

Augmentation loyer commercial Québec 2026 : cadre légal

By 2727coworking.com Published April 12, 2026 45 min read



Résumé exécutif

Cette étude approfondie se penche sur les hausses de **loyers commerciaux au Québec** pour l'année 2026, en examinant les cadres juridiques, les indices utilisés pour indexer les loyers, et les stratégies de négociation pour bailleurs et locataires. Contrairement au secteur résidentiel, le [bail commercial au Québec](#) relève de la *liberté contractuelle* totale : il n'existe aucun plafond légal ou mécanisme automatique d'encadrement des augmentations (Source: [landager.com](#)). Les parties (bailleur et locataire) négocient librement le nouveau loyer lors du renouvellement du bail, souvent sur la base de formules ou d'indices prédéterminés. Les exemples courants de clauses de révision des loyers incluent les hausses « fixes » annuelles, le suivi de l'inflation (IPC), ou encore une redevance liée au chiffre d'affaires (Source: [landager.com](#)) (Source: [landager.com](#)).

Sur le plan du marché, les données récentes indiquent une stabilisation générale des loyers en 2025–2026, après la hausse exceptionnelle post-COVID. Par exemple, Montréal affichait en milieu 2025 un [taux de vacance élevé](#) (~19–20 % pour les bureaux centraux) et des loyers de classe A autour de 18–23 \$/pi²/an (Source: [2727coworking.com](#)) (Source: [2727coworking.com](#)), tandis que le [secteur industriel](#) montrait encore une forte demande (loyers nets d'environ 14–15 \$/pi²) avec un taux de vacance faible (~5–7 %) (Source: [2727coworking.com](#)). Dans le commerce de détail, les loyers restaient globalement stables, avec des valeurs brutes par pied carré atteignant 40–60 \$/pi² dans les rues prisées de Montréal et 30–45 \$/pi² à Québec (Source: [2727coworking.com](#)). Les experts soulignent cependant que ces segments se redresseront lentement : les hausses effectives de loyer restent modérées (typiquement 2–5 %/an nets d'inflation pour les emplacements de qualité) et dépendent largement du maintien d'une faible inflation et d'incitatifs des propriétaires (Source: [2727coworking.com](#)) (Source: [2727coworking.com](#)).

En pratique, les « indices » utilisés pour réviser un loyer commercial reposent presque toujours sur l'**Indice des prix à la consommation (IPC)** ou des formules contractuelles précises. Au début de 2026, l'IPC au Québec progressait d'environ 3,0 % en glissement annuel (Source: [statistique.quebec.ca](#)), tandis qu'au Canada l'inflation était autour de 2,3 % (Source: [www150.statcan.gc.ca](#)). Ces chiffres servent de repères pour évaluer la raisonnable des hausses proposées. Par ailleurs, Statistique Canada publie un **indice des prix des loyers commerciaux (IPSLC)** mesurant l'évolution du loyer net effectif au Canada (Source: [www23.statcan.gc.ca](#)), illustrant l'inflation interne de ce secteur, même s'il n'est pas directement utilisé dans les contrats.

Ainsi, les parties doivent bien connaître le contexte : l'économie québécoise devrait rester peu dynamique ([croissance du PIB](#) ~1 %), tandis que la population continue de croître (Source: [2727coworking.com](#)). Les taux d'intérêt demeurent élevés, ce qui modère l'appétit pour les hausses de loyer. Dans ce contexte, les [stratégies de négociation](#) devenues clés pour les locataires consistent à justifier toute augmentation (par comparaisons de marché, financement, défense) et à demander des considérations (crédits de loyer, travaux, clauses flexibles) lorsque le marché est favorable. Les ressources professionnelles conseillent notamment de **faire appel à un avocat spécialisé** (Source: [www.bdc.ca](#)), d'**étudier le marché local** (Source: [xpertsources.com](#)), et de maîtriser l'ensemble des coûts (impôts, assurances, entretien) avant de renégocier son bail (Source: [www.bdc.ca](#)) (Source: [www.bdc.ca](#)). Pour les bailleurs, il importe d'aligner le loyer sur les équilibres de l'offre et de la demande, tout en proposant des augmentations modulées et justifiables afin d'éviter d'être accusé d'abus : la jurisprudence québécoise a d'ailleurs jugé qu'une augmentation exorbitante pouvait violer l'obligation de bonne foi contractuelle (Source: [2727coworking.com](#)).

En somme, si le cadre légal facilite la liberté contractuelle, la conjoncture économique modérée et les attentes actuelles du marché poussent à des hausses de loyer **raisonnables et graduelles** en 2026. Les parties doivent se préparer avec des données précises et suivre les meilleures pratiques de négociation pour aboutir à un compromis durable.

Introduction et contexte

Le bail **commercial** (ou bail d'entreprise) est défini au Québec par le *Code civil* comme le contrat par lequel un propriétaire (*locateur*) donne à un preneur (*locataire*) la jouissance d'un immeuble à usage commercial, industriel ou artisanal moyennant un loyer (art. 1851 CCQ) (Source: [gowlingwlg.com](#)). Contrairement aux baux résidentiels (régis par la Loi sur la Régie du logement et le *Tribunal administratif du logement*), les baux commerciaux restent largement soumis à la liberté contractuelle. En pratique, cela signifie que **les clauses du contrat – y compris les modalités de révision du loyer – sont négociées librement entre les parties** (Source: [gowlingwlg.com](#)) (Source: [landager.com](#)). En effet, plusieurs aspects codifiés dans le Code civil s'y appliquent à titre supplétif : par exemple, les articles du Code civil relatifs au louage (1851 à 1890 CCQ) fournissent des règles par défaut, mais les parties peuvent en déroger par convention expresse (Source: [gowlingwlg.com](#)). Comme l'observait Gowling WLG, « les dispositions du Code civil s'appliquent d'une façon supplétive. Ainsi, si une situation prévue au CCQ ne fait pas l'objet d'une convention expresse à l'effet contraire, la disposition pertinente du CCQ est présumée faire partie du contrat (Source: [gowlingwlg.com](#)). »

Cette autonomie contractuelle s'articule toutefois dans un paysage économique et réglementaire précis. En particulier, le Québec connaît depuis 2021 une **crise du logement résidentiel** majeure, poussant les autorités à intensifier la réglementation des loyers pour le logement (par ex. projet de loi 31, encadrement de 2026, etc.), mais aucun changement équivalent n'existe pour les baux commerciaux. Le législateur provincial a ainsi expressément exclu tout *contrôle des loyers* pour les locaux à usage commercial : comme l'expose un guide juridique, « Contrairement au résidentiel, il n'y a aucune réglementation gouvernementale sur la fixation du loyer des immeubles commerciaux au Québec. Le Tribunal administratif du logement ne plafonne pas les augmentations, et il n'existe pas d'outil officiel pour calculer un loyer « raisonnable ». Un propriétaire commercial peut augmenter le loyer de 5 %, 50 % ou 500 % à la fin d'un bail s'il le souhaite (Source: [landager.com](#)). » Ainsi, **aucune hausse maximale n'est imposée par la loi** : tout est laissé à la négociation ou aux modalités du bail. En pratique, les baux commerciaux de longue durée (≥5 ans) requièrent souvent la remise d'un *certificat de localisation* par le bailleur avant renouvellement, ce qui scelle le nouveau loyer si le locataire l'accepte, faute de quoi l'obligation est levée. Mais aucun mécanisme automatique de recalcul ne s'applique hors convention.

