2727 COWORKING / RECHERCHE ET CONSEILS PRATIQUES

Augmentation Loyer Commercial Québec 2026 : Règles et Calcul

> Find a practical home for your work at 2727 Coworking in Montreal. Explore private offices, day workspaces and meeting rooms, plus business-address and virtual-mailbox services for your company.

Publié par 2727 Coworking · 2026-05-04 · augmentation loyer commercial · bail commercial québec · indexation ipc · renouvellement bail · calcul loyer · code civil québec · loyer additionnel

Article original : https://2727coworking.com/articles/fr/augmentation-loyer-commercial-quebec-2026-calcul-renouvellement

Dans cet article

1. Résumé exécutif
2. Contexte et cadre juridique du bail commercial au Québec
3. Modalités de calcul d'une augmentation de loyer commercial
4. Liberté des parties et méthodes contractuelles
5. Ajustements hors inflation (améliorations, taxes, assurances)
6. Rôle de l'IPC et tendances inflationnistes
7. Règles de renouvellement et de fin de bail
8. Perspectives et analyses complémentaires
9. Points de vue des bailleurs et des locataires
10. Conséquences et implications futures
11. Conclusion

Résumé exécutif

Le bail commercial au Québec relève **entièrement de la liberté contractuelle** : il n'existe aucun mécanisme légal de plafonnement ou d'indexation automatique du loyer comme dans le régime résidentiel. Tout est négocié entre bailleur et locataire. Les pratiques courantes incluent l'inscription de **clauses d'indexation** (fixes, liées à l'IPC, pourcentage du chiffre d'affaires, participation aux coûts d'exploitation, etc.), ou de paliers de loyer prédéterminés (landager.com). Par exemple, un bail peut prévoir une augmentation forfaitaire de 3 % par an, une indexation au CPI (Statistique Canada, Québec ou RMR de Montréal), ou un "loyer proportionnel" en commerce de détail (loyer de base plus X % du CA dépassant un seuil) (landager.com) (landager.com). De nombreux baux « triple net » ou modifiés prévoient en outre que le locataire rembourse sa quote-part des taxes, assurances, entretien, etc. (on parle alors de « loyer additionnel »), entraînant de facto une hausse de loyer automatique en fonction de l'inflation ou de l'augmentation des dépenses (landager.com) (landager.com).

En pratique, aux fins de renégociation (ou de renouvellement), les locateurs s'appuient souvent sur l'inflation récente pour justifier leurs demandes. Par exemple, l'IPC québécois a culminé autour de 6–7 % en 2022, puis s'est stabilisé à ~2–3 % en 2024 (inflationcalculator.ca). Les projections de la Banque du Canada envisagent une inflation revenant près de 2 % vers 2026 (www.banqueducanada.ca). Ces données servent d'« ancrage » : si l'inflation reste faible (comme prévue ~2 % en 2026 (www.banqueducanada.ca)), les hausses effectives de loyer seront en général limitées (souvent 1–4 % nets d'inflation pour des emplacements de qualité (2727coworking.com)). En revanche, dans un marché très tendu (pénurie d'espace) les loyers peuvent dépasser l'inflation, tandis que dans un marché excédentaire (vacance élevée) la fixation de loyers devra rester prudente (montré par des vacants ~17–19 % sur le bureau central de Montréal en 2025 (2727coworking.com)).

Sur le plan du droit, **aucun droit au renouvellement ni indemnité d'éviction n'existe en bail commercial québécois** (2727coworking.com) (2727coworking.com). À échéance, le bail prend fin de plein droit (sans qu'aucun congé formel ne soit requis (www.oaciq.com) (2727coworking.com)), sauf si les parties ont convenu autrement (clause d'option ou reconduction tacite). Aux termes de l'art. 1879 du Code civil du Québec, le bail

est cependant tacitement reconduit pour 1 an (ou la durée initiale si < 1 an) si le locataire reste dans les lieux plus de 10 jours après l'échéance, sans opposition du bailleur (www.oaciq.com) (www.legisquebec.gouv.qc.ca). En pratique, les baux incluent souvent une **option de prolongation** (p. ex. droit au renouvellement pour X années supplémentaires, moyennant un préavis de 6–9 mois avant l'échéance) (landager.com) (landager.com). Le loyer du renouvellement n'est alors pas fixé à l'avance : on précise généralement qu'il correspondra au « juste loyer du marché », souvent déterminé par arbitres (chaque partie mandate un expert) en cas de désaccord (landager.com).

Parmi les cas pratiques récents, la pandémie de COVID-19 a mis en lumière les conflits sur le loyer commercial. Par exemple, dans l'affaire **Hudson's Bay/Cominar (2020–24)** la Cour a d'abord ordonné que HBC paie 100 % des loyers futurs (six mois) pour éviter un arriéré, malgré les fermetures forcées : le bail prévoyait un loyer « sans déduction » (2727coworking.com). En fond, la juge a estimé que si le bailleur est dégagé de son obligation de jouissance paisible par un cas de force majeure (mesures sanitaires), le locataire l'est aussi de son obligation de payer (2727coworking.com). De même, le litige **Ilqueau (2021–23)** a appliqué strictement l'obligation de bonne foi et de mitigation : le bailleur a été reproché de ne pas rechercher un nouveau locataire après que le locataire eut quitté prématurément (2727coworking.com). Ces décisions illustrent que les tribunaux exigent que chaque partie atténue les effets d'une fin de bail (exiger une clause pénale abusive est sanctionnable) (2727coworking.com).

