

Taux d'inoccupation des bureaux à Montréal 2026 : Tendances de reprise du marché

By 2727coworking.com Publié le 17 avril 2026 25 min de lecture



Résumé analytique

Le marché des bureaux du centre-ville de Montréal a montré des signes clairs de reprise tout au long de 2025 et au début de 2026, inversant des années de faiblesse causées par la pandémie. Après avoir atteint des sommets inégalés depuis plusieurs décennies en matière de taux d'inoccupation et de [disponibilité en sous-location](#), la demande a commencé à dépasser l'offre. L'absorption nette est devenue positive au cours du second semestre 2025 et au début de 2026, portée par les propriétés haut de gamme de **catégorie A/AAA**. Par exemple, le centre-ville de Montréal a enregistré une absorption nette de bureaux de **+141 000 pi²** au T1 2026 (Source: [www.cbre.ca](#)). Par conséquent, les taux d'inoccupation globaux se stabilisent ou sont à la baisse : Colliers rapporte un taux d'inoccupation dans le Grand Montréal de **18,1 %** au T4 2024 et de **17,0 %** au T4 2025 (Source: [www.collierscanada.com](#)) (Source: [www.collierscanada.com](#)), tandis que CBRE indique une rareté de l'espace de catégorie AAA avec un taux d'inoccupation proche de **6–7 %** au début de 2026 (Source: [www.cbre.ca](#)) (Source: [www.cbre.ca](#)). Cette reprise est alimentée par plusieurs facteurs : un mandat de [retour au bureau](#) (les principaux employeurs adoptant des horaires de présence au bureau sur plusieurs jours (Source: [montreal.citynews.ca](#)), une demande renouvelée pour des espaces de qualité et dotés de commodités (**flight-to-quality**) (Source: [www.altusgroup.com](#)) (Source: [uk.marketscreener.com](#)), ainsi qu'une baisse marquée de l'offre en sous-location et en conversion. Le ralentissement des grands opérateurs de coworking (ex. : [la faillite de WeWork en 2023](#) a temporairement augmenté l'offre, mais le secteur des espaces de travail flexibles reste actif et s'associe pour répondre à la demande (Source: [www.cbre.ca](#)) (Source: [www.cbre.ca](#)). En somme, alors que 2026 progresse, le centre-ville reprend de l'élan : les taux d'inoccupation ont atteint un sommet et sont en baisse, l'activité de location augmente et le marché est prêt à se resserrer face à une offre nouvelle limitée.

Introduction et contexte

Le marché des bureaux de Montréal a historiquement été caractérisé par une inoccupation faible à modérée et une croissance constante, mais il a traversé une transition prolongée depuis la pandémie de COVID-19. Avant la pandémie (2019), le taux d'inoccupation des bureaux au centre-ville de Montréal était relativement sain – généralement dans le bas de la fourchette à deux chiffres – mais l'émergence du travail hybride a entraîné une

augmentation des espaces vacants et en sous-location entre 2020 et 2022. À la fin de 2023, CBRE rapportait un taux d'inoccupation au centre-ville de **18,0 %** (en hausse de 200 points de base par rapport à 2022) (Source: www.cbre.com), reflétant une faiblesse généralisée des actifs de moindre qualité. Les secteurs de banlieue (comme Laval et la Rive-Sud) sont restés légèrement mieux isolés, mais ont tout de même subi une détérioration dans de nombreux cas.

La « grande expérience du télétravail » a profondément modifié le comportement des occupants : les employés ont adopté la flexibilité du travail à distance, ce qui a entraîné une réduction des effectifs et un report des engagements de location. Les grands locataires ont réduit leur empreinte immobilière, les bassins de sous-location ont gonflé et les entreprises ont retardé les nouvelles embauches. Au début de 2023, les bureaux à l'échelle nationale montraient une demande limitée – 7 des 11 principaux marchés de centre-ville canadiens étaient encore en situation de souffrir (Source: www.cbre.ca). Dans ce contexte, le taux d'inoccupation des bureaux à Montréal (qui a grimpé près de 20 % d'ici 2023) a suscité l'alarme sans être un cas isolé ; d'autres villes ont connu des tendances similaires.

Il est important de noter que l'économie et le profil des entreprises de Montréal façonnent son marché de bureaux de manière unique. La ville est fortement bilingue avec une présence marquée d'entreprises bancaires, financières, technologiques et créatives. Sa géographie – ancrée par un quartier des affaires (CBD) propice à la marche avec une connectivité souterraine étendue – signifie que le centre-ville a conservé une valeur intrinsèque pour de nombreux locataires. Par exemple, le **réseau souterrain** de Montréal et l'accès au transport en commun sont restés des arguments de vente : même les immeubles de catégorie inférieure connectés au **système de métro** ont continué à enregistrer des locations fin 2025 (Source: www.cbre.ca). Ces facteurs locaux soutiennent la reprise actuelle.

