles en France**

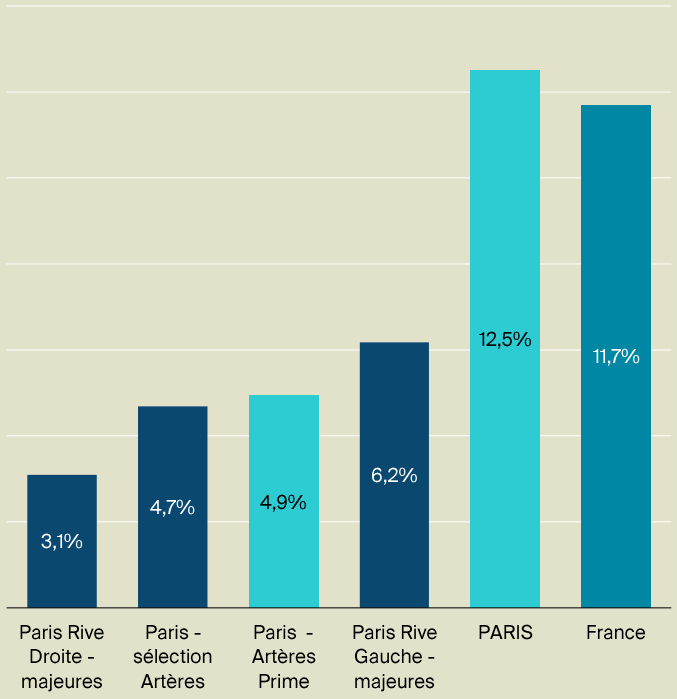
En %




Sources: Codata Digest 2026

**Taux de vacance – Pieds d'immeubles**

En % - Données 2025 (France), mi 2026 pour Paris




Sources : Codata, Apur, Knight Frank

**Valeurs locatives prime à Paris – Pieds d'immeubles**

Mi 2026 - €/m²/an – Zone A

| RUE / QUARTIER | ARR. | VALEUR LOCATIVE PRIME (€/m²/an) 2026 |
|---|---|---|
| AVENUE DES CHAMPS-ELYSEES | Paris 8ème | 13 000 – 16 000 |
| AVENUE MONTAIGNE | Paris 8ème | 13 000 – 18 000 |
| RUE SAINT-HONORE / FAUBOURG SAINT-HONORE | Paris 1er / 8ème | 13 000 – 16 000 |
| PAIX / VENDOME | Paris 1er | 8 500 – 25 000 |
| QUARTIER MARAIS | Paris 3ème / 4ème | 1 500 – 6 000 (Temple – Fcs Bourg.) |
| BOULEVARD HAUSSMANN | Paris 8ème / 9ème | 3 000 – 5 000 |
| RUE DE SEVRES | Paris 6ème / 7ème | 3 000 – 4 000 |
| RUE DE RIVOLI | Paris 1er / 4ème | 2 500 – 3 500 |
| QUARTIER OPERA | Paris 1er / 2ème / 8ème / 9ème | 2 500 – 3 500 |
| RUE DE RENNES | Paris 6ème | 1 500 – 3 000 |

Source : Knight Frank

# Pied d'immeubles, locomotive du marché, boostée par les capitaux privés

## Marché de l'investissement en commerces
## Pieds d'immeubles

Les pieds d'immeubles constituent le principal moteur du marché, avec 1,5 M. d€ investis à fin septembre 2026, soit plus de la moitié des volumes engagés sur l'ensemble des formats de commerce.

L'activité actuelle du marché repose sur quelques transactions d'exception à Paris : 29-33 Champs-Élysées, 91 Champs-Élysées et BHV Marais concentrent une part importante des montants engagés depuis le début de l'année 2026. Le marché a été peu actif en province, compte tenu d'interrogations sur l'évolution de certains centre villes (tourisme, voiture, pouvoir d'achat en baisse. La liquidité demeure donc très sélective. Les investisseurs privilégient les meilleures artères, les signatures solides et les actifs offrant un potentiel de croissance locative.

Investisseurs domestiques et étrangers représentent un volume d'engagement quasi similaire, les seconds ayant privilégié des montants unitaires parmi les plus importants.