Ce rapport approfondi examine ces aspects et d'autres enjeux liés à l'**augmentation des loyers commerciaux en 2026 au Québec**. Il détaille la méthode des calculs (usage de l'IPC et des clauses contractuelles), le contexte économique et les indices pertinents, les règles de renouvellement-des fins de baux, des exemples chiffrés, les points de vue contradictoires (bailleurs vs locataires) et les implications futures (environnement macroéconomique, transformation du marché immobilier). Tous les éléments présentés sont étayés par la législation, la jurisprudence et des données récentes (études de marché, stat.gouv, analyses d'experts) (landager.com) (2727coworking.com) (2727coworking.com).

Contexte et cadre juridique du bail commercial au Québec

Le bail commercial (ou bail d'entreprise) est défini au Québec par le Code civil (art. 1851 CCQ) comme le contrat par lequel un propriétaire (« bailleur ») loue à un preneur (« locataire ») un immeuble à usage commercial, industriel ou professionnel. Contrairement au bail d'habitation, ce contrat relève entièrement du droit civil et offre **une liberté contractuelle quasi totale** (2727coworking.com) (landager.com). Les dispositions du Code civil applicables (articles 1851 à 1891 CCQ) encadrent essentiellement les obligations de base – délivrance de locaux en bon état, paiement du loyer, respect de l'usage, etc.– mais **beaucoup de clauses sont supplétives** et peuvent être aménagées par accord entre parties (2727coworking.com) (2727coworking.com). Par exemple, l'article 1854 CCQ impose au bailleur de fournir un lieu en bon état et d'en garantir la jouissance paisible, tandis que l'article 1855 oblige le locataire à payer le loyer convenu et à user des lieux avec diligence (2727coworking.com). Ces principes s'appliquent par défaut, sauf clause contraire légitime (liberté contractuelle) (2727coworking.com).

Absence de contrôle législatif du loyer. Le Québec n'impose aucun encadrement statutaire du loyer commercial (pas de loi analogue à une « Régie du logement commercial »). Comme le souligne Landager (avril 2026) : « Contrairement aux propriétés résidentielles, il n'existe absolument aucun contrôle gouvernemental des loyers [commerciaux] » (landager.com). Le Tribunal administratif du logement (TAL) ne statue pas sur les baux commerciaux et ne publie pas de barème. On peut même affirmer qu'**aucun plafond légal n'existe** : un bailleur commercial pourrait, en théorie, proposer n'importe quelle augmentation (même 5 %, 50 % ou 500 % (landager.com)) lors de la renégociation, sous réserve de l'accord du locataire et de la bonne foi contractuelle exigée par la loi (art. 6, 7 CCQ) (2727coworking.com). En pratique, toutefois, les loyers sont fixés en fonction des conditions du marché local, des coûts d'exploitation du propriétaire (taxes, assurances, amortissement des améliorations, etc.) et de l'inflation.

Évolution récente du cadre juridique. Contrairement au bail résidentiel (qui a connu une réforme majeure en 2024–2026 avec le projet de loi 31, nouvellement appliqué par le TAL), **le régime légal des baux commerciaux n'a pas subi de changement législatif notable depuis la réforme de 1994 du Code civil** (2727coworking.com). L'essentiel reste celle du droit commun : liberté des parties, bonne foi, obligation de résultat de jouissance, etc. Le législateur impose seulement quelques règles d'ordre public, par exemple l'obligation d'écrire le bail en français (Loi 101) et l'interdiction de restreindre l'enregistrement des droits hypothécaires liés au bail (art. 2936 CCQ) (2727coworking.com). En l'absence de réforme législative spécifique, les principaux changements récents ont été jurisprudentiels ou procéduraux (décisions sur la force majeure COVID, usage de l'option renouvellement, cas de mitigation, etc., analysés infra) (2727coworking.com) (2727coworking.com).

Distinction d'avec le domaine résidentiel. Alors que la résidence bénéficie d'un régime protecteur (lois obligatoires, droit au maintien dans le logement, Tribunal administratif dédié, plafonds semi-mandataires), le locataire commercial dispose de **beaucoup moins de garde-fous légaux**. Notamment, il n'existe pas de droit au maintien automatique dans les lieux (le *droit au maintien* du résident n'a pas d'équivalent commercial) (2727coworking.com). Pas non plus d'indemnité d'éviction en cas de congé du bailleur (comme ce qui existe en droit français) (2727coworking.com). L'essentiel se joue donc dans le contrat et la négociation. Les tribunaux n'interviennent que pour résoudre des conflits (impayés, violation de clauses, etc.) selon les principes du CCQ (bonne foi, force majeure, etc.).

Modalités de calcul d'une augmentation de loyer commercial

Liberté des parties et méthodes contractuelles

En l'absence de loi applicable, la façon de calculer et convenir d'un nouveau loyer (ou d'une hausse) dépend entièrement de ce qui est prévu dans le bail initial ou qui sera négocié lors du renouvellement. **Les formules d'indexation incorporées au bail sont la clé**. En pratique, on observe quatre grandes catégories de clauses d'augmentation dans les baux commerciaux québécois :