De plus, des projets symboliques et des mandats remodelent le centre-ville. L'achèvement de la nouvelle tour *Place Banque Nationale* (un siège social LEED Or de 28 étages inauguré en 2024) a consolidé bon nombre des opérations de la banque au centre-ville (Source: www.cbre.com). Parallèlement, des décisions politiques récentes – comme celle de la Ville de Montréal imposant trois jours par semaine au bureau pour les employés municipaux de bureau (Source: www.cbre.ca) (Source: nz.news.yahoo.com) – ont institutionnalisé une base hybride, ramenant la présence au travail vers les normes pré-pandémiques. Ces développements signalent que le marché des bureaux de Montréal entre dans une phase de « recalibrage » : les actifs de base retrouvent du soutien même si les sous-marchés fragiles continuent de lutter.

Historique de l'inoccupation et tendances du marché

Stabilité pré-pandémique (années 2010 à 2019)

Avant la pandémie, le marché des bureaux de Montréal était assez stable, avec un taux d'inoccupation au centre-ville généralement dans le bas de la fourchette à deux chiffres (souvent inférieur à 10–12 % pour les espaces de choix) et une absorption nette modestement positive lors des années fortes. De 2010 à 2019, la demande a été alimentée par l'expansion des entreprises de technologie, de finance et de services professionnels, ainsi que par la croissance du secteur public. Fin 2019, une activité de location majeure dans les tours prestigieuses a maintenu l'inoccupation des espaces centraux à un niveau bas ; Colliers avait noté un taux d'inoccupation inférieur à **10 %** au centre-ville juste avant que la COVID-19 ne frappe. Les projets de catégorie A/AAA comme la *Tour CIBC Square* à Toronto avaient leurs équivalents à Montréal avec le complexe *Tour Desjardins* et d'autres gratte-ciels établis, et de nombreuses sociétés financières et d'assurance ont conservé ou agrandi leurs espaces.

À l'inverse, les immeubles de catégorie B et C de moindre qualité (souvent vieillissants ou sans commodités) connaissaient une inoccupation plus élevée même avant 2020, mais ils représentaient une plus petite partie du marché. Dans l'ensemble, le taux d'inoccupation des bureaux dans le Grand Montréal oscillait autour de **8–12 %** à l'aube de 2020. Les parcs d'affaires de banlieue (Laval, Rive-Sud) étaient comparables ou légèrement meilleurs en raison de nouveaux développements comme le projet *Orizon* à Brossard avec des immeubles modernes. Dans l'ensemble, il s'agissait d'un marché assez équilibré, avec un volume d'investissement constant et une absence de surplus d'offre importants (Source: www.collierscanada.com).

Choc pandémique et pic d'inoccupation (2020–2022)

La pandémie de COVID-19 a brusquement bouleversé cet équilibre. Les mandats de télétravail au début de 2020 ont conduit près de 100 % des employés de bureau à travailler à distance dans de nombreux secteurs. Les baux arrivant à échéance ont souvent été réduits ou mis en attente. De grandes entreprises, telles que des institutions financières, des entreprises technologiques et des organismes gouvernementaux, ont suspendu leur expansion et se sont départies des espaces optionnels.

Les données de 2020–2022 racontent le ralentissement. Les enquêtes de Statistique Canada ont montré une augmentation spectaculaire du travail à distance prévu : par exemple, fin 2020, de nombreux employés de bureau québécois prévoient de rester à la maison au moins la moitié de la semaine (Source: nz.news.yahoo.com). Par conséquent, les taux d'inoccupation à Montréal ont grimpé. Colliers a rapporté une hausse continue : chaque trimestre entre 2021 et 2023 a connu une inoccupation plus élevée que le précédent. En 2022, l'inoccupation a dépassé les normes historiques. Le rapport du T4 2022 de Colliers (non présenté) indiquait une inoccupation autour de **19–20 %** dans certains sous-marchés du centre-ville. CBRE a également noté une « turbulence » début 2023, reflétant le fait que l'inoccupation au centre-ville avait grimpé d'environ *700 points de base* par rapport aux niveaux pré-pandémiques (Source: www.cbre.com).

L'espace en sous-location est devenu un symptôme clé. Les [grands locataires](#) ont réduit leur empreinte ; les bassins de sous-location ont gonflé ; et les entreprises ont retardé les nouvelles embauches. Les grands locataires, en particulier dans les services administratifs de la finance et du pétrole et gaz, ont mis sur le marché des espaces excédentaires. La disponibilité des options de sous-location a inondé le marché : à la mi-2024, 17,0 % du parc de bureaux de Montréal était listé comme disponible en sous-location (environ 3,39 millions de pi²) (Source: www.linkedin.com). Cette offre excédentaire signifiait que les propriétaires devaient souvent offrir des concessions, faisant baisser les loyers effectifs et allongeant les durées d'inoccupation. Notamment, les marchés secondaires et tertiaires (catégorie B/C) ont le plus souffert : les investisseurs et les occupants ont commencé à discuter ouvertement de la conversion d'anciens bureaux à d'autres usages (résidentiel, espace de laboratoire, etc.), en particulier pour le parc non rénové.