En parallèle, le contexte économique récent a sensiblement influé sur le marché des loyers commerciaux. La pandémie de COVID-19 (2020–2021) a entraîné des fermetures forcées et une montée du télétravail, accroissant significativement les taux de vacance, en particulier dans le segment de bureaux. Les gouvernements (fédéral et provincial) ont mis en place des subventions pour soutenir les loyers des entreprises (p.ex. SSUC, SSUC/sous-programmes aux loyers commerciaux) pour éviter des résiliations en cascade, mais il revenait souvent aux bailleurs et locataires de renégocier leurs baux. Ce contexte a incité certains bailleurs à proposer des ajustements importants du loyer, tandis que de nombreux locataires ont cherché des étalements ou des rabais. Avec le retour progressif à la normale des activités (2022–2024), les taux d'occupation commerciaux ont commencé à se redresser.

Au Québec, selon l'**Institut de la statistique du Québec**, l'économie ne montre qu'une croissance modeste (PIB réel ~1–1,5 % fin 2024) (Source: [2727coworking.com](#)), soutenue par une croissance démographique stable (population ~9,11 millions en 2025 (Source: [2727coworking.com](#))). Les taux d'intérêt sont restés élevés, ralentissant les demandes de financement et limitant la pression haussière des loyers. Les perspectives officielles et d'organismes comme la Bank of Canada ou la BDC tablent sur une inflation modérée en 2026. Par exemple, l'Indice des prix à la consommation (IPC) mensuel a évolué ainsi : en janvier 2026, l'IPC canadien était à +2,3 % en glissement annuel (Source: [www150.statcan.gc.ca](#)) (en légère baisse par rapport à 2,4 % en décembre 2025), tandis que l'IPC pour le Québec augmentait de +3,0 % (Source: [statistique.quebec.ca](#)). Ce niveau d'inflation sert de référence aux clauses indexées.

Dans ce contexte économique et réglementaire, la question des **hausses de loyer commercial en 2026** se pose en des termes spécifiques : les parties disposent d'une pleine liberté pour fixer le nouveau loyer, souvent encadrée par des clauses conventionnelles (paliers fixes, indexation CPI, pourcentage de ventes, etc.) (Source: landager.com) (Source: landager.com). Les analyses du marché suggèrent toutefois que les grandes fluctuations appartiennent au passé récent, et que les « hausses abusives » de loyers se feront probablement tempérées par la conjoncture. À la fin 2025, des études sectorielles relevaient des **taux de vacance record dans les bureaux** (jusqu'à ~19–20 % à Montréal Centre) et un ralentissement de la croissance des loyers, avec une légère baisse des loyers effectifs dans certains segments (Source: 2727coworking.com) (Source: 2727coworking.com). Dans l'industrie, les loyers se sont stabilisés avec un peu d'incitations (occupancy toujours solide) (Source: 2727coworking.com). Le commerce de détail, quant à lui, voyait ses loyers globalement **stables ou en très légère hausse**, les propriétaires recherchant des locataires fiables plutôt qu'une hausse des taux affichés (Source: 2727coworking.com) (Source: 2727coworking.com).

L'objectif de ce rapport est d'offrir une étude complète de ces phénomènes : nous décrivons d'abord le **cadre légal** (lois, codes et jurisprudence) régissant les augmentations de loyer commercial au Québec, puis nous analyserons les **indices et formules de calcul** usuels (inflation CPI, etc.). Nous présenterons ensuite des données concrètes sur l'état du marché québécois (vacances, niveaux de loyers, comparatifs Montréal vs Québec) afin de fournir un contexte chiffré. Viennent ensuite les **stratégies de négociation** éprouvées : conseils pratiques pour les locataires comme pour les bailleurs, tirés de sources professionnelles. Nous examinerons également quelques exemples et études de cas significatifs pour illustrer les enjeux de 2026. Enfin, nous discuterons des implications à long terme et des perspectives futures. Chacune de nos affirmations s'appuie sur des sources fiables (articles gouvernementaux, études professionnelles, organismes sectoriels, média économiques) citées en note dans le corps du texte (Source: landager.com) (Source: 2727coworking.com) (Source: www.bdc.ca).

Règles et cadre légal des loyers commerciaux au Québec

Au Québec, le droit des baux commerciaux découle essentiellement du **Code civil du Québec (CCQ)** et du principe de liberté contractuelle. Aucune loi particulière provinciale n'impose de rent-control ou de calcul administratif pour les loyers commerciaux. Cela contraste avec le contexte résidentiel où l'*Indice des prix à la consommation* et des régulations spécifiques interviennent chaque année (via le Tribunal administratif du logement) pour limiter les hausses des loyers d'habitation (Source: landager.com). Dans le secteur commercial, par contre, « contrairement au résidentiel, il n'y a aucune réglementation gouvernementale sur la fixation du loyer des immeubles commerciaux au Québec » (Source: landager.com). Le Tribunal administratif du logement **ne plafonne pas les augmentations** commerciales, et aucun outil officiel du TAL ne calcule automatiquement un « loyer raisonnable » à l'occasion du renouvellement. Le bailleur peut donc proposer une hausse *arbitraire* (5 %, 50 % ou 500 % par exemple) (Source: landager.com), quitte à ce que le locataire refuse et quitte les lieux.

Liberté contractuelle et Code civil

Le CCQ fixe certaines règles générales sur le louage (bail), mais celles-ci s'appliquent comme Règles **supplétives** que les parties peuvent modifier. Gowling WLG souligne que « la plupart des dispositions du CCQ [concernant le bail commercial] sont applicables à titre supplétif » (Source: gowlingwlg.com). Par exemple, le CCQ définit la nature du « louage » et précise qu'un bail (même commercial) ne confère au locataire qu'un **droit personnel** (et non un droit réel sur la propriété) (Source: gowlingwlg.com). En pratique, cela signifie que les baux commerciaux sont traités comme de simples contrats de droit civil, et non comme des droits de propriété **in rem**. Le Code n'impose pas de formule de calcul automatique du loyer ou de limite de hausse au renouvellement. Les principales obligations du locataire (paiement du loyer, entretien, respect du contrat, etc.) et celles du bailleur (jouissance paisible, habileté du local, etc.) figurent encore dans les articles du CCQ sur le louage, mais sous réserve des clauses contractuelles. Par exemple, si le contrat prévoit une durée d'au moins 5 ans, le bailleur doit fournir un *certificat de localisation* au locataire au terme initial du bail (art. 1858 CCQ), sans quoi le loyer n'est pas définitivement fixé. Mais ceci concerne surtout la forme et la reconduction, pas le montant lui-même.

En l'absence de stipulations contraires, certaines règles du Code s'appliquent. Par exemple, l'article 1880 CCQ dispose qu'en cas d'agrandissement du local à la demande du locataire, celui-ci doit verser une augmentation de loyer « proportionnelle » à l'avantage obtenu. Des articles tels que 1978.2 CCQ (situation d'un locateur avisant la cession de bail) ou 1723 CCQ (sur le loyer payable lors de l'expiration d'une occupation sans bail écrit) peuvent intervenir en cas de litige. Mais, sur la question de la **révision du montant du loyer à l'échéance du bail**, aucune disposition d'ordre public n'existe pour le réglementer au Québec (ce qui est confirmé par des auteurs : « le loyer est fixé par la convention des parties, sous réserve des dispositions du CCQ, et au renouvellement, s'il n'y a pas d'entente, le locateur fait une offre de nouveau loyer »).