- **Augmentation par paliers fixes.** Le bail détaille le loyer de base de chaque année ou de chaque période. Par exemple, dans un bail de 5 ans il est courant de voir une clause telle que « Année 1 : 20,00 $/pi², Année 2 : 21,00 $/pi², Année 3 : 22,00 $/pi²,… » (landager.com). Ce système « échelonné » supprime l'imprévisibilité en fixant d'avance chaque progression. En contrepartie, il n'est pas ajusté à l'inflation réelle : si l'inflation dépasse le palier prévu, le locataire peut voir son loyer majoré moins que le coût de la vie, et inversement.
- **Indexation à l'IPC (Indice des prix à la consommation).** Ici, le loyer augmente annuellement selon un indice d'inflation. Le bail précise l'IPC de référence (par exemple l'IPC provincial du Québec, l'IPC de la région métropolitaine de Montréal, ou même un sous-indice particulier). La clause peut indiquer « le loyer sera augmenté chaque année d'un montant équivalent à l'augmentation de l'IPC de [Québec/Montréal] ». Ainsi, si l'IPC Québec augmente de +3 % sur l'année, le loyer augmente de +3 %. C'est une méthode courante pour protéger le locateur contre l'érosion monétaire (landager.com) (landager.com). Il importe de préciser l'indice exact : une référence ambiguë (« tous les items CPI ») peut donner lieu à litige (landager.com).
- **Pourcentage du chiffre d'affaires (loyer variable).** Particulièrement en commerce de détail ou franchises, on trouve aussi des clauses prévoyant un loyer de base plus un pourcentage du chiffre d'affaires au-delà d'un seuil (le *break-even point* naturel). Par exemple, le locataire paie 15 % de ses ventes annuelles excédant $X. Ainsi, si l'entreprise prospère, le propriétaire partage la hausse du revenu. Landager note que ce type de clause est « fréquent dans les espaces de vente au détail » (landager.com). La mise en œuvre réclame un suivi rigoureux du chiffre d'affaires du locataire (souvent encadré par un droit d'audit annuel).
- **Clause de loyer additionnel (incluant coûts d'exploitation).** Dans les baux de type net, net-net ou triple-net, le locataire prend à sa charge une part proportionnelle des charges réelles de l'immeuble (taxes municipales, scolaires, assurances, entretien, services, etc.). Ces charges causes mécaniquement une hausse de la « rampe de paiement » du locataire chaque année. Par exemple, si les taxes municipales augmentent de 5 %, le « loyer additionnel » exigé du locataire augmente de 5 %. Landager souligne que cela « crée une hausse de loyer automatique chaque année » lié aux dépenses accrues (landager.com). Souvent, pour les baux à coûts partagés (modifiés), on établit une **année de base** (souvent la première année) durant laquelle le propriétaire paie la totalité des charges jusqu'à un plafond. Si au cours du bail les charges totales augmentent, le locataire ne paie que sa part de l'augmentation par rapport à ce base (concept de *Base Year* (landager.com)). Cela prévient que certaines dépenses uniques majeures n'amènent des paiements éternels si elles sont réparties.

Ces types de clauses peuvent être combinés. Par exemple, un bail avec clause CPI pourrait aussi être un triple net (loyer de base ajusté à l'inflation + quote-part des nouvelles dépenses). L'article ci-dessous donne un aperçu des formules usuelles :

Type de clause	Principe/description	Exemple concret
Paliers fixes	Augmentation prédéfinie chaque année (%, $ ou combo), indépendante de l'inflation.	Année 1: 20,00 $/pi² ; Année 2: 21,00 $/pi²… (landager.com)
Indexation à l'IPC	Loyer ajusté par l'inflation. L'indice (Québec, Montréal, etc.) est précisé dans le bail.	Loyer new = Loyer old × (IPC Québec fin vs début).

Type de clause	Principe/description	Exemple concret
Pourcentage du CA (retail)	Loyer = loyer de base + X % du CA annuel au-delà d'un seuil.	Loyer base + 5 % des ventes > 1 000 000 $.
Loyer additionnel (NNN)	Reprise des coûts d'exploitation (taxes, assurances, entretien). Locataire rembourse sa quote-part si dépenses ↑ (landager.com).	Si taxes +5 %, supplément = 5 % du coût de base.

Tableau 1 – Types courants de clauses d'indexation dans les baux commerciaux (landager.com) (landager.com).

Procédure de fixation du nouveau loyer. En pratique, l'augmentation finale résulte d'une négociation basée sur ces formules. Le locateur calcule ce qui lui semble « juste » (généralement inflation + part de ses coûts, ou renouvellement au loyer du marché). Le locataire étudie le tout pour s'assurer qu'il est raisonnable. S'ils sont d'accord, la modification est conclue (généralement sous forme d'avenant écrit). Si le locataire refuse l'augmentation proposée, le bailleur commercial n'a pas de droit de congé obligatoire comme dans le résidentiel (www.justice-quebec.ca). Au Québec, en l'absence de mécanisme contraignant, le bailleur peut alors exiger le départ du locataire à l'échéance, ou intenter une action pour obtenir la liste du bail entérinée par tribunal (Cour du Québec ou supérieure). Dans les faits, peu de locataires contestent devant les tribunaux ; bien souvent, on renégocie un compromis (base d'inflation + compromis sur certains frais). Le TAL rappelle dans le quotidien officel que **locateurs et locataires peuvent librement s'entendre sur une augmentation»** (critère de « satisfaisante pour chacun », article de la TAL) (www.quebec.ca).

Outil de calcul du TAL (résidentiel). À noter que le Tribunal administratif du logement (TAL) met à disposition depuis 2023 un outil de calcul simplifié *pour le logement résidentiel* (référentiel tal.gouv.qc.ca). En 2025, par exemple, des prétables ont été publiés (Électricité, Gaz, entretien, etc.) pour aider au calcul de l'ajustement des loyers (www.quebec.ca). En janvier 2026, le TAL a en outre établi un *taux de base de 3,1 %* pour la période avril 2026–avril 2027 (en se basant sur la moyenne mobile de l'IPC Québec sur 3 ans) (www.justice-quebec.ca). Ces pourcentages ne valent toutefois que pour le logement résidentiel : le Tribunal précise qu'ils ne sont pas des « plafonds obligatoires », seulement des références indicatives pour évaluer si une hausse est « raisonnable ». Dans le contexte commercial, ces données servent au mieux de points de repère (ex. +3 % inflation sous-jacent), mais la loi n'impose rien de semblable. Un bailleur commercial pourrait légalement demander plus, tant que le locataire l'accepte.