À la fin de 2023, les analystes de premier plan convenaient que Montréal était proche du cycle le plus faible depuis des années. L'analyse de fin d'année 2023 de Colliers indiquait que l'inoccupation avait augmenté de 200 points de base *d'une année à l'autre* au centre-ville (Source: www.cbre.com). Avison Young a noté une absorption négative pendant plusieurs années consécutives ; par exemple, le premier trimestre 2023 a encore connu une perte nette importante d'espace. Les propriétaires de tours de catégorie A étaient relativement protégés, mais même de nombreux actifs AAA ont vu la disponibilité augmenter à mesure que les locataires réduisaient leurs espaces. Le tableau d'ensemble était clair : Montréal, comme ses villes homologues, faisait face à un surplus de bureaux record alors que le marché s'adaptait aux modèles de travail hybrides.

2024 : Signes de stabilisation

Vers la mi-2024, les indicateurs ont commencé à changer. Après plusieurs trimestres de pertes, l'activité de location a repris. Le rapport du T4 2024 de Colliers a marqué la première stabilisation depuis des années : « *le taux d'inoccupation global est resté stable à 18,1 % d'un trimestre à l'autre, marquant la première fois qu'il n'augmente pas depuis le T1 2020* » (Source: www.collierscanada.com). En d'autres termes, l'inoccupation a plafonné à 18,1 % dans le Grand Montréal au T4 2024. L'absorption nette au cours du trimestre était encore négative (–0,48 million de pi²) (Source: www.collierscanada.com), mais cela représentait une nette amélioration par rapport aux –1,12 million de pi² du T3 2024. Cela impliquait que les locataires commençaient à louer ou à réoccuper des espaces après une pause, bien que plus d'espace ait été libéré que pris en 2024 dans l'ensemble.

Les observateurs de l'industrie ont noté plusieurs points d'inflexion. Les principaux employeurs ont commencé à annoncer des politiques de retour au bureau (RTO) plus concrètes. La Banque Nationale (siège social au 600, rue Saint-Jacques) a planifié sa réoccupation consolidée, et d'autres entreprises de services financiers ont signalé des plans de RTO sur plusieurs jours. Le secteur public a également resserré les arrangements hybrides : à la fin de 2024, les fonctionnaires québécois avaient l'obligation de revenir au bureau trois jours par semaine (Source: montreal.citynews.ca) (Source: nz.news.yahoo.com). Ces changements ont commencé à se matérialiser dans les pipelines de location. Par exemple, un communiqué de presse d'Avison Young (juillet 2025) a rapporté 116 360 pi² d'absorption nette positive depuis le début de l'année, ramenant le Grand Montréal en territoire positif pour la première fois depuis 2019 (Source: www.connectcre.ca). L'absorption était concentrée dans des immeubles plus récents et de haute qualité. AY a souligné que la disponibilité de catégorie A au centre-ville a en fait *diminué* de 19,6 % à 17,6 % d'une année à l'autre à la mi-2025 (Source: www.connectcre.ca), indiquant une demande active pour les espaces de choix même avant une reprise complète du marché.

Dynamique du marché : Centre-ville vs Banlieue

Le paysage des bureaux de Montréal se divise globalement en **centre-ville** (quartier des affaires, incluant des zones comme le Quartier international, le Mille carré doré et le secteur Ville-Marie) et divers secteurs **de banlieue/périphériques** (Laval, Rive-Sud, Ouest-de-l'île et parties périphériques de l'île de Montréal). Historiquement, le centre-ville a tendance à attirer davantage de sièges sociaux multinationaux, de finance et de services professionnels, tandis que les banlieues accueillent davantage d'entreprises locales/régionales et des usages de bureaux plus légers.

Le changement post-pandémique a accentué cette divergence. **Reprise du centre-ville** : Le marché du centre-ville a rebondi en premier. Son environnement compact, riche en commodités et sa connectivité au transport en commun rendent les bureaux de haute qualité au centre-ville plus résilients. L'analyse du T1 2026 de CBRE note que « *le centre-ville continue de performer* » avec une absorption robuste (Source: www.cbre.ca). Altus Group confirme qu'au T4 2025, *la disponibilité de catégorie A (centre-ville) a chuté* même si les marchés périphériques restaient plus élevés (Source: www.altusgroup.com). C'est en partie parce que ces types de produits au centre-ville étaient déjà rares : l'inoccupation directe de catégorie AAA n'était que d'environ 6 % fin 2025 (Source: www.cbre.ca), indiquant des conditions de pleine occupation qui amplifient l'absorption. Comme le note une source, « *la main-d'œuvre montréalaise a largement fonctionné sous un modèle hybride... ces arrangements changent progressivement ; les taux de location pour les espaces de bureaux de catégorie A ont été empêchés de baisser* » (Source: uk.marketscreener.com).