Fonds d'investissement et privés (family office et individuels) couvrent 90% de l'activité du marché

Le taux prime* atteint 5,00 %, en hausse de 75 points de base sur un an

**hors artères de luxe*

**1,5 MDS € INVESTIS EN 2026**
**60 OPÉRATIONS**

**50% FRANÇAIS / 50% ETRANGERS**

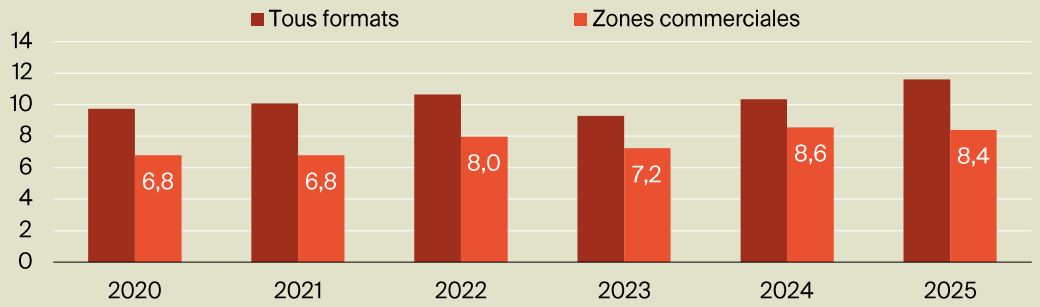
**TAUX PRIME* DE 5,00%**
**+75 BPS EN UN AN (+225 BPS EN 10 ANS)**

Source : Knight Frank

# Retail parks : un format toujours plébiscité mais en mouvement

- La vacance des zones commerciales reste inférieure à celle observée tous formats confondus : 8,4 % en France en 2025 malgré des écarts territoriaux marqués.
- Les ouvertures restent dynamiques dans les loisirs, la beauté-soins, les services et la restauration, confirmant ainsi la diversification progressive du mix d'enseignes.
- À l'inverse, l'équipement de la maison et l'habillement enregistrent une nette contraction, signe d'arbitrages de réseaux plus sélectifs et d'une rationalisation des surfaces.

**Vacance commerciale par format**
En %




Source: Codata

**Vacance dans les zones commerciales – France**
2025

FRANCE
**8,4%**

ILE-DE-FRANCE
**10,4%**

PROVINCE
**De 7,0% à 10,1%**

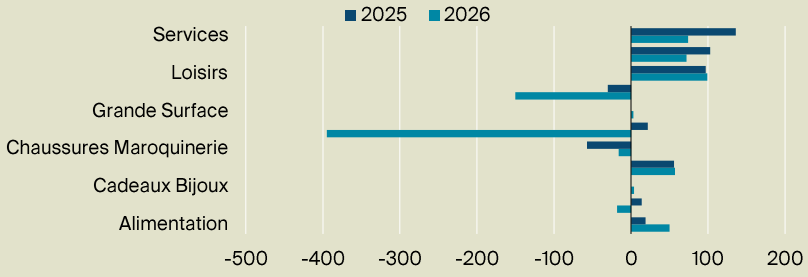
Source : Codata

**Enseignes**
**Top 3 des ouvertures en zones commerciales**




Source : Codata

**Solde ouvertures- fermetures enseignes – Zones commerciales**




Source : Codata

# Retail parks : un format résilient et lisible qui attire les acquéreurs

## Marché de l'investissement en commerces
## Retail parks

Les retail parks totalisent 482 millions d'€ investis à fin septembre 2026, un volume inférieur de 20 % à la moyenne décennale mais limité par le manque d'offres davantage que par l'absence de demande.

Le marché reste recherché pour ses rendements et ses fondamentaux locatifs (taux de vacance le plus faible des formats structurés de commerces, mix d 'enseignes de plus en plus varié, lisibilité des actifs), notamment par les fonds d'investissement, qui représentent 65 % des acquisitions.

Le retail park Chasse Sud à Chasse-sur-Rhône, acquis par Hines pour 100 millions d'€, constitue la principale transaction de l'année sur ce format.

Le taux prime s'établit à 6,00 %, en compression de 25 points de base sur un an.