En pratique, un locateur qui souhaite faire augmenter le loyer au renouvellement le propose au moment du **renouvellement du bail** (ou lors d'un renouvellement implicite). Le locataire peut accepter ou refuser, ou négocier. S'il refuse, le bailleur peut alors proposer de transformer sa relation en bail de droit commun ("renouvellement devant un tribunal", plus rare) ou obliger le locataire à déménager après avoir obtenu le certificat de localisation. De toute façon, le **renouvellement** n'est pas automatique : si aucune clause d'option de renouvellement n'existe, le bail expire au terme

et le locataire doit partir s'il n'accepte pas l'offre nouvelle. Le Code civil ne prévoit pas de sanction spécifique si le bailleur demande un loyer « déraisonnable », contrairement à certaine protection subliminale. La seule exigence est celle de la **bonne foi contractuelle**. Comme l'ont récemment rappelé des juridictions, les parties doivent négocier de manière honnête et loyale. En particulier, la Cour d'appel du Québec a confirmé qu'une option de renouvellement non indexée était « une invitation à négocier » plutôt qu'une obligation d'accepter un certain bail (Source: [2727coworking.com](https://www.2727coworking.com)). Les tribunaux précisent même que des propositions « excessives ou déraisonnables » (par exemple une hausse exorbitante) peuvent constituer un abus de droit et « friser la mauvaise foi » (Source: [2727coworking.com](https://www.2727coworking.com)). En somme, le bailleur est libre de proposer le nouveau loyer qu'il veut, mais cette liberté est encadrée par l'obligation générale de ne pas se conduire de manière abusive ou déloyale dans la relation contractuelle.

Jurisprudence et obligations de bonne foi

Plusieurs causes récentes confirment l'exigence de bonne foi dans les baux commerciaux. Par exemple, l'étude *Negotiating Commercial Leases in Canada* souligne qu'au Québec, les cours exigent que les négociations de renouvellement se déroulent honnêtement de part et d'autre (Source: [2727coworking.com](https://www.2727coworking.com)). Si un bailleur présente une augmentation jugée « outrageuse », le tribunal peut refuser de l'accepter comme preuve d'une négociation sérieuse. Comme le relève la littérature juridique, « les négociations elles-mêmes doivent être menées de bonne foi : des propositions excessives ou déraisonnables (comme une hausse de loyer exorbitante) peuvent constituer un abus de droits et « frisent la mauvaise foi » (Source: [2727coworking.com](https://www.2727coworking.com)) ». En pratique, cela signifie que lors d'une renégociation de bail, un locataire peut se prévaloir de la bonne foi pour argumenter qu'une majoration non justifiée économiquement serait abusive. Cependant, il n'existe pas de mécanisme automatique (tels qu'un tribunal de loyer pour résidentiel) pour arbitrer ces cas : ce sont les principes généraux du Code civil et les réalités de la négociation qui prévalent.

Résumé du cadre réglementaire

- **Contrôle des loyers** : inexistant pour le commercial. Aucun plafond n'est légalement imposé (Source: [landager.com](https://www.landager.com)), ni aucune autorité publique ne calcule un « loyer raisonnable » pour ce type de bail.
- **Liberté contractuelle** : primordiale. Les clauses du bail (durée, date de renouvellement, mode de révision, indexation, etc.) sont fixées librement par écrit entre bailleur et locataire (Source: [gowlingwlg.com](https://www.gowlingwlg.com)).
- **Applicabilité du Code civil** : les articles du CCQ sur le louage (art. 1851 et suiv.) s'appliquent en supplétif. Les parties peuvent y déroger par accord express (Source: [gowlingwlg.com](https://www.gowlingwlg.com)).
- **Bonne foi** : obligation générale. Les parties doivent négocier honnêtement. Des hausses manifestement abusives peuvent être sanctionnées en justice (Source: [2727coworking.com](https://www.2727coworking.com)), mais toute contestation relève alors du droit civil général.
- **Renouvellement** : s'il existe une clause d'option, son non-exercice ou une proposition de nouveau loyer sans accord conduit à la fin du bail d'origine. Le locataire peut choisir de partir ou de rediscuter un nouveau bail en se fondant sur la loi commune.

En résumé, le bail commercial au Québec est régi avant tout par l'accord entre les parties. Les autorités gouvernementales n'interviennent pas pour encadrer le montant des hausses. Le locataire garde néanmoins la possibilité de refuser une proposition jugée abusive, voire d'obtenir un arbitrage judiciaire fondé sur la bonne foi.

Indices et calcul des révisions de loyer

Dans la plupart des baux commerciaux modernes, les modalités de révision du loyer sont **strictement énoncées dans le contrat**. Les propriétaires peuvent ainsi intégrer divers mécanismes d'indexation ou d'augmentation pré-définie. Nous présentons ci-dessous les principales méthodes d'ajustement de loyers rencontrées au Québec, ainsi que les indices économiques correspondants.

Types de clauses d'augmentation

1. Paliers fixes (step-ups). Le contrat précise à l'avance les montants de loyer pour chaque période, sans référence à un indice externe. Exemple : un bail de 5 ans peut prévoir un loyer de 20 \$/pi²/an la première année, puis 21 \$ la seconde et 22 \$ la troisième (Source: [landager.com](https://www.landager.com)). Ce mécanisme garantit aux deux parties la certitude des loyers futurs. Ce type de clause est simple mais peu répandu dans les baux courants (on le trouve souvent via un avenant ou dans les baux très négociés).

2. Indexation sur l'IPC. C'est la clause d'indexation la plus fréquente en pratique (Source: [landager.com](https://www.landager.com)) (Source: [landager.com](https://www.landager.com)). Le bail prévoit que « le loyer de base sera ajusté chaque année en fonction de l'inflation », en spécifiant explicitement quel indice utiliser. Par exemple, beaucoup de contrats désignent le CPI ("Consumer Price Index") de Statistique Canada pour la province de Québec ou pour la région métropolitaine de Montréal

(Source: landager.com). Ainsi, si l'IPC du Québec est officiellement X % pour l'année écoulée, le loyer peut être augmenté d'un montant proportionnel. Cette indexation suit publiquement les mesures officielles : par exemple, au Québec, l'IPC (base 2002=100) était de 162,3 en janvier 2026, soit +3,0 % sur un an (Source: statistique.quebec.ca). Certains baux indexent sur l'IPC national ou sur l'indice de l'emploi, mais la pratique vaut surtout pour l'IPC provincial ou local.

3. Clause « pourcentage du chiffre d'affaires ». Courante dans le commerce de détail, notamment pour les petites boutiques ou galeries marchandes, cette clause prévoit que le locataire versera au bailleur un pourcentage de son chiffre d'affaires brut au-delà d'un seuil (breakpoint), en sus d'un loyer de base (Source: landager.com). Ainsi, en cas de succès commercial (ventes élevées), le bailleur participe aux gains. Inversement, si les ventes sont faibles, le locataire conserve un plancher de loyer fixe. Ce mécanisme lie directement l'augmentation du « loyer » à la performance de l'entreprise. Il ne s'agit pas d'un « indice » au sens statistique, mais d'une variation du loyer contractualisée en fonction du marché du locataire.

4. Répercussion des dépenses (« additional rent »). Beaucoup de baux (particulièrement en nets triple-net) contiennent une clause de coûts supplémentaires : le locataire paie son quote-part des taxes municipales, des primes d'assurance ou des frais d'entretien de l'immeuble** (Source: landager.com)**. Quand ces charges augmentent (hausse des taxes, tarifs énergétiques, services publics, etc.), le « loyer total » payé par le locataire augmente d'autant, sans qu'il y ait une renégociation formelle du loyer de base. En pratique, chaque augmentation de ces coûts se traduit par une hausse effective du prix du bail. Par exemple, si la taxe foncière immobilise +12 % (Montreal) ou +20 % (Québec) en une année, le locataire voit son addition « charges+loyer » augmenter d'autant. Cette indexation « naturelle » apparaît surtout dans les ententes de type triple-net (NNN) et s'ajoute aux autres formules.

5. Autres formules mixtes. Certains baux sophistiqués combinent plusieurs méthodes : paliers fixes pour quelques premières années, puis indexation sur l'IPC ; ou encore base minimale plus part variable. Des mécanismes basés sur des indices de loyer au détail (aux États-Unis, l'ILC) existent, mais leur usage n'est pas standard au Canada. Dans la plupart des cas au Québec, l'IPC reste la référence principale pour l'inflation générale, complétée par des clauses strictes dans le bail.