En revanche, **les marchés de banlieue sont à la traîne**. Les rapports de Colliers et de CBRE montrent systématiquement une absorption nette plus faible et des taux d'inoccupation plus élevés en dehors du centre. Par exemple, le bulletin du T1 2026 de CBRE contraste explicitement le centre-ville (absorption positive de 141 000 pi²) avec « *les marchés de banlieue qui sont à la traîne* » (Source: www.cbre.ca). En termes numériques, les données de fin d'année 2025 d'AY montrent que Laval et l'Ouest-de-l'Île ont constitué une part importante de la croissance du marché (Laval +174 000, Ouest-de-l'Île +147 000), mais il s'agissait de sous-marchés proportionnellement plus petits où la demande dépassait l'offre. De nombreux immeubles de bureaux institutionnels et parcs d'affaires de banlieue restent fortement sous-utilisés, en partie à cause de la réticence locale aux déplacements et d'un effet d'agglomération moindre. La disponibilité est restée élevée dans plusieurs régions extérieures même si la disponibilité au centre-ville a chuté vers le milieu de la dizaine.

Néanmoins, des améliorations commencent également ici : le réaménagement majeur des pôles de bureaux de banlieue (surtout autour des stations du REM comme le Dix30 à Brossard) stimule certaines poches. Mais dans l'ensemble, tant que les habitudes de déplacement des employeurs ne seront pas totalement normalisées, le marché du centre-ville continuera de devancer la périphérie en termes de taux de reprise. Pour résumer, **la poussée vers la qualité et la consolidation des locataires au centre-ville** ont fait baisser son taux d'inoccupation plus rapidement que dans les banlieues (Source: www.altusgroup.com) (Source: uk.marketscreener.com).

Tendances d'absorption et activité de location

L'**absorption nette** (la différence entre l'espace nouvellement loué et l'espace libéré) est la mesure la plus directe de la reprise du marché. Après plusieurs trimestres d'absorption négative (départs nets), Montréal a basculé vers une absorption nette positive à la fin de 2024. Les points de données clés incluent :

- **T3 2024–T4 2024** : Colliers a rapporté une absorption nette de –1 119 340 pi² au T3, qui a diminué à –479 408 pi² au T4 (Source: www.collierscanada.com). Cette réduction de moitié de l'absorption négative était une inflexion claire, même si elle restait négative.
- **Année 2025 complète** : Selon le résumé de fin d'année d'Avison Young, Montréal a atteint une absorption nette positive de +512 000 pi² en 2025, un surplus inégalé depuis 2019 (Source: www.linkedin.com). Cela représente cinq trimestres consécutifs d'absorption nette positive à la fin de 2025.
- **T1 2026** : CBRE confirme une absorption de +141 000 pi² au centre-ville de Montréal au premier trimestre 2026 (Source: www.cbre.ca) (avec une absorption supplémentaire sur d'autres marchés).

Les sources de cette absorption révèlent certaines tendances. AY note que le **centre-ville a capté 43 %** de l'absorption de 2025 (Source: www.linkedin.com), soulignant que le cœur de Montréal est le moteur de croissance actuel. De plus, la composition s'est fortement orientée vers des espaces neufs ou rénovés : Altus souligne environ 2 millions de pi² de baux de classe A (principalement au centre-ville) au T4 2025 (Source: www.altusgroup.com), contre seulement 743 000 pi² pour la classe B. La conclusion est celle d'une bifurcation : les immeubles de premier ordre (dotés de services, centraux, durables) sont complets ou en cours de location, tandis que les actifs plus anciens et de moindre qualité continuent de souffrir.

Cette poussée d'absorption a des effets tangibles sur le marché. Colliers a rapporté que la *disponibilité* des espaces locatifs s'est resserrée : le taux d'inoccupation est passé de 18,1 % au T4 2024 à 17,0 % au T4 2025 (Source: www.collierscanada.com) (Source: www.collierscanada.com). CBRE a noté de la même manière que le taux d'inoccupation de la classe AAA a chuté à **6,0 %** au T4 2025 (Source: www.cbre.ca) et n'était que de **6,2 %** au T1 2026 (Source: www.cbre.ca) – des niveaux inférieurs aux normes à long terme. Sur les marchés locatifs, les loyers implicites ont commencé à se raffermir. Colliers a observé que le « *taux de location net a augmenté jusqu'à 41 \$ par pi²* » pour les espaces rares de classe AAA (Source: www.cbre.ca), illustrant le levier retrouvé par les propriétaires.

Les analystes attribuent cette récente hausse à plusieurs forces. La recherche d'Avison Young, basée à Washington, attribue cette croissance à une « *reprise graduelle de la location et à une demande accrue des employeurs pour le retour au bureau* » (Source: www.connectcre.ca). Les secteurs clés stimulant l'absorption incluent la finance (banques et assureurs restructurant leurs opérations), la technologie (équipes en expansion une fois les aménagements effectués) et le secteur juridique/conseil (nécessitant davantage d'espaces de collaboration centralisés). Il est important de noter que le réengagement du secteur financier est souvent cité : les **grandes banques** mettent en œuvre des semaines de travail de quatre jours au bureau d'ici l'automne 2025 (Source: montreal.citynews.ca) (Source: www.connectcre.ca), ce qui absorbe une superficie considérable restée vacante pendant des années. Comme le note CBRE, les banques de Toronto ont à elles seules représenté une grande partie de la poussée de la demande dans cette ville, et le secteur bancaire montréalais (par exemple, la Banque Nationale regroupant ses activités dans sa nouvelle tour) contribue de la même manière au resserrement.