**482 MILLIONS € INVESTIS EN 2026**
**30 OPÉRATIONS**

**65% FONDS D'INVESTISSEMENT**

**TAUX PRIME DE 6,00%**
**-25 BPS EN UN AN (+125 BPS EN 10 ANS)**

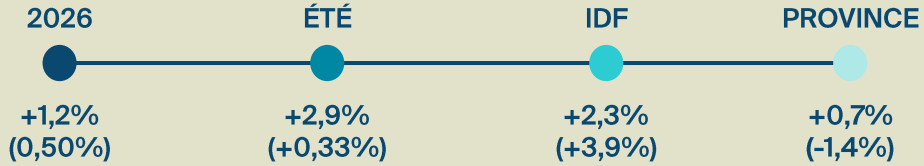
Source : Knight Frank

# Centres commerciaux : fréquentation en hausse, activité divergente selon les secteurs

- La fréquentation des centres commerciaux progresse de 1,2 % sur les huit premiers mois de 2026, malgré un profil mensuel encore irrégulier.
- L'été a été plus porteur, avec une hausse de 2,9 %, tandis que l'Île-de-France surperforme la province sur la période.
- Les performances restent très polarisées selon les secteurs : bricolage-jardinage, divertissement et beauté-santé progressent, alors que l'équipement de la personne et la maroquinerie reculent, assez sensiblement.

**Fréquentation des centres commerciaux en 2026**

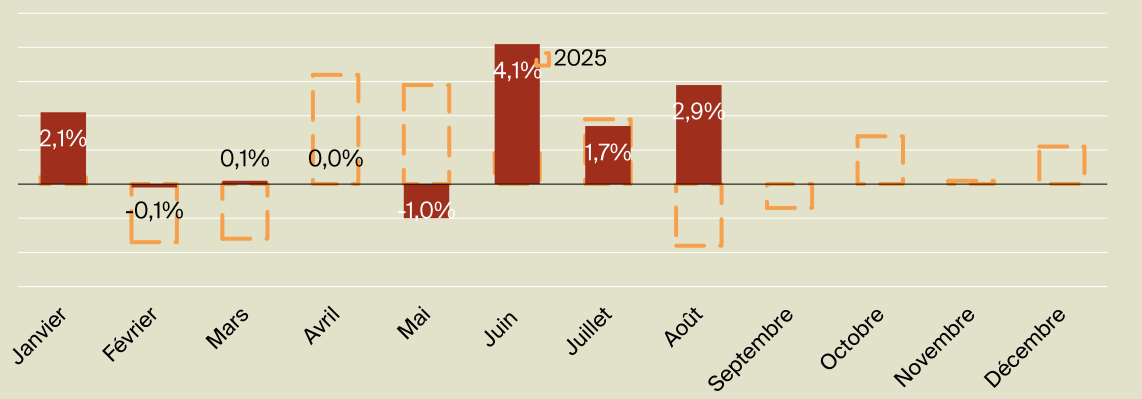
Evolution annuelle de janvier à août - (*Données même période en 2025*)




Source : FACT

**Fréquentation des centres commerciaux**

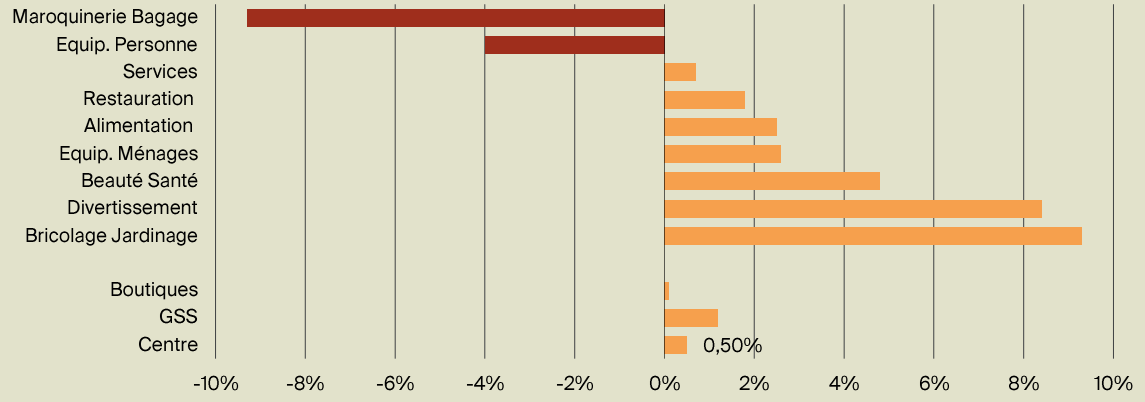
Evolution annuelle en 2025 et 2026 (janvier - août)