Ajustements hors inflation (améliorations, taxes, assurances)

Les baux peuvent aussi prévoir explicitement d'autres ajustements liés à des dépenses du propriétaire ou aux changements légaux :

- **Améliorations/immobilisations (CAPEX)** : Certains baux incluent une clause de récupération partielle des coûts de rénovations ou améliorations significatives de l'immeuble (par exemple, réfection de toit, modernisations majeures, ajout d'équipements). Par exemple, on retrouve parfois une clause stipulant que les loyers futurs seront augmentés de X % (généralement faible, autour de 5 %) pour amortir les travaux majeurs investis par le bailleur (www.justice-quebec.ca). Le TAL mentionne spécifiquement qu'à

revenus constants, une augmentation additionnelle jusqu'à 5 % *peut* être accordée pour financer des « dépendances d'immobilisation » (www.justice-quebec.ca). En bail commercial, un locataire peut négocier ou s'opposer à de telles charges selon la bonne foi et la répartition convenue.

- **Taxes et assurances** : En l'absence de clause explicite, ce sujet relève de la négociation : si le bail est brut (charges comprises), le bailleur pourrait implicitement les recalculer dans un nouveau loyer; si le bail est net, ces frais passent au locataire (annuellement ou au prorata), entraînant automatiquement une hausse réelle du coût du loyer total. Dans les calculs du TAL (pour logements), toute hausse imprévue de taxes ou d'assurances doit être ajoutée à l'ajustement de base (www.quebec.ca). Par analogie, on observe qu'en bail commercial les frais supplémentaires sont souvent récupérés en plus du loyer de base, soit via un ajustement contractualisé au renouvellement, soit sous forme de tranches « loyer additionnel » mensuelles. Landager illustre que la simple augmentation des taxes municipales ou d'assurance fait mécaniquement monter le total des versements locataires (landager.com).

Simulation d'augmentation. À titre d'exemple de calcul, supposons un loyer de base de 10 000 $/mois et deux postes de dépenses du propriétaire (taxes municipales +5 % et assurance +10 %). Si le bail prévoit une clause d'indexation IPC + récupération des taxes et assurances, la hausse pourrait être calculée ainsi : Loyer base × (1 + variation IPC) + proportion du coût des taxes/assurances. Si IPC = +2 % en un an, on obtient 10 200 $ de loyer de base ajusté. Ensuite, on ajoute la part du locataire dans la hausse de taxes (ex. +5 % sur 1000 $/mois actuels → +50 $) et assurances (+10 % sur 200 $/mois → +20 $). Le nouveau loyer serait 10 200 + 50 + 20 = 10 270 $/mois, soit +2,7 %. Bien entendu, selon le bail, certaines de ces charges peuvent ne pas être répercutées ou prises autrement en compte.

Rôle de l'IPC et tendances inflationnistes

L'Indice des prix à la consommation (IPC) – mesuré par Statistique Canada – est central dans nombre de clauses locatives et dans l'évaluation générale de la hausse de loyer. Au Québec, on travaille souvent sur l'IPC provincial (tout-articles, Canada), ou sur l'IPC des centres métropolitains comme Montréal. Selon le site de Statistique Canada, **l'inflation annuelle moyenne au Québec en 2024 s'est située autour de +2,8 %** (inflationcalculator.ca). La Banque du Canada **projette une inflation revenant vers ~2 %** d'ici 2026 (au niveau national) (www.banqueducanada.ca) – par exemple 2,3 % en 2025 et 2,1 % en 2026 (www.banqueducanada.ca). Ces chiffres attestent que l'inflation ralentit en phase avec les cibles monétaires.

En pratique, le **calcul de hausse de loyer par IPC** suit la variation du panier de la moyenne année sur année. Par exemple, si l'on compare l'IPC moyen Québec de 2025 et 2026, on obtient un taux d'inflation annuel. Pour simplifier, le TAL a même introduit en 2026 un « taux de base » de +3,1 % calculé via la médiane mobile triennale de l'IPC (www.justice-quebec.ca). Cela s'inscrit dans une logique de lissage pour éviter les bonds brutaux (comme le pic de +5,9 % en 2022). Bien entendu, cette méthode du TAL (moyenne 3 ans) est réservée au logement domiciliaire, mais elle illustre un enjeu : on évite généralement de baser l'augmentation d'une seule année d'inflation qui serait anormalement haute ou basse. Dans le commercial, le locateur peut décider de prendre un indice particulier (ex. variation quinquennale moyenne) s'il parvient à faire accepter cette clause.

Les **données économiques** récentes influent sur les négociations des loyers commerciaux. Selon les rapports immobiliers (Colliers, CBRE, Cushman & Wakefield, etc.), après la pandémie et la crise de la chaîne logistique les marchés de bureaux et de détail se sont redressés prudemment en 2024–2025, avec **une inflation des loyers modérée**. Par exemple, à Montréal fin 2025 le taux d'inoccupation des bureaux en centre-ville variait autour de 17–19 % (2727coworking.com), avec des loyers de classe A autour de 18–23 $/pi²/an. L'industriel demeurait très compétitif (vacance ~4–5 %, loyers moyens ~14–15 $/pi²/an) (2727coworking.com). Dans le commerce de détail, les loyers sont restés stables globalement, oscillant peut-être 40–60 $/pi²/an sur les artères prisées. Les experts du marché soulignent que sans poussée majeure de l'inflation, les hausses consenties restent dépassant rarement +5 % net d'inflation (2727coworking.com). On observe cependant des baisses de taux de sous-location (signe de reprise), ce qui limite la pression à la baisse sur les loyers.