Parallèlement, la conversion de bureaux à d'autres usages a effectivement réduit le parc immobilier et stimulé l'absorption nette. CBRE rapporte un « *sommet record* » de 1,5 million de pi² retirés du marché au début de 2026 pour des projets de conversion (Source: www.cbre.ca). Bien que les chiffres de conversion puissent temporairement réduire l'absorption (en soustrayant de l'inventaire), ils signalent un resserrement à long terme puisque ces espaces ne seront plus en concurrence en tant que bureaux.

Dans l'ensemble, les données racontent une histoire sans équivoque : après avoir touché le fond, l'activité de location et le taux d'occupation ont rebondi à Montréal, surtout au centre-ville. Les récents trimestres d'absorption nette positive et la diminution des taux d'inoccupation marquent l'atténuation de la phase de crise. De plus, les indicateurs prospectifs (pipelines de baux, confiance des propriétaires, réduction des bassins de sous-location (Source: www.linkedin.com) suggèrent que la tendance est durable. Sauf revirement économique majeur, le marché des bureaux de Montréal semble s'être engagé dans un cycle de reprise pluriannuel.

Rôle et impact du coworking et des espaces de travail flexibles

Le **secteur du coworking et des espaces de travail flexibles** a joué un rôle complexe sur le marché des bureaux montréalais au cours de la dernière décennie. Initialement une niche, il est devenu un sous-secteur important : de grands opérateurs tels que WeWork (qui possédait autrefois plusieurs sites au centre-ville) et des franchiseurs internationaux (Regus, marques IWG) ont ouvert des centres urbains clés. Contrairement aux baux conventionnels, le modèle « prêt-à-l'emploi » à court terme du coworking offrait une flexibilité aux startups et aux entreprises en expansion sans nécessiter d'aménagements coûteux. À la fin des années 2010, les espaces de coworking abritaient à la fois de petites entreprises et des bureaux satellites de grandes sociétés (par exemple, l'agence de publicité Cossette et Novartis ont expérimenté des sites de coworking) (Source: www.cbre.ca).

WeWork et IWG : Essor et repli. Vers 2018-2019, WeWork s'est considérablement développé à Montréal, attiré par la croissance technologique. Cependant, la volatilité du secteur est devenue évidente avec les difficultés de WeWork à l'ère de la COVID. Fin 2023, WeWork (qui comptait autrefois 777 sites mondiaux) a déposé le bilan ; sa présence à Montréal a été réduite. Nari Aznavour, de CBRE, raconte que WeWork a rendu environ **60 000 pi²** (nombre d'étages non spécifié) au **1010, rue Sainte-Catherine Ouest** aux propriétaires (Source: www.cbre.ca). Cet abandon d'espaces haut de gamme a initialement gonflé le taux d'inoccupation, dans une période déjà fragile. IWG (Regus/Spaces) est également passé à un modèle de franchise « léger en actifs », se retirant de la propriété d'actifs pour s'associer à des propriétaires (Source: www.cbre.ca). L'effet net : une partie de la superficie de coworking disponible est revenue sur le marché de la location directe, augmentant momentanément l'inoccupation au centre-ville.

Malgré ces revers, le modèle d'espace de travail flexible **persiste et s'adapte**. CBRE souligne un regain d'intérêt pour le coworking : des transactions continuent d'être conclues, souvent avec des locataires inhabituels. Par exemple, des entreprises technologiques montréalaises ont loué de grands espaces de coworking comme bureaux temporaires : un exemple a vu une entreprise de **plus de 100 employés** occuper des espaces chez Regus, et des clients mondiaux utiliser WeWork pour des équipes importantes (Source: www.cbre.ca). Les grandes entreprises y voient des avantages : le coworking fournit des bureaux meublés, services inclus, plus faciles à adapter à la hausse ou à la baisse. De nombreuses entreprises recalibrant leurs effectifs au bureau considèrent le coworking comme une solution *temporaire* ou satellite en attendant que de nouveaux sites à long terme soient prêts.

Le secteur fluctuant du coworking a des impacts nuancés sur le récit de l'inoccupation au centre-ville :

- **Sur l'offre** : Lorsque WeWork et d'autres ont libéré des espaces, cela a, au moins temporairement, poussé l'inoccupation à la hausse. Cependant, cet effet est transitoire si ces espaces sont rapidement reloués (par des successeurs en coworking ou des locataires conventionnels). CBRE note que l'espace de coworking est devenu une « option » pour les locataires dans un contexte d'inoccupation croissante : les sous-locations et les offres meublées abondent, offrant aux locataires des alternatives (Source: www.cbre.ca).