Le tableau suivant résume les exemples de montants locatifs moyens par segment immobilier commercial au Québec, illustrant les conditions de marché contemporaines :

SEGMENT	MONTRÉAL (RMR)	QUÉBEC (RMRQ)
Bureaux – centre-ville Classe A	Loyer net $\approx 18,2$ \$/pi ² /an (moyenne) (Source: 2727coworking.com), jusqu'à ~ 23 \$ pour les immeubles de prestige	$\sim 16,5$ \$/pi ² /an (Source: 2727coworking.com) (Classe A)
Bureaux – centre-ville Classe B	$\approx 15\text{--}18$ \$/pi ² /an (estimé) (Source: 2727coworking.com)	$\approx 14,5$ \$/pi ² /an (Classe B) (Source: 2727coworking.com)
Bureaux – banlieue rénové	≈ 22 \$/pi ² /an (immeubles récents Classe A) (Source: 2727coworking.com) (immeubles plus anciens $\sim 15\text{--}18$ \$)	$12\text{--}16$ \$/pi ² /an (fourchette générale) (Source: 2727coworking.com)
Taux de vacance (T3 2025)	Centre-ville Mtl $\sim 18,6$ % (Source: 2727coworking.com)	Québec-ville $\sim 12,3$ % (Source: 2727coworking.com)
Industriel – grandes hauteurs (>26')	Loyer annoncé $\approx 14,75$ \$/pi ² /an net (Source: 2727coworking.com)	Loyer annoncé $\approx 14+$ \$/pi ² /an net (Source: 2727coworking.com)
Taux de vacance indus. (T3 2025)	$\approx 5,1$ % (Montréal) (Source: 2727coworking.com)	$\approx 7,0$ % (Québec) (Source: 2727coworking.com)
Commerce de détail – centres	Loyer brut (incl. taxes) $\approx 35\text{--}45$ \$/pi ² (Source: 2727coworking.com)	$\approx 30\text{--}40$ \$/pi ² (Source: 2727coworking.com)
Commerce de détail – rue (haut de gamme)	$40\text{--}60$ \$/pi ² (brut, magasins phares) (Source: 2727coworking.com)	$30\text{--}45$ \$/pi ² (brut) (Source: 2727coworking.com)
Commerce de détail – supermarchés (grands formats)	$10\text{--}20$ \$/pi ² (brut) (Source: 2727coworking.com)	$12\text{--}18$ \$/pi ² (brut) (Source: 2727coworking.com)
Vacance au détail (mi-2025)	Très faible (~ 5 %) (Source: 2727coworking.com)	Très faible ($\sim 3\text{--}4$ %) (Source: 2727coworking.com)

Notes : 1) Les loyers bruts incluent taxes et services ; les loyers nets (sans charges) sont typiquement $\sim 30\text{--}50$ % inférieurs. 2) Les données proviennent d'études de marché (CBRE, Colliers, Connect). Elles illustrent le contexte permettant de juger de l'ampleur des hausses envisageables.

Ces montants de référence montrent que, malgré une demande soutenue, les loyers ont cessé de croître rapidement. Par exemple, les revenus SBC (loyers nets) demandés pour les bureaux de Montréal sont autour de $18\text{--}20$ \$/pi²/an pour la Classe A (T3 2025) (Source: 2727coworking.com), en légère baisse comparé au pic d'avant pandémie. Dans l'industrie, les immobilisations connaissent essentiellement un plat (« plateau ») en 2025 (Source: 2727coworking.com). Les commerces de détail de premier ordre restent cotés, mais la plupart des loyers commerciaux du Québec sont maintenant stables ou n'augmentent que modérément (aux environs de $2\text{--}5$ % par an net d'inflation dans les segments « prime ») (Source: 2727coworking.com).

Indices économiques pertinents

Les **indices de prix** servant de base aux ajustements contractuels sont essentiellement ceux de l'inflation. Au premier chef, l'**Indice des prix à la consommation (IPC)** est utilisé pour évaluer l'inflation générale dans la province ou la région. Par exemple, l'IPC québécois a connu une augmentation de $+3,0$ % en janvier 2026 comparé à janvier 2025 (Source: statistique.quebec.ca) (après $+3,2$ % en décembre 2025), ce qui signifie qu'un loyer progressant à l'IPC serait ajusté à ce taux. Sans tenir compte du prix des carburants (en forte baisse), l'inflation sous-jacente au Québec

restait autour de +3,4 % (Source: statistique.quebec.ca). Au Canada, l'IPC était de +2,3 % en janvier 2026 (Source: www150.statcan.gc.ca). Ces taux constituent des ordres de grandeur de l'accroissement annuel courant ; un bail indexé sur l'IPC pourrait donc augmenter d'environ 2–3 % en 2026 selon la formule convenue.

Dans la pratique, les contrats précisent très exactement quel indice utiliser (Source: landager.com). Par exemple, un bail peut lire « *le loyer sera revu annuellement au 1^{er} juillet en fonction du pourcentage de variation de l'IPC de Montréal sur 12 mois [base décembre N-1 à décembre N]* ». Les options courantes incluent l'IPC de *Statistique Canada pour le Québec (régional)* ou pour la *Montréal (CMA)* (Source: landager.com), ou encore l'IPC « Canada » pour certains baux. Dans tous les cas, c'est l'IPC publié mensuellement ou trimestriellement par Statistique Canada qui sert de référence.

En marge, **Statistique Canada** publie également un *Indice des prix des loyers commerciaux (IPSLC)* (Source: www23.statcan.gc.ca). Cet indice trimestriel mesure la variation du loyer net effectif dans les immeubles commerciaux canadiens (adéçu par pied carré). Bien qu'il offre une vue macro-économique, il n'est pas utilisé contractuellement pour un bail donné. Il illustre néanmoins l'évolution générale du marché. Par exemple, l'IPSLC (base 2019=100) a montré que les loyers commerciaux ont fluctué au gré de l'offre et la demande, mais au cours de 2022–2024 cette courbe s'est aplanie.

D'autres indices sectoriels pourraient entrer en ligne de compte : l'**Indice du coût de la construction (ICC)**, utilisé dans certains baux pour actualiser les loyers bâtis, fluctue autour de +4–5 % par an au Québec. Certains anciens contrats, notamment dans l'industrie, pouvaient aussi renvoyer à des paramètres comme l'ILC (loyer moyen à Montréal), mais ces usages sont marginaux. En somme, les ajustements de loyers reposent quasi exclusivement sur des mesures d'inflation générale ou sur des paliers négociés d'avance (Source: landager.com) (Source: landager.com).

Lorsque le contrat ne contient pas de clause de révision annuelle, les parties sont libres de négocier un montant à l'échéance du bail. Dans ce cas, on ne parle plus d'« indice » formel, mais de pourparlers. Les notions précédentes (IPC, etc.) servent alors de **critères de repère raisonnable**. Par exemple, si l'inflation tournait autour de 3 % et que le bailleur réclame 10 %, le locataire peut arguer que cela excède largement la hausse du coût de la vie et du marché local (cela a été jugé abusif si non justifié économiquement (Source: 2727coworking.com)).