Source : FACT

**Indices d'activité des centres commerciaux**

Août 2026 - 12 mois glissants




Source: FACT

# Centres commerciaux : volume limité par le manque de produit, diversité des profils d'acquéreurs

**Marché de l'investissement en commerces**
**Centres commerciaux**

Avec 311 millions d'€ investis à fin septembre 2026, les centres commerciaux restent deux fois en deçà de leur moyenne décennale, essentiellement faute d'une rotation suffisante des actifs

Le marché demeure étroit et essentiellement domestique, avec seulement 13 opérations et des transactions de taille limitée, telles que la galerie Grand Quetigny près de Dijon acquise par Carmila pour 45 millions d'euros ou encore Aushopping Dury (Amiens) ou Vineuil (Blois)

Les acquéreurs aujourd'hui actifs sont essentiellement des privés ou des SCPI-OPCI. La technicité de gestion, les besoins de repositionnement et l'évolution rapide des usages limitent encore le nombre d'acquéreurs actifs.

Le taux prime atteint 6,25 %, en décompression de 25 points de base sur un an

Arrivée des néo-SCPI sur les centres commerciaux

**311 MIL. € INVESTIS EN 2026**
**13 OPÉRATIONS**

**49% INV. PRIVÉS / 32% SCPI**

**TAUX PRIME DE 6,25%**
**+25 BPS EN UN AN (+250 BPS EN 10 ANS)**

Source : Knight Frank

# Le département **Études & Recherche** de Knight Frank

propose des services d'analyse de marché et de conseil stratégique en immobilier pour de nombreux clients français et internationaux, qu'ils soient privés, institutionnels ou utilisateurs.

*Les données utilisées pour la production de cette étude proviennent de sources reconnues pour leur fiabilité ainsi que des outils Knight Frank de suivi des marchés immobiliers.*

## **Toutes les études** sont disponibles sur **KnightFrank.fr**




Panorama des artères commerçantes | Juillet 2026




Le luxe en France | Une industrie stratégique, un impact immobilier | Juillet 2026