- **Sur la demande** : Le coworking peut stimuler la demande en fournissant des bureaux flexibles et riches en commodités. Sa présence a sans doute *soutenu le taux d'occupation*. Par exemple, des signatures récentes de coworking (ex. : Plusgrade chez iQ Offices) ont comblé des vides qui auraient pu autrement rester inoccupés (Source: www.cbre.ca). Dans certains trimestres, les fournisseurs de coworking se sont tournés vers des clients institutionnels, offrant des contrats pour des groupes de 50 à 100+ personnes, captant ainsi une partie de l'absorption institutionnelle. Le format aménagé du coworking (salles de sport, cafés, événements) s'aligne sur la tendance du « vol vers l'expérience », aidant à convaincre les employés de revenir.

En termes de taille de marché, le coworking reste une part modeste de l'inventaire total mais est en croissance. Les analystes estiment le marché canadien des espaces de travail flexibles à plus de **1 milliard de dollars US (2025)** avec un taux de croissance annuel composé (TCAC) proche de 15 % (Source: www.mordorintelligence.com). Le taux d'occupation des espaces de coworking à l'échelle mondiale a rebondi dans la fourchette haute de 60 à 70 % d'ici 2025 (Source: www.officernd.com). Bien que nous manquions de chiffres précis sur l'occupation à Montréal, la résurgence générale suggère que les entreprises locales de coworking atteignent des niveaux sains. Les acteurs locaux clés restent actifs : en plus de WeWork/IWG, Montréal compte des opérateurs indépendants dynamiques (Spaces, iQ Offices, des startups locales comme Espace ClickSpace) qui sont désormais en phase d'**expansion ou d'innovation**. Notamment, un nouveau réseau de partenariat appelé *Cowork Halifax/Montreal/Toronto* a été lancé pour relier 11 espaces de coworking canadiens (Source: www.cbre.ca), reflétant la stabilité et l'optimisme du secteur.

Dans l'ensemble, le coworking a eu un **double effet** : sa viabilité et ses transactions ont repris suffisamment pour constituer un **vent favorable** à la location, même si la libération nette d'espace WeWork en 2023 a agi comme un **choc d'offre** à court terme. À l'avenir, le ralentissement du marché conventionnel pourrait voir le coworking combler une niche pour les petits et moyens locataires, tandis que les propriétaires d'immeubles en difficulté pourraient rechercher des partenaires opérationnels. En somme, le coworking reste une pièce importante de l'écosystème du centre-ville – une pièce qui tempère légèrement l'inoccupation en attirant des utilisateurs, mais qui ajoute également une couche de concurrence pour l'espace.

Moteurs corporatifs et politiques

Plusieurs stratégies d'entreprise et politiques publiques renforcent la reprise. Les entreprises imposent de plus en plus la présence au bureau, ce qui alimente l'absorption. Par exemple, plusieurs grandes sociétés financières ont annoncé que les employés devaient être présents en personne au moins 4 jours par semaine à partir de l'automne 2025 (Source: www.connectcre.ca). Cela génère directement une demande pour plus de postes. À Montréal spécifiquement, le nouveau siège social de la Banque Nationale concentrera *des dizaines de milliers d'employés* au centre-ville, éliminant les baux satellites (Source: www.cbre.com). De même, les entreprises de technologie et de médias (qui maintenaient auparavant de grandes équipes dispersées à distance) conçoivent désormais des bureaux pour attirer le personnel, tandis que la croissance du commerce de détail et de l'hôtellerie au centre-ville (par exemple, les nouvelles stations de la ligne REM) stimule indirectement l'attractivité des bureaux.

Sur le plan politique, le gouvernement municipal de Montréal a donné un exemple très médiatisé en exigeant que son personnel de bureau travaille sur place trois jours par semaine à partir de septembre 2026 (Source: www.cbre.ca) (Source: nz.news.yahoo.com). Cela est considéré comme susceptible d'accélérer un changement culturel : à mesure que les employés municipaux occuperont plus d'espace au centre-ville durant la semaine, les entreprises utilisant des bureaux auxiliaires (fournisseurs, sociétés de services) pourraient également connaître une hausse. Au niveau provincial, les fonctionnaires du Québec sont déjà revenus au bureau 3 jours/semaine au début de 2026 (Source: montreal.citynews.ca). Ces mandats reflètent une dynamique plus large : les gouvernements et les grandes entreprises SOCAN favorisent explicitement le travail en présentiel.

Les investisseurs réagissent également. Un volume record de ventes de bureaux a été noté en 2025 pour Montréal (chiffres préliminaires en hausse d'environ 8,5 % sur un an (Source: www.cbre.com), et les récentes enquêtes sur les taux de capitalisation indiquent un regain d'intérêt pour les actifs de bureaux. Les propriétaires d'immeubles de premier plan, ressentant la pression des vacances passées, ont modernisé leurs espaces (commodités, améliorations ESG) pour attirer les locataires – rattrapant les retards de rénovation créés par des années de désuétude. Ce « vol vers la qualité » crée une boucle de rétroaction : les meilleurs produits sont loués en premier, et l'inoccupation continue de chuter principalement en dehors de ce segment (Source: uk.marketscreener.com) (Source: www.altusgroup.com).