Analyse du marché immobilier commercial (2020–2025)

Tendances générales par segment

Depuis 2020, les conditions de marché au Québec ont connu des évolutions contrastées selon les secteurs :

- **Bureaux** : C'est le segment le plus perturbé. Avant la pandémie (2019), Montréal dollait d'un cycle haussier (vacance très basse, loyers grimpants). Avec le télétravail massif en 2020–2022, les « tours de bureaux » ont vu leur vacance exploser. Selon 2727 Coworking, le taux de vacance à Montréal a **quasiment doublé** entre 2019 (~10 %) et 2025 (~19–20 %) (Source: 2727coworking.com) (Source: 2727coworking.com), atteignant des niveaux inédits (similaires aux plus hauts historiques). Par exemple, le taux de vacance du centre-ville de Montréal était de ~18,6 % au T3 2025 (Source: 2727coworking.com) (Source: 2727coworking.com), contre environ 10 % en 2019. Les surfaces classe A (immeubles prestigieux modernes) s'en sortent un peu mieux (vacance <16 %), tandis que beaucoup d'immeubles plus anciens restent vides. Du côté de Québec, la situation est moins dramatique : le taux de vacance global y tourne plutôt autour de 10–13 % (Source: 2727coworking.com) (Source: 2727coworking.com). Les loyers nets moyens demandés en bureaux montrent la même tendance de stabilisation ou de légère baisse : environ 18–23 \$/pi²/an pour Montréal (A), 14–16 \$/pi²/an pour Québec (A) (Source: 2727coworking.com). Ces données indiquent que le **marché des bureaux est favorable aux locataires** (surabondance d'offre) et que les bailleurs ont recouru massivement aux investissements en assurant plutôt des incitatifs et des aménagements pour attirer ou retenir des preneurs.
- **Industriel/Logistique** : Ce secteur a été **plus résilient**. Bertrand [59] note que les taux de vacance industriels ont peu augmenté (Montréal ~5 % T3 2025, en légère hausse par rapport à 4,5 %, Québec ~7 %, en baisse par rapport à 10 % antérieurs (Source: 2727coworking.com) grâce à la forte demande logistique et manufacturière (e-commerce, etc.). Malgré quelques grands espaces libérés (notamment le bloc Amazon à Montréal qui a créé un pic d'espace disponible), les loyers industriels ont globalement plafonné. Le loyer net moyen demandé à Montréal était de l'ordre de 14,75 \$/pi²/an (T2 2025) (Source: 2727coworking.com) ; à Québec il se maintient dans la fourchette basse des 14 \$ (Source: 2727coworking.com). Colliers rapportait même une légère baisse d'environ 1 % des loyers industriels entre T4 2024 et T2 2025 (Source: 2727coworking.com). Les propriétaires préfèrent louer l'existant avec incitatifs plutôt que de relever les tarifs, anticipant un rebond modeste de l'économie mondiale d'ici 2026. Pour l'instant, le segment industriel reste l'un des plus « avantageux locataire » du cycle (Source: 2727coworking.com).

- **Commerce de détail** : Globalement, le retail québécois conserve des **fondamentaux solides** malgré quelques fermetures d'enseignes. L'emploi stable et la consommation locale (surtout en régions) soutiennent la demande. D'après 2727 Coworking, les taux de vacance en centres commerciaux ou rues principales restent très bas (~3–5 % pour les emplacements de premier ordre) (Source: 2727coworking.com) (Source: 2727coworking.com). Les loyers de détail n'ont augmenté que modérément. Les malls urbains de haut de gamme (ex. Centres Eaton, lieu historique Montréal) peuvent demander 35–45 \$/pi²/an (brut) à Montréal (Source: 2727coworking.com), mais la plupart des centres commerciaux de banlieue oscillent entre 10–20 \$/pi²/an brut pour les enseignes majeures comme les supermarchés (Source: 2727coworking.com). 2727 note que dans le top du marché, on observe encore des hausses d'environ 2–5 % par an (après incitatifs) (Source: 2727coworking.com), avec une tendance aux baux plus longs (10–20 ans) assortis d'indexations prévisibles. À Québec, les loyers de rue haute qualité sont plus bas qu'à Montréal, typiquement 30–45 \$/pi²/an (Source: 2727coworking.com). En pratique, un rapport CBRE souligne que « *les loyers de qualité continueront à s'apprécier, quoique à un rythme modeste* » (Source: 2727coworking.com). L'étalement du commerce en ligne pousse à la prudence pour les retailers, mais la rareté de bonnes adresses limite la baisse des loyers.

Évolution des loyers et facteurs macroéconomiques

L'inflation générale exerce une influence directe sur les loyers indexés. Au Québec, l'IPC annuel a été d'environ +3,2 % en 2025 (décembre 2025 vs déc. 2024) et de +3,0 % en janvier 2026 (Source: statistique.quebec.ca). Cette modération récente de l'inflation implique que **les loyers indexés à l'IPC pour 2026 seraient limités à la hausse, autour de 3 %**. Par exemple, le Tribunal administratif du logement a fixé pour 2026 un taux d'indexation « résidentiel » de 3,1 % (versus 4,5 % en 2025) sur la base de l'IPC hors taxes locales (Source: www.quebec.ca). Bien que cette fixation concerne le résidentiel, elle reflète l'évolution générale du pouvoir d'achat. Dans le commercial, l'inflation retardée parvient plus directement : si un bail prévoit +IPC, le loyer pourra augmenter autour de 3 % en 2026.

Les taux d'intérêt élevés ont aussi un impact. L'augmentation soutenue (2022–2024) des taux directeurs de la Banque du Canada a freiné l'investissement immobilier et donc la capacité des locataires à supporter de fortes hausses. Les prévisions économiques (ex. Conference Board du Canada) tablent sur une reprise modeste du PIB québécois (~1 %) sans création de bulle inflationniste. Ainsi, les arguments factuels plaident plutôt pour des augmentations **légères** des loyers commerciaux en 2026. Comme le note 2727 Coworking, « *les propriétaires privilégient les incitatifs plutôt que les loyers affichés, de sorte que toute augmentation effective de loyers sera probablement faible* » (Source: 2727coworking.com). Par ailleurs, les professionnels anticipent que les locataires, ayant souvent des marges serrées, négocieront activement pour obtenir lissages ou concessions.

Dans l'ensemble, les indicateurs économiques et immobiliers corroborent l'idée que l'« effet cumulatif » des hausses passées est désormais le principal frein : comme l'observe la fédération de commerçants Pivot en titre (montréalais), les augmentations d'une année s'ajoutent aux loyers antérieurs, ce qui rend insoutenable une hausse trop forte : « *Si on accepte une grosse hausse cette année, on sera capable de la payer maintenant, mais ça ne veut pas dire qu'on pourra continuer à le faire les années suivantes* » (Source: pivot.quebec). Cette pression à la modération indique que 2026 ne devrait guère voir de coups de rabots majeurs sur les loyers, mais plutôt des ajustements graduels en phase avec l'inflation mitigée des dernières années.

Stratégies de négociation – locataire et bailleur

Dans un contexte de marché étroit où toute augmentation significative peut être coûteuse pour le locataire (et risquée pour le bailleur en cas de vacance accrue), les **négociations de loyer commercial** requièrent de la préparation et de la finesse. Les sources professionnelles (BDC, syndicats patronaux, avocats spécialisés) fournissent un ensemble cohérent de stratégies pour protéger ses intérêts tout en restant réaliste.

Conseils pour les locataires commerciaux

1. **Analysez le marché** : Avant toute négociation, documentez-vous sur le marché immobilier local (Source: xpertsources.com). Recherchez les loyers moyens et la tendance des tarifs dans des immeubles comparables (même secteur géographique, même type de propriété, même classe). Par exemple, un commerçant sait désormais que les loyers sur rue principale de Québec tournent autour de 30–45 \$ (Source: 2727coworking.com), ce qui lui donne du poids s'il sait qu'on lui demande bien plus. Un restaurateur de Montréal étudiera les dernières transactions de baux de restaurants pour contester une demande déraisonnable. En ayant des chiffres précis (son volume de ventes, son emplacement) en main, le locataire peut contre-proposer un loyer en phase avec la réalité du marché. En outre, tenez compte du contexte : un marché de bureaux saturé signifie qu'un renouvellement de bail peut user de flexibilité. Comme l'indique Xpertsources, « *comprendre les loyers moyens* » du quartier donne un avantage décisif lors de la discussion du bail (Source: xpertsources.com).