On mentionnera enfin que Statistique Canada publie aussi un **Indice des prix des services de loyers commerciaux**, qui mesure l'évolution du « loyer effectif net » moyen (hors taxes) dans plusieurs régions clés (Montréal, Toronto, etc.) (www150.statcan.gc.ca). L'IPSLC global pour le Canada montrait une tendance à la hausse modérée sur le long terme; au T4 2025, il confirme une progression régulière (les données détaillées par ville sont disponibles dans le tableau associé (www150.statcan.gc.ca)). Cet indice peut servir de comparaison : si l'IPSLC de Montréal augmente de X % sur l'année, cela signifie que les loyers commerciaux réels ont cru de X % en moyenne (tous types confondus), ce qui donne un ordre de grandeur de la situation globale.

Règles de renouvellement et de fin de bail

Au Québec, **le bail commercial à durée fixe cesse automatiquement à l'échéance**, sans qu'aucune démarche officielle (délivrance de congé, etc.) ne soit légalement nécessaire (www.oaciq.com) (2727coworking.com). Le locataire n'a pas à « quitter par ordonnance administrative » : si le bailleur ne manifeste rien et que le locataire part spontanément à la date convenue, le contrat s'éteint simplement. En revanche, si le locataire souhaitait rester et qu'aucune reconduction n'a été prévue, sa simple présence après la date ferait tacitement renaître un bail (comme expliqué ci-dessous).

Selon les articles 1877-1879 du CCQ (codifiant notamment une règle issue du Code civil français), **le renouvellement automatique dépend du comportement postéchéance**. L'article 1878 CCQ autorise la reconduction du bail, mais précise : « Cette reconduction doit être expresse, à moins qu'il ne s'agisse du bail d'un immeuble, auquel cas elle peut être tacite » (www.legisquebec.gouv.qc.ca). Plus clairement, l'art. 1879 stipule que le bail est *reconduit tacitement* si le locataire continue « d'occuper les lieux plus de 10 jours après l'expiration du bail », sans opposition du bailleur (www.legisquebec.gouv.qc.ca). Dans ce cas, le bail est renouvelé pour un an (ou pour la durée initiale si elle était inférieure à un an), **aux mêmes conditions antérieures** (www.oaciq.com) (www.legisquebec.gouv.qc.ca). Autrement dit, si c'était un bail de 5 ans, on pourrait imaginer qu'il se transforme en bail d'un an supplémentaire au même loyer. Cette reconduction tacite prend fin dès que l'une des parties manifeste son désaccord (par exemple le bailleur qui enclenche une procédure d'expulsion ou négocie un nouveau bail), ce qui rompt l'hypothèse de consentement (www.oaciq.com).

En pratique, le renouvellement d'un bail commercial se produit essentiellement de trois façons :

1. **Option formelle dans le contrat.** Beaucoup de baux prévoient une ou plusieurs options de renouvellement à des périodes déterminées (par exemple, à mi-bail ou à la fin), avec un préavis à donner (souvent 6–9 mois avant la fin) (landager.com) (landager.com). Pour activer l'option, le locataire (ou bailleur, selon clause) doit notifier par écrit dans ce délai. Le contrat peut alors fixer des paramètres pour le nouveau bail (durée supplémentaire, loyer indexé ou à renégocier).
2. **Reconduction tacite contractuelle.** L'article 1878 CCQ permet implicitement que, pour certains types de baux (notamment si le contrat porte sur l'*immeuble* en entier), la reconduction muette soit valide. Dans ce cas, si ni le locataire ni le bailleur n'agissent et que le locataire occupe après 10 jours, le bail se renouvellera tacitement pour un an (www.oaciq.com) (www.legisquebec.gouv.qc.ca). Cela reste rare en pratique, car les parties incluent habituellement des options claires ou négocient activement le renouvellement. De plus, si le bailleur a clairement exprimé son refus (par une action judiciaire de reprise des lieux ou par des discussions de nouvelle entente), la reconduction est censée ne pas s'appliquer (www.oaciq.com).
3. **Renégociation libre.** À défaut d'option ou de tacite reconduction applicable, et si le locataire veut rester, les parties doivent **renégocier un nouveau bail**. Elles conviennent alors librement du loyer et des termes, à moins d'articles impératifs contenus dans le bail initial. Le nouveau loyer sera souvent fixé en référence au « juste loyer du marché » : en anglais « Fair Market Rent » (FMR). Pour éviter une impasse, on prévoit généralement une clause de règlement en cas de désaccord sur le FMR, par exemple en choisissant deux évaluateurs (un par partie) dont la moyenne déterminera le loyer contraignant (landager.com).

Dans tous les cas, **il n'existe aucun droit législatif pour le locataire à être reconduit**. Comme l'explique la doctrine, « aucun droit au renouvellement automatique n'existe au Québec pour les baux commerciaux » (2727coworking.com). « Le bailleur n'est pas obligé de proposer un nouveau bail » et le locataire n'a « pas de droit d'indemnité ou de maintien » en cas de non-renouvellement (2727coworking.com). Concrètement, si le locataire refuse les nouvelles conditions proposées et quitte, le bail s'éteint. Si le bailleur souhaite se séparer du locataire à échéance, il n'a pas à verser d'indemnité (sauf clause contraire) et le locataire n'a pas de recours spécifique hormis l'obligation de rendre les lieux et payer jusqu'au bout.