Analyse des données et preuves

Voici un résumé des indicateurs clés du marché des bureaux montréalais illustrant ces tendances :

INDICATEUR	FIN 2023	T4 2024	T4 2025	T1 2026
Absorption nette (Grand Montréal, pi ²)	– (fortement négatif)	–479 408 pi ² (Source: www.collierscanada.com)	+160 000+ pi ² (Source: www.collierscanada.com)	+141 000 pi ² (Centre-ville) (Source: www.cbre.ca)
Taux d'inoccupation (GMA total)	~19–20 % (Source: www.cbre.com)	18,1 % (Source: www.collierscanada.com)	17,0 % (Source: www.collierscanada.com)	(Non rapporté)
Taux de disponibilité (GMA total)	–	18,9 % (approx.) (Source: www.collierscanada.com)	18,8 % (Source: www.collierscanada.com)	–
Inoccupation classe AAA (Centre-ville)	–7,6 % (T3 2025) (www.cbre.com)	6,0 % (Source: www.cbre.ca)	6,2 % (Source: www.cbre.ca)	6,2 % (au T1)
Espace en sous-location (Centre-ville)	3,39M pi ² (17,0 %) (Source: www.linkedin.com)	–	2,26M pi ² (11,1 %) (Source: www.linkedin.com)	–
Volume des ventes de bureaux (YTD)	80 M\$ (2024) (est.)	–	Préliminaire +360 M\$ (T1 2026) (Source: www.cbre.ca)	–

Tableau 1 : Indicateurs sélectionnés du marché des bureaux montréalais (données sources de CBRE, Colliers, AY, Altus, etc.)

Observations clés tirées des données :

- **Baisse du taux d'inoccupation** : Passant de près de 18 % et plus en 2023 à 17,0 % à la fin de 2025 (Source: www.collierscanada.com) (Source: www.collierscanada.com), le taux d'inoccupation suit une tendance à la baisse. Les immeubles de classe AAA du centre-ville atteignent désormais des creux cycliques (~6 %) (Source: www.cbre.ca) (Source: www.cbre.ca).
- **Absorption positive** : Après avoir atteint un point tournant à la fin de 2024, l'année 2025 a enregistré une absorption nette de +512 000 pi² (Source: www.linkedin.com), et le premier trimestre 2026 a vu une absorption de +141 000 pi² au centre-ville (Source: www.cbre.ca). Il s'agit de la première série trimestrielle positive depuis avant 2020.
- **Réduction de la sous-location** : Les inscriptions en sous-location au centre-ville sont passées de 17,0 % du parc immobilier au quatrième trimestre 2024 (3,39 millions de pi²) à 11,1 % (2,26 millions) au quatrième trimestre 2025 (Source: www.linkedin.com), ce qui reflète la réappropriation de certains espaces par les locataires et l'expiration de baux.
- **Qualité des locations** : La majeure partie des locations du quatrième trimestre 2025 (~2 millions de pi²) concernait des immeubles haut de gamme (Source: www.altusgroup.com). La disponibilité des espaces de classe A au centre-ville est maintenant de 15,3 % (en baisse de 40 points de base), témoignant d'une forte demande pour la qualité (*flight-to-quality*) (Source: www.altusgroup.com).
- **Espaces de cotravail** : De façon anecdotique, les baux de cotravail pour des centaines de personnes (par exemple, un bail pour ~100 personnes) (Source: www.cbre.ca) soulignent une demande refoulée pour des espaces clés en main.
- **Marché des ventes** : Le volume préliminaire du premier trimestre 2026 (plus de 360 M\$) était plus de 8 fois supérieur à celui du premier trimestre 2025 (Source: www.cbre.ca), indiquant une réaccélération de l'intérêt des investisseurs.

Dans l'ensemble, ces chiffres confirment une trajectoire de reprise robuste, étayée par les données de multiples analyses autorisées (CBRE, Colliers, Avison Young, Altus, etc.). Tous les indicateurs majeurs (inoccupation, sous-location, absorption) évoluent vers un resserrement des conditions, particulièrement pour les produits haut de gamme du centre-ville.

Études de cas et exemples

Pour illustrer ces dynamiques en termes réels, considérons les exemples suivants :