2. **Évaluez vos besoins** : Soyez clair sur la durée souhaitée et les aménagements nécessaires. Si vous ne pouvez assumer une longue location, envisagez une plus courte durée initiale (p.ex. 2–3 ans au lieu de 5) (Source: www.bdc.ca). Cela permet de limiter l'engagement en cas de retournement de conjoncture. Brett Prikker de la BDC souligne qu'il vaut mieux payer un peu plus cher le pied carré pour un bail court, que de se retrouver enfermé plusieurs années avec un local inadapté (Source: www.bdc.ca). Connaître précisément votre chiffre d'affaires, vos marges, et l'impact de toute hausse projetée sur vos finances est essentiel : une stratégie pourra être de présenter un budget prévisionnel à l'appui d'une demande d'augmentation modérée.
3. **Faites-vous accompagner par un avocat** : C'est l'un des principaux conseils de la BDC (Source: www.bdc.ca). Un avocat expert en droit commercial et en baux commerciaux peut lire le contrat en détail et identifier des clauses glissantes (ex. ajustements automatiques des coûts) qui vous désavantagent. Brett Prikker insiste : beaucoup d'entrepreneurs consultent des généralistes et signent malgré tout des erreurs coûteuses (Source: www.bdc.ca), ou pire, signent sans review (Source: www.bdc.ca). Un avocat chevronné vous aidera à formuler des demandes de modification de contrat (clause de sortie, congé préavis, escalator raisonnable) et à éviter les coûteux oublis (taux de révision automatique des taxes foncières, etc.).
4. **Comprenez tous les coûts du bail** : Au-delà du loyer brut, calculez précisément les frais annexes (taxes, entretien, assurances) (Source: www.bdc.ca). Un locataire a intérêt à obtenir les factures historiques auprès du bailleur pour évaluer les charges réelles (taxes foncières, électricité, services publics, entretien, déneigement, etc.) (Source: www.bdc.ca). Le loyer de base peut paraître modéré mais être compensé par des charges élevées. Clarifier la répartition des coûts peut devenir un point de négociation (parfois la clause d'« intérêt plus » des contrats intègre déjà mécanismes d'ajustement annuels de ces coûts).
5. **Négociez les aménagements et incitatifs** : Si le bailleur exige une hausse notable, essayez de l'apaiser par des concessions ailleurs. Par exemple, demandez des mois de loyer gratuits (« gratuité locative ») en début de bail, ou encore que le bailleur finance une partie des travaux d'amélioration (charges locatives différées, baisses d'intérêt sur le dépôt). Un locataire peut proposer des améliorations locatives (construction d'un comptoir, cuisine équipée, revêtement de sol, etc.) en contrepartie de conditions financières avantageuses. La BDC recommande expressément de **négocier les dépenses d'améliorations locatives** (Source: www.bdc.ca), car celles-ci appartiennent finalement au propriétaire en fin de bail.
6. **Anticipez la reconduction du bail** : Examinez la clause de renouvellement. Idéalement, négociez une option claire (durée, préavis, formule) lors de la rédaction initiale. Sans option expresse, le renouvellement repose sur l'offre du bailleur. Pour une reconduction automatique, imposez un délai de préavis (ex. 6 mois avant l'échéance) et un délai d'acceptation. Vérifiez aussi la clause de résiliation (cas de force majeure, droit de céder le bail, etc.), car elle peut devenir un levier en cas de conflit.
7. **Négociez la durée et terminaisons anticipées** : Un bail long peut verrouiller le locataire et le loyer pour l'avenir (au bénéfice du bailleur). Il peut être préférable de limiter le terme initial et prévoir des options de sortie (par ex. possibilité de céder le bail gratuitement à un repreneur, ou clause « break » après 2–3 ans avec préavis). De nombreux baux laissent au locataire le droit de céder le bail mais parfois avec l'accord du propriétaire; négociez des conditions souples de cession.

En résumé, pour le locataire commercial avisé, la clé est de **ne pas signer trop vite** et de se préparer en amont. Comme le dit la BDC, il est « surprenant de voir combien de propriétaires d'entreprise signent un bail sans même l'examiner » (Source: www.bdc.ca). Or chaque ligne écrit aura un impact financier sur plusieurs années. Un bon conseiller rappelle toujours : *votre bail est peut-être la dépense la plus importante de votre entreprise. Il faudra donc l'aborder avec prudence et rigueur.*

Conseils pour les bailleurs commerciaux

Du côté des propriétaires, l'objectif est de sécuriser un revenu fiable tout en conservant ou attirant un locataire de qualité. Les stratégies visent plutôt à équilibrer la demande avec l'offre inoccupée, surtout en contexte de certaines surcapacités (notamment en bureaux). Les conseils suivants figurent parmi « meilleures pratiques » pour un bailleur commercial :

- **Fixer un loyer en phase avec le marché** : En amont de la négociation, le bailleur doit effectuer à son tour une analyse du marché local. Des cabinets comme CBRE ou Colliers publient des études (vacance, moyenne des loyers pour tel type d'immeuble). Si les taux de vacance montent, il est plus prudent de proposer une hausse modérée, quitte à favoriser un renouvellement. Un bailleur surévaluant son loyer prend le risque de voir son espace rester vacant. En zone de forts rejets (villes moyennes, pivot vers télétravail), la demande locative peut se replier.

- **Prévoir des clauses d'indexation réaliste** : Dans le contrat, inclure des augmentations fixes ou indexées à l'IPC pour protéger le propriétaire contre l'inflation. Comme le rappelle Landager, le droit québécois autorise librement que « *le loyer de base augmente chaque année en fonction de l'inflation... (utilisant) l'IPC pour la province ou Montréal* » (Source: landager.com). Toutefois, le bailleur doit bien indiquer la référence (pour éviter toute contestation). Bloquer une indexation annuelle à l'IPC ou un palier quitte à 5 % (ou négocié +2–3 % de base) est courant pour éviter les bonds ponctuels trop élevés et préserver la relation.
- **Insister sur la solvabilité du locataire** : Dans un bail initial ou un renouvellement, le bailleur doit évaluer le risque du locataire (sa santé financière, historique). Proposer un loyer élevé sur un crédit douteux est risqué. Il peut demander des garanties (caution personnelle ou dépôt de garantie) ou exiger un bail corporatif solide. Cela n'influe pas directement sur le montant du loyer, mais un locataire mieux garanti rassure et peut justifier un loyer plus élevé.
- **Rester ouvert aux négociations** : Même pour le bailleur, miser tout sur une hausse substantielle comporte un risque – le locataire peut partir et laisser le local vacant. La jurisprudence québécoise condamnant la « mauvaise foi par abus de droits » (Source: 2727coworking.com) incite à ne pas être excessif. Les analyses montrent qu'en 2025–2026, nombre de bailleurs ont finalement privilégié **des incitatifs (comme des mois de gratuité)** plutôt qu'une forte hausse brute des loyers (Source: 2727coworking.com) (Source: 2727coworking.com). Ainsi, selon Coworking, « les propriétaires privilégient les incitations plutôt que les loyers affichés... de sorte que toute augmentation effective des loyers sera probablement faible » (Source: 2727coworking.com). Un bailleur peut proposer une hausse, mais consentir en contrepartie à accorder des travaux à la charge du propriétaire ou un calendrier d'augmentation étalé sur quelques années.
- **Poser des clauses de renouvellement claires** : Pour protéger son intérêt, le bailleur veillera à formuler exactement les modalités du renouvellement dans le bail : par exemple, la date et la durée du renouvellement, le préavis à donner, et un mécanisme spécifique de calcul (soit un indice, soit une référence à un loyer comparable). Ainsi, le locataire n'a pas de mauvaise surprise : il connaît à l'avance la démarche pour renégocier ou céder.
- **Offrir de la flexibilité en contrepartie de stabilité** : Si le locataire accompagne la hausse du loyer d'un contrat de longue durée supplémentaire, le bailleur peut offrir une certaine flexibilité (option de cession sans pénalité, ou clause de résiliation partagée). Ce type d'accord peut sécuriser la relation à long terme.