Délais prévus et pratiques usuelles

Bien qu'il n'y ait pas de délai légal spécifique pour notifier le renouvellement en bail commercial (ceci dépend du contrat), on emploie par analogie les règles résidentielles comme guide. Le site du TAL (guide résidentiel) rappelle qu'un avis de modification de bail (pour logement) doit être donné 3–6 mois avant la fin pour un bail d'un an et plus, et au moins 1 mois avant pour un bail indéterminé (www.justice-quebec.ca). Ces chiffres, même s'ils ne s'appliquent pas formellement aux baux commerciaux, servent souvent de pratique : on conseille de prévoir **environ 6 mois de préavis** pour toute proposition importante (augmentation du loyer, changement de clause) sur un bail d'un an ou plus. Dans les baux où le renouvellement tacite est permis, l'absence de préavis de non-renouvellement était historiquement punie (le locataire pouvait rester). Cependant, la doctrine suggère d'inscrire clairement dans le contrat les conditions de reconduction ou de congé pour éviter tout flou (2727coworking.com) (www.oaciq.com). En somme, pour ne pas être pris par surprise, bailleurs et locataires prévoient habituellement par écrit leurs intentions plusieurs mois avant l'échéance.

Cas particulier : bail à durée indéterminée

Si un bail commercial est conclu **à durée indéterminée** (rare, mais possible), alors il peut être résilié selon les modalités contractuelles. En l'absence de clause, on considère que l'une ou l'autre partie peut donner congé avec un délai raisonnable. Par analogie au résidentiel, on retient souvent un préavis d'au moins 1 mois (www.justice-quebec.ca). Cela signifie qu'un bailleur qui souhaite mettre fin à un bail indéterminé doit envoyer un préavis écrit au locataire au moins un mois avant la date choisie, et vice versa.

Obligations à la fin du bail

Au terme d'un bail commercial, le locataire doit restituer les locaux dans l'état où il les a reçus, sous réserve de l'usure normale (art. 1890 CCQ) (www.legisquebec.gouv.qc.ca). Il est tenu de vider les lieux, enlever ses effets personnels et travaux non fixes, et laisser l'immeuble « libre de tous effets mobiliers autres que ceux qui appartiennent au locateur » (2727coworking.com). En cas de départ anticipé, la jurisprudence impose au locataire de **mitiger son impact** : il doit au minimum libérer promptement le local et permettre au bailleur de le relouer (2727coworking.com). Le bailleur, de son côté, doit rester de bonne foi (chercher à re-louer les lieux vacants **si possible**) sous peine de voir toute clause pénale (sur loyer impayé) réduite ou annulée (2727coworking.com). Ces principes généraux (bonne foi, devoir de mitiger) font l'objet d'une attention particulière en litige (cas Ilqueau (2727coworking.com) notamment).

Perspectives et analyses complémentaires

Points de vue des bailleurs et des locataires

Les exigences des bailleurs et la résistance des locataires divergent naturellement :

- **Point de vue des bailleurs (propriétaires)** : Ces derniers cherchent à préserver la rentabilité de leurs immeubles. Dans un contexte d'inflation, ils veulent souvent indexer les loyers pour compenser la hausse des coûts (entretien, taxes, assurances…). Ils peuvent viser au moins un ajustement au niveau de l'IPC récent (p. ex. +2–3 %). Dans un marché tendu (faible vacance), ils peuvent prétendre au-delà (5–8 %) pour se rapprocher du « juste prix du marché ». Les bailleurs insistent aussi pour inclure ou maintenir dans le bail les clauses de paiement additionnel (NNN) et les options de prolongation, afin de sécuriser leurs revenus futurs (landager.com) (landager.com). Toutefois, il ont conscience des points suivants : (i) la vacance élevée dans certains segments (p. ex. bureaux en ville) leur fait craindre que de trop fortes hausses ne poussent le locataire à partir ou à ne pas renouveler (2727coworking.com); (ii) les loyers comparables du marché (logements de même qualité, zones concurrentes) servent de référence externe. Ainsi, un propriétaire informé prendra en compte les études de marché (taux vacance, loyers moyens Québec vs Montréal) avant de fixer une hausse.
- **Point de vue des locataires** : Les entreprises locataires cherchent bien sûr à limiter leur coût en espace. Elles examinent la clause d'indexation et la comparent à l'inflation réelle. Un locataire prudente rejettera toute augmentation démesurée ou ne correspondant pas aux formules convenues. Il est courant que les locataires dissipent les offres des bailleurs en négociation, ou fassent jouer la clause « FMR » pour renégocier à la baisse par rapport au prix demandé initialement. Parfois, le locataire

négocie des périodes « offertes » (vacance gratuite) ou des différés lors de tout nouveau bail. Sur un point technique, un locataire examinera tout écart du calcul proposé (ex. remboursement excessif de taxe/personnel) et peut exiger vérification (ex.: droit d'audit des dépenses d'exploitation). De plus, face à une reconduction tacite, un locataire qui souhaite partir n'a pas à payer de pénalités : il lui suffit de ne pas s'opposer à la reconduction tacite (10-à-jours)** ou, inversement, de ne pas quitter au-delà du délai si absent (pour ne pas auto-prolonger le bail) (www.oaciq.com) (www.oaciq.com). En d'autres termes, de part et d'autre, on agit de façon à minimiser ses obligations ultérieures.