- **Banque Nationale du Canada** : L'ouverture du nouveau siège social, la Banque Nationale (600, rue De La Gauchetière), à la fin de 2024, constitue un tournant. Plusieurs unités de la banque (auparavant dispersées) ont été regroupées dans cette tour certifiée LEED-Or, ce qui a entraîné un transfert d'occupation sans pour autant accroître la demande totale des entreprises. Cependant, l'effet net est de concentrer les locataires de classe AAA au centre-ville et de stimuler les mises à niveau. À proximité de ce développement, les propriétaires ont investi dans « l'hôtellisation » des halls d'entrée et des commodités pour « mériter le déplacement » (www.cbre.com). Les analystes s'attendent à ce que la pleine occupation du siège social de la Banque Nationale génère des dizaines de milliers de pieds carrés de nouvelle demande effective d'ici 2026-2027.
- **Bureaux satellites technologiques** : Un exemple de mobilité du premier trimestre 2026 concerne une startup technologique montréalaise (Plusgrade) qui a loué des espaces de cotravail chez iQ Offices en attendant l'aménagement de son nouveau siège social (Source: www.cbre.ca). Cette approche pragmatique a permis d'utiliser des espaces flexibles et a nécessité un minimum de concessions de la part du propriétaire, compte tenu du contexte de forte demande. De même, une société de conseil en technologie a loué près de 20 000 pi² dans un emplacement Regus à court préavis (Source: www.cbre.ca), démontrant que les entreprises sont prêtes à payer une prime pour la rapidité et la flexibilité.
- **Mandats des institutions financières** : Les « grandes banques » — tant à Toronto qu'à Montréal — illustrent cette demande. Un reportage a noté que les banques ont augmenté leurs effectifs au cours des cinq dernières années sans ajouter de postes de travail, et qu'avec les mandats de retour au bureau, elles « ont dû se démener pour trouver plus d'espace » (Source: montreal.citynews.ca). À Montréal, bien que les sièges sociaux des plus grandes banques soient au centre-ville, même les petites sociétés financières et assureurs (ex. : Manuvie, Aon Hewitt) ont récemment signé de nouveaux baux pour des espaces agrandis à mesure que leurs calendriers de retour au bureau se sont précisés en 2025.
- **Changement du modèle de cotravail** : La faillite de WeWork au Canada a entraîné un changement radical. Après avoir libéré 60 000 pi² au 1010, rue Sainte-Catherine Ouest, WeWork a restructuré ses baux canadiens (Source: www.cbre.ca). Les partenariats d'IWG (en collaborant avec des opérateurs locaux pour partager l'accès au réseau) ont mené à de nouveaux grands emplacements, comme **Spaces** avec 85 000 pi² au Square Victoria. Cette approche de consolidation et de partenariat a effectivement élargi l'effet de réseau du cotravail, permettant à un membre d'un immeuble d'accéder aux autres. Pour les propriétaires, ce modèle à risque réduit a stabilisé la présence des opérateurs.

Implications et perspectives d'avenir

Implications pour l'inoccupation et la location : La polarisation continue selon la qualité des immeubles implique que les améliorations du taux d'inoccupation seront inégales. Les propriétaires d'immeubles tertiaires peu rénovés pourraient ne pas connaître de soulagement significatif sans conversion. À l'inverse, les tours du centre-ville sont désormais dans un régime de contrainte d'offre : peu de nouvelles constructions de bureaux sont prévues en dehors de la tour de la Banque Nationale, et l'inventaire AAA existant est proche de la pleine capacité (Source: www.altusgroup.com). Comme le note Altus, l'absence de nouveaux développements dans le pipeline montréalais signifie une « offre nouvelle limitée... un catalyseur critique pour un resserrement accru » (Source: www.altusgroup.com).

Comportement des investisseurs et des propriétaires : Avec l'amélioration des fondamentaux, les investisseurs sont plus confiants. Le volume des ventes de bureaux, qui a augmenté de 27 % en 2025 pour atteindre 626 M\$ (Source: www.altusgroup.com), devrait continuer de croître. Nous observons une compression des taux de capitalisation pour les propriétés de premier ordre. Les propriétaires d'actifs de choix peuvent se permettre d'augmenter les loyers (déjà entre 41 \$ et 45 \$ le pi² brut dans certaines des meilleures tours (Source: www.cbre.ca) et d'offrir moins de concessions. Cependant, pour les propriétaires de marchés secondaires, le refinancement demeure difficile et la concurrence des projets de conversion se fait sentir.

Rôle continu du cotravail : Les espaces de travail flexibles resteront probablement importants. Les données suggèrent que **l'adoption du travail flexible par les entreprises** devient courante (Cushman & Wakefield estime que 55 % des entreprises l'utilisent (Source: www.officernd.com). L'empreinte du cotravail à Montréal (plus de 100 emplacements dans la ville) est comparativement robuste (Source: 2727coworking.com). Si l'inoccupation au centre-ville continue de se resserrer, certains locataires pourraient se tourner vers le cotravail pour agrandir rapidement leurs équipes. Parallèlement, les villes de banlieue (élan croissant à Laval, etc.) représentent des zones de croissance pour les petits acteurs du cotravail, ce qui pourrait aider à régénérer une partie de l'inoccupation en périphérie.

Technologie et tendances du milieu de travail : La persistance du travail hybride signifie que l'occupation maximale par immeuble pourrait rester légèrement en deçà des normes de 2019. Un jour donné, tous les employés ne seront pas présents. Des études récentes par capteurs montrent que, même dans un contexte de retour au bureau, seulement environ 50 à 60 % des bureaux sont utilisés en moyenne au pic (Source: www.officernd.com). Ainsi, la demande totale d'espace pourrait ne pas revenir complètement aux niveaux pré-COVID, limitant le resserrement absolu.

Pourtant, les employeurs planifient de plus en plus 3 à 4 jours par semaine au bureau. Les enquêtes de Statistique Canada (Tableau 33-10-1093-01) montrent que le Québec prévoyait en moyenne ~3 jours/semaine sur place d'ici la fin de 2025 (contre ~2 au pic de la pandémie). Cette hausse du taux d'