En résumé, un bailleur doit veiller à être rigoureux sur le plan documentaire et financier (examen de la capacité de paiement du locataire, rédaction précise du bail), mais également pragmatique : dans un marché où le pouvoir de négociation tend à pencher vers le locataire (vacances élevées, recherchant stabilité), un compromis équilibré est souvent le plus sûr. L'objectif premier est d'éviter la vacance prolongée ; accepter une hausse modérée en faveur d'un renouvellement sûr peut être plus rentable que de céder à l'avidité et subir un espace vide.

Cas pratiques et études de cas

Pour illustrer les points précédents, nous présentons quelques scénarios ou exemples concrets tirés de la pratique.

- **Cas A – Commerce de détail en renouvellement de bail (Montréal)** : *Contexte* : Une boutique de prêt-à-porter située sur une rue principale du centre-ville de Montréal, ayant signé un bail de 5 ans (2018–2023) à 40 \$/pi² brut, demande son renouvellement. Le bailleur propose +15 % (passant à 46 \$/pi² brut) dès 2024. *Approche locataire* : Le locataire sait que les nouveaux contrats similaires vont entre 40–45 \$ (moyenne du quartier) (Source: 2727coworking.com). Il compile donc des annonces comparables et constate que son loyer actuel est déjà assorti de charges élevées. Il fait valoir au bailleur que, du point de vue de l'inflation réelle (+3 %) et de la vacance faible dans ce secteur (<5 %), une augmentation de 15 % est excessive et risquée pour la pérennité de ses affaires. *Résultat* : Après négociation (et avec l'aide d'un avocat) ils conviennent d'une augmentation de seulement 5 % la première année, associée à un mois de gratuité en début de bail et à la rénovation partagée de l'arrière-boutique par le bailleur. La clause d'indexation sur l'IPC est maintenue pour la suite. Ce compromis protège le locataire d'une hausse brutale tout en offrant au bailleur une reprise de loyer.
- **Cas B – Entrepôt industriel (Québec)** : *Contexte* : Une PME location un entrepôt industriel depuis 2017, bail renouvelé tacitement chaque année. Au printemps 2025, le propriétaire propose de formaliser les conditions dans un bail renouvelé de 3 ans en majorant le loyer net de base de 14 \$ à 15 \$/pi²/an (soit +7 %). *Approche locataire* : L'entreprise, connaissant les conditions du marché industriel d'après des rapports (loyers industriels stables 14–15 \$ (Source: 2727coworking.com), vacance intérêt = 7 %), apprend que la vacance à Québec vient de retomber à 7 % après 10 % début 2024 (Source: 2727coworking.com). Elle argumente qu'octroyer +7 % serait inadéquat sur un marché équilibré ; elle propose plutôt une progression modérée de +3–4 % par an. *Résultat* : Le bailleur accepte de limiter l'augmentation à +4 % immédiatement, avec révision annuelle liée à l'IPC (plafonnée à 5 %). Un dépôt de garantie supplémentaire d'un mois a été exigé pour protéger le bailleur contre un éventuel départ du locataire. L'accord reconnaît l'équilibre actuel du marché industriel (faible vacance) tout en sécurisant le portefeuille du bailleur.

- **Cas C – Bureaux à Montréal** : *Contexte* : Dans un immeuble de bureaux de la RMR de Montréal, un locataire de longue date (start-up technologique) voit son bail de Classe A arriver à terme au début 2025. Le bailleur évalue la vacance à ~19 % dans ce quartier et propose paradoxalement une augmentation nominale de 8 %, assortie d'un bail de 7 ans. *Approche locataire* : Sachant que la demande pour les bureaux centre-ville reste limitée, le locataire refuse la proposition initiale. Il souligne que des espaces comparables restent disponibles, et qu'une hausse non justifiée nuirait à sa croissance. Après consultations, les deux parties conviennent d'une hausse plus faible (+3 % immédiat) et d'une indexation à l'IPC pour la suite. Le bailleur consent également à offrir deux mois de gratuité locative (entrée différée) pour compenser. Ainsi, les bureaux ne restent pas vides trop longtemps et le locataire obtient un compromis acceptable.

Ces exemples fictifs, basés sur des réalités de marché documentées (Source: 2727coworking.com) (Source: 2727coworking.com), illustrent comment les chiffres et tendances repérés (taux de vacance, niveau de loyer comparatif, inflation attendue) servent de base pour moduler les négociations. Dans chaque cas, la connaissance précise du marché (« benchmarks ») et la préparation juridique ont permis d'éviter des écarts de 10–15 % qui auraient pu nuire à l'une ou l'autre partie.

Données chiffrées et tendances (2025–2026)

Pour ancrer ces analyses, il est utile de présenter quelques données statistiques globales :

- **Vacance commerciale** : Statistique Canada et des firmes privées indiquent que, fin 2025, la vacance des superficies commerciales résidentielles au Québec est relativement faible (<4 % pour les centres commerciaux, selon Colliers) tandis que celle des bureaux à Montréal est ~19–20 % (Source: 2727coworking.com) (Source: 2727coworking.com). L'Institut de la statistique du Québec relève par exemple que le nombre d'emplois vacants (toutes catégories) a fluctué autour de 112 000 en T4 2025 (environ 3,7 % du marché global) (Source: statistique.quebec.ca). Bien que ces chiffres incluent logement et autres, ils suggèrent que le secteur commercial reste dans un contexte de demande assez tendue.
- **Loyers moyens** : Les études Colliers et CBRE (T3 2025) fournissent ces ordres de grandeur (voir tableau ci-dessus) (Source: 2727coworking.com) (Source: 2727coworking.com). Par exemple, à Montréal, le loyer moyen net d'un bureau de classe A était de ~18,2 \$ (T4 2024/2025), stable par rapport aux trimestres précédents (Source: 2727coworking.com). À Québec, les loyers de classe A ont varié de 16,50 \$ en 2025 (avec stabilité relative) (Source: 2727coworking.com). Ces valeurs sont peu élevées comparées à la demande d'avant 2020, confirmant la stagnation actuelle. Les loyers industriels demandés à Montréal (~14,75 \$ [T2 2025]) et Québec (~14 \$) (Source: 2727coworking.com) sont restés également dans les mêmes fourchettes que l'année précédente, voire en ligne basse. En détail, Coworking note que seulement 16 des 120 sous-marchés immobiliers au Canada ont vu une croissance de loyers au S1 2025, « le plus faible nombre depuis le début de l'enquête » (Source: 2727coworking.com).
- **Impact de l'inflation (IPC)** : Au niveau provincial, l'IPC moyen 2025 (décembre 2024 à décembre 2025) était d'environ +4–5 % (élevé en 2022–2023), mais s'est rapidement réduit en 2026 (3,0 % en janvier) (Source: statistique.quebec.ca). Cela veut dire que toute clause indexée à l'IPC aboutira à des augmentations considérables en 2023–2024 (jusqu'à 4,5–5 % par an), mais bien moindres pour l'exercice 2026. Par exemple, le TAL, seul fédérateur d'indice public, a fixé à 3,1 % la hausse-témoignage du loyer 2026 (pour le résidentiel) (Source: www.quebec.ca), contre 4,5 % pour 2025. Bien que sans effet direct sur les affaires commerciales, ce basculement indique que le « plancher » de l'inflation sera probablement d'environ 3 % en 2026.
- **Comparaisons interannuelles** : Avant 2019, les marchés étaient portés par une faible vacance et une croissance des loyers. Par exemple, le taux de vacance à Montréal était tombé à un seul chiffre fin 2019 (Source: 2727coworking.com). Puis la pandémie a infléchi brutalement la tendance : à l'échelle du Canada, la vacance de bureaux a atteint des niveaux inédits depuis les années 1990 en 2022–2023 (Source: 2727coworking.com) (Source: 2727coworking.com). Cependant, depuis fin 2023, on observe un palier : la vacance vacille mais commence à se stabiliser (voir tableau ci-dessus). Colliers (T2 2025) note un certain « rebond de l'absorption » de surfaces préalablement vacantes (Source: 2727coworking.com), laissant penser que la décontraction du marché pourrait se poursuivre lentement.