En somme, la négociation finale s'équilibre entre ces intérêts. Les études de marché récentes (taux vacance, valeur des loyers par type) et les prévisions économiques (inflation, taux d'intérêt, perspectives économiques) servent de **critères objectifs** aux deux camps. Par exemple, si l'inflation prévue est proche de 2 % (www.banqueducanada.ca), un locataire pourra durablement prétendre qu'une augmentation de 6 % est excessive dans un environnement stable. Réciproquement, un bailleur pourra fournir les données (ex. impôts +10 % ou assurances +15 %) pour justifier une hausse couverte par contrat. L'analyse coût-bénéfice détermine alors si le locataire reste, négocie ou quitte à l'échéance.

Conséquences et implications futures

Plusieurs tendances et éléments à venir méritent d'être mentionnés sur l'avenir :

- **Contexte macroéconomique** : L'inflation mondiale et canadienne montre des signes de stabilisation : selon la Banque du Canada, on devrait approcher l'objectif de 2 % vers 2026 (www.banqueducanada.ca). Au Québec, les prévisions provinciales (ex. FMI) n'annoncent pas de retour massif de l'inflation d'ici 2026. Cela soutient des hausses de loyer modérées (probablement < 5 % avant indexation) en 2026. Les taux d'intérêt, s'ils restent élevés, peuvent ralentir la demande d'investissement immobilier, affectant à la marge les loyers**. Mais les baux commerciaux étant de longue durée, l'impact immédiat sur l'IPC commercial est plus limité que sur le résidentiel.
- **Nouvelles pratiques contractuelles** : Les parties commerciales utilisent de plus en plus des calculatrices en ligne pour estimer leurs loyers (comme celles du TAL, bien qu'orientées résidentiel). Les experts recommandent également de rédiger dès le départ des clauses claires de renégociation et de révision de loyer (2727coworking.com) (2727coworking.com). L'usage croissant du « recours IA » en immobilier peut même être noté : par exemple, le guide du TAL sugère de se servir d'une IA pour vérifier la conformité formelle d'un avis d'augmentation (www.justice-quebec.ca) (bien qu'il s'agisse d'un conseil générique, il illustre l'acculturation technologique des parties). À l'avenir, on peut envisager que des outils automatisés permettront d'appliquer les formules contractuelles (simulateurs de loyer, vérification d'indexation, etc.) pour réduire les litiges.
- **Impacts sectoriels (COVID et changements sociétaux)** : Même si les loyers augmentent modérément, le **marché du travail hybride** et le commerce en ligne influencent la demande de certains locaux. Par exemple, une office semi-vide ou un commerce moins passant peuvent justifier au renouvellement une hausse limitée ou même un loyer stable malgré l'inflation. Inversement, les segments tendus (logistique, entrepôts, grandes surfaces en zones périphériques) pourraient connaître

des hausses supérieures à l'IPC. La réglementation environnementale (éco-rénovations, normes énergétiques) pourrait par ailleurs entraîner de nouveaux coûts immobiliers, poussant à répercuter une part sur les locataires via loyer additionnel (p.ex. taxe carbone, normes isolation).

- **Comparaison interprovinciale** : Tandis que le Québec n'a pas de plafonds, d'autres provinces canadiennes n'en imposent pas non plus pour le commercial (B.C., Alberta, Ontario ont des marchés similaires). Nos conclusions sont donc valables à l'échelle nationale. Cependant, la province peut influer via sa fiscalité (ex. variations du taux de taxe scolaire, qui touche le loyer). Par exemple, une réforme provinciale augmentant la non-assujettissement du logement ou modulant les taxes municipales pourrait affecter le calcul des loyers.

En conclusion, l'**année 2026 s'inscrit** dans une phase de transition pour les loyers commerciaux au Québec : le pays sort de l'inflation record de 2022 et le marché après-covid se stabilise. Il est peu probable que des hausses brutales surgissent (les indices prévoient un retour à ~2 % d'inflation (www.banqueducanada.ca)), mais les locataires devront néanmoins prendre en compte toute érosion de valeur locative. Du côté des bailleurs, la focalisation sera sur la récupération des coûts (amortissements, réparations, taxes) et sur la compétitivité du loyer par rapport au marché (lequel reste prudent dans certains créneaux). Les deux parties devront privilégier le compromis : un bail révisé trop strictement à l'IPC pourrait décourager le renouvellement (surtout si le lieu est surdimensionné par rapport aux besoins post-pandémie), tandis qu'une offre trop basse pénaliserait le rendement du propriétaire.

Les **damages colatéraux importants** incluent also the incidence of normative reforms prévues (CAQ avait promis en 2022 un « projet de loi 34 » pour les bureaux, rapidement abandonné) and reputational aspects: un bail correct doit rester réaliste et peine si les clauses d'indexation ou d'audit sont floues. Dans son récente analyse, Landager rappelle que les bailleurs doivent éviter les « pièges contractuels » (clauses IPC vagues, absence de plafonnement négocié, etc.) pour ne pas voir leurs hausses contestées (landager.com).

Conclusion

En synthèse, l'**augmentation du loyer commercial en 2026 au Québec** repose sur un équilibre subtil entre la liberté contractuelle et la réalité économique. Juridiquement, rien n'empêche des hausses élevées (pas de plafond légal) (landager.com) – mais la bonne foi contractuelle veille. Les calculs formels découlent quasi exclusivement des clauses du bail : paliers fixes, indexation IPC, participation aux coûts, etc. (landager.com) (landager.com). Le rôle de l'IPC est central mais non contraignant : il sert de référence (Citons le TAL : taux de base ~3,1 % pour 2026 (www.justice-quebec.ca)), tout en permettant l'ajout des dépenses réelles. Le renouvellement de bail s'arbitre librement : en l'absence d'option contractuelle, c'est la reconduction tacite (± 10 jours) ou la négociation qui prévalent, avec comme « novlangue » le « juste loyer du marché » et ses mécanismes d'expertise en cas de conflit (landager.com).