Le marché de l'investissement en France | 3ème Trimestre 2026 | Novembre 2026




**Vincent Bollaert**
Président

+33 (0)1 43 16 88 90
+33 (0)6 86 48 44 62
vincent.bollaert@fr.knightfrank.com



**Elsa de Briganti**
Co-Head Retail Leasing

+33 (0)1 43 16 56 03
+33 (0)6 09 50 33 37
elsa.debriganti@fr.knightfrank.com



**Benjamin Sebban**
Head of Capital Markets – Retail & Hospitality

+33 (0)1 43 87 08 04
+33 (0)7 87 14 98 92
benjamin.sebban@fr.knightfrank.com



**Magali Marton**
Directrice Research & Data

+33 6 12 17 18 94
+33 1 43 87 00 98
magali.marton@fr.knightfrank.com



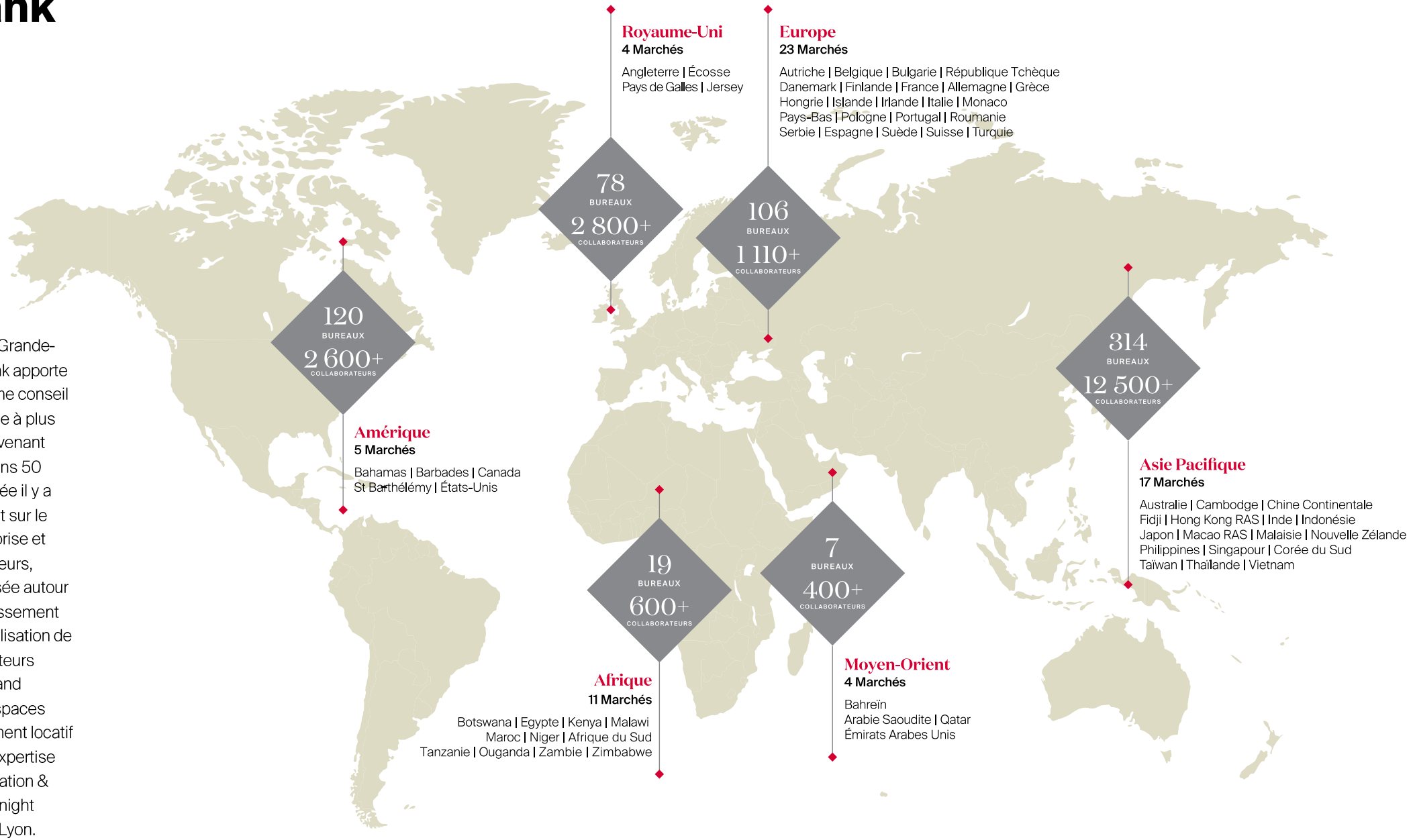
**Jeremy Steu**
Co-Head Retail Leasing

+33 (0)1 43 16 55 88
+33 (0)7 44 84 05 92
jeremy.steu@fr.knightfrank.com


© Knight Frank SNC 2026 | Malgré la grande attention prêtée à la préparation de cette publication, Knight Frank ne peut en aucun cas être tenu pour responsable d'éventuelles erreurs. En outre, en tant qu'étude de marché générale, ce document ne saurait refléter l'avis de Knight Frank sur des projets ou des immeubles spécifiques. La reproduction de tout ou partie de la présente publication est tolérée, sous réserve expresse d'en indiquer la source. | Crédits images : ©AdobeStock / ©Unsplash

# **Knight Frank**
en bref

Fondé il y a plus de 125 ans en Grande-Bretagne, le groupe Knight Frank apporte aujourd'hui son expertise comme conseil international en immobilier grâce à plus de 20 000 collaborateurs intervenant depuis plus de 600 bureaux dans 50 pays. Sa branche française, créée il y a plus de 50 ans à Paris intervient sur le marché de l'immobilier d'entreprise et résidentiel. Avec 120 collaborateurs, Knight Frank France est organisée autour de 7 lignes de service : l'investissement (Capital Markets), la commercialisation de bureaux et le conseil aux utilisateurs (Occupier & Landlord Strategy and Solutions), l'aménagement d'espaces (Design & Delivery), le département locatif commerces (Retail Leasing), l'expertise avec sa filiale Knight Frank Valuation & Advisory, le résidentiel prime. Knight Frank est également présent à Lyon.




Knight
Frank