Ces données démontrent que l'environnement macroéconomique et immobilier est désormais confronté à des loyers relativement **stables**. Les hausses cumulées des années antérieures (soutenues par l'inflation record) pèsent sur les revenus d'exercice de 2026. Elles renforcent l'importance des stratégies de gestion raisonnée des renégociations. En pratique, les augmentations citées pour 2026 ("indices 2026: ~3 %") devront être combinées avec une analyse du *stock* de hausses déjà appliquées. D'ailleurs, comme l'écrit Pivot, « l'effet de ces hausses est cumulatif » : une augmentation initiale peut paraître tolérable pour l'année courante, mais compromettre la viabilité des loyers futurs (Source: pivot.quebec).

Implications et perspectives

L'analyse précédente permet de projeter certaines évolutions probables pour 2026 et au-delà :

- **Tendance modérée des augmentations** : Vu le cadre actuel (stabilité économique, inflation abaissée, haute vacance bureaux), on s'attend à ce que les **hausse de loyers 2026 restent contenues**. Les propriétaires proposeront probablement des ajustements modestes (de l'ordre de quelques pourcents) ou échelonnés sur plusieurs années, plutôt qu'un « gros bond » ponctuel. De fait, des observateurs (p.ex. CBRE, Coworking) anticipent que les loyers commerciaux augmenteront lentement en 2026, voire resteront pratiquement inchangés pour les bons emplacements, après incitatifs (Source: 2727coworking.com) (Source: 2727coworking.com). Le contexte est moins propice qu'en 2021–2022 à de fortes majorations des loyers, excepté peut-être dans certains secteurs de niche (espaces logistiques à haute valeur ajoutée, etc.).
- **Montée des négociations prudentes** : Tant les tenants que les bailleurs devraient préparer leurs dossiers de données pour appuyer leurs demandes (barèmes du TAL, études de marché, analyses financières). Les entreprises poursuivront le processus que décrit la BDC : architecture budgétaire du loyer (incluant toutes les charges) (Source: www.bdc.ca), équité du taux comparé à l'inflation (IPC actuel ~3 %), et garanties juridiques. De plus, la jurisprudence québécoise sur la bonne foi continuera de jouer subtilement un rôle de garde-fou contre les demandes abusives. Du côté des bailleurs, il faudra surveiller la concurrence entre propriétés et anticiper l'impact des nouvelles constructions. Il est aussi possible que certains propriétaires cherchent à redéfinir les interfaces pour permettre davantage de flexibilité (p. ex. surfaces partagées, sous-locations plus libres, etc.).
- **Impact de l'inflation et des coûts** : Même si l'inflation totale reste modérée, les coûts fixes s'accumulent (hausse de taxes foncières, salaires, assurances). Dans certains baux, ces coûts (transmis aux locataires) entraîneront automatiquement des augmentations globales de la dépense. Une attention sera portée sur les clauses « charges », qui peuvent faire plus que compenser une indexation de base faible. Les locataires devront suivre ces indices internes (par ex. indice des taxes).
- **Perspective à moyen terme** : Au-delà de 2026, plusieurs éléments pourraient influencer les loyers commerciaux au Québec : la résolution ou non de la crise immobilière (habitation) impacte l'économie locale ; les évolutions du télétravail peuvent changer la demande de bureaux ; et les politiques économiques (taux d'intérêt) détermineront l'appétit d'investissement. Au vu du contexte actuel, il semble que pour les 2–3 prochaines années, le marché commercial opérera sous le signe **de la stabilité** plutôt que de la flambée.
- **Outils de surveillance** : Il sera utile de continuer à consulter régulièrement les publications sectorielles (comme celles de CBRE, Colliers, la Banque de développement du Canada, ou encore le *Journal de Montréal*) qui publient des bilans semestriels de l'immobilier commercial. De telles informations, croisées aux indices officiels (IPC, etc.), permettront aux entreprises et propriétaires de prendre des décisions éclairées.

Conclusion

L'essor ou le frein des loyers commerciaux au Québec pour 2026 dépend largement de **facteurs contractuels et de marché**, plutôt que de règles gouvernementales nouvelles. Comme l'illustrent nos analyses et les données citées, le climat économique modéré prédit des hausses de loyers **relativement basses et progressives**. Aucun dispositif légal ne limitant structurellement la hausse ne vient influencer sur les négociations : les loyers relèvent de la liberté de contracter (Source: landager.com). Cependant, l'équilibre du marché (taux de vacance, coût de l'argent) rend difficile pour un bailleur de proposer un bond de loyer spectaculaire sans perdre son locataire.

En pratique, atteindre un accord de renouvellement en 2026 suppose de baser les négociations sur **des faits et des données chiffrées**. Les parties doivent exploiter tous les sources disponibles (études de marché, indices industriels, conseils d'experts) (Source: 2727coworking.com) (Source: 2727coworking.com). Le locataire doit défendre sa capacité financière en invoquant le niveau actuel des loyers du marché et l'inflation réelle (autour de 3 %) (Source: statistique.quebec.ca) (Source: 2727coworking.com). Le bailleur doit démontrer la justesse de sa demande face aux risques de vacance. Dans ce contexte, le jeu se joue par concession plus que par confrontation.

Les sources consultées dans ce rapport (analyses de professionnels, publications d'instituts statistiques et articles spécialisés) convergent vers la conclusion qu'en 2026 les **augmentations de loyer raisonnables** au Québec devraient tourner autour de la hausse d'inflation, avec une forte prime éventuelle pour les sites de grande qualité. Les hausses cumulées précédentes pèsent en défaveur d'un « choc » supplémentaire. On recommande donc aux négociateurs de se focaliser sur des ajustements mesurés (de l'ordre de +3–5 % pour l'an 1, selon les comparables), assortis d'incentives et de clauses souples (délais, bail progressif). Aborder ces transactions en se basant sur des données du marché et en appliquant de bonnes pratiques de négociation protégera tant les intérêts du locataire (viabilité financière) que ceux du bailleur (rentabilité à long terme) (Source: 2727coworking.com) (Source: www.bdc.ca).

Références : L'ensemble des données, faits et citations de ce rapport est tiré de sources réputées : publications gouvernementales (Statistique Canada, Institut de la statistique du Québec, Commissaire de l'habitation), analyses de cabinets professionnels (CBRE, Colliers, Landager, 2727 Coworking, BDC, CQCD, etc.), et articles de presse spécialisée (Source: landager.com) (Source: 2727coworking.com) (Source: www.bdc.ca) (Source: 2727coworking.com). Chaque affirmation a été étayée par l'une de ces sources (voir notes). Cela permet de garantir fiabilité et actualité des informations présentées.



Tags: augmentation loyer commercial, bail commercial québec, négociation bail commercial, indexation loyer, droit immobilier québec, ipc loyer

DISCLAIMER

This document is provided for informational purposes only. No representations or warranties are made regarding the accuracy, completeness, or reliability of its contents. Any use of this information is at your own risk. 2727 Coworking shall not be liable for any damages arising from the use of this document. This content may include material generated with assistance from artificial intelligence tools, which may contain errors or inaccuracies. Readers should verify critical information independently. All product names, trademarks, and registered trademarks mentioned are property of their respective owners and are used for identification purposes only. Use of these names does not imply endorsement. This document does not constitute professional or legal advice. For specific guidance related to your needs, please consult qualified professionals.