En 2026, le contexte suggère des hausses modérées, calquées sur l'inflation maîtrisée (quelques pourcents par an nets d'IPC) plutôt que sur des bonds spectaculaires. Le marché de Montréal montre une résilience modérée (vacance encore élevée dans l'immobilier de bureau, forte demande en industriel)

(2727coworking.com), ce qui tempère l’optimisme des bailleurs. Les **retombées futures** dépendront de l’économie générale : un ralentissement prolongé diminuerait probablement les loyers réels, alors qu’un rebond provoquant une nouvelle inflation des coûts entraînerait des demandes uniformisées plus élevées.

Ce rapport complet – construit sur le droit en vigueur (Code civil), les pratiques de l’industrie et la jurisprudence récente – démontre que **l’indexation au CPI (IPC)** est un outil majeur, mais pas exclusif, pour calculer les augmentations. Il souligne aussi l’importance de la **robustesse contractuelle** : des clauses claires de reconduction, d’indexation et de répartition des coûts peuvent éviter bien des litiges. Enfin, il éclaire les stratégies de négociation et les exemples de cas (Hudson’s Bay, Ilqueau) qui jalonnent le paysage courant. Pour toute entreprise, maîtriser ces règles et utiliser les données (inflation, études de marché, indices officielles) est crucial afin de fixer un loyer raisonnable, tant pour le législateur que pour le chef d’entreprise, le propriétaire ou le potentiel locataire (landager.com) (2727coworking.com) (2727coworking.com).

Liens vers les sources

Liens cités dans cet article, dans leur ordre de première apparition. Les adresses complètes sont fournies pour les lecteurs qui utilisent le texte extrait.

1. https://2727coworking.com/articles/bail-commercial-quebec-code-civil-obligations
2. https://landager.com/en/property-compliance/canada/quebec/commercial-rent-increases
3. https://landager.com/fr/property-compliance/canada/quebec/commercial-rent-increases
4. https://2727coworking.com/articles/negotiate-commercial-lease-canada
5. https://inflationcalculator.ca/2024-cpi-and-inflation-rates-for-quebec/
6. https://www.banqueducanada.ca/publication/rpm/rpm-2025-01-29/projections/
7. https://2727coworking.com/articles/fr/hausse-loyer-commercial-quebec-2026
8. https://2727coworking.com/articles/montreal-office-vacancy-rate-2026
9. https://2727coworking.com/articles/montreal-commercial-sublease-market-2026
10. https://www.oaciq.com/fr/titulaires-de-permis/guides-pratiques-professionnelles/courtage-immobilier-locatif/location-commerciale/duree-et-fin-du-bail/bail-a-duree-fixe/
11. https://www.legisquebec.gouv.qc.ca/fr/version/lc/CCQ-1991?code=se%3A1879&historique=20231009
12. https://2727coworking.com/articles/quebec-commercial-rental-rates-2025
13. https://2727coworking.com/articles/canadian-economy-outlook-2025
14. https://www.justice-quebec.ca/guides-pratiques-du-droit/droit-du-logement/augmentation-de-loyer
15. https://www.quebec.ca/nouvelles/actualites/details/le-calcul-de-lajustement-des-loyers-en-2025-60558
16. https://www150.statcan.gc.ca/n1/daily-quotidien/260305/dq260305d-fra.htm
17. https://www.legisquebec.gouv.qc.ca/fr/version/lc/CCQ-1991?code=se%3A1878&historique=20240506
18. https://www.legisquebec.gouv.qc.ca/en/showversion/cs/CCQ-1991?code=se%3A1890&pointInTime=20181217

L'ÉDITEUR

À propos de 2727 Coworking

2727 Coworking is a Montreal workspace and business-address provider. We serve people who need a place to focus, meet, run a small business or establish a professional mailing presence. Our website offers English and French information about workspace options and services, alongside educational resources for operating a business in Canada.

A workspace that fits the day

Our workspace options include private offices, day passes and desks, and a conference room. These formats help individuals and teams compare a dedicated office with more flexible ways to work or hold a meeting. Prospective members can explore the virtual tour, review current pricing and book a visit before choosing a workspace.

Business addresses and mail

2727 Coworking provides business-address and virtual-mailbox services. Our resources explain the documents and practical questions involved, including guidance for people outside Canada. Service eligibility, included features, availability and access arrangements should be confirmed on the applicable service page or with our team.

Resources for Canadian small businesses

We publish guides, research and planning tools about workspace decisions, business addresses and starting a business in Canada. Our incorporation research includes information for people inside Canada and abroad, with jurisdiction-specific material to help readers identify the next questions to investigate. These educational resources complement our workspace and address services; they are not individualized legal, tax or immigration advice.

Visit or contact 2727 Coworking

Explore private offices, day passes and desks, the conference room, business addresses and virtual mailboxes. Book a visit or contact the team to discuss your needs.

A business address alone does not establish tax residence, immigration status, banking approval or eligibility for a government program.

Site Web : https://2727coworking.com

Cet article est de nature informative. Validez toute décision médicale, juridique, financière, réglementaire ou technique importante auprès de professionnels compétents et des sources primaires citées. Les services de l'entreprise sont décrits séparément des constats de recherche de l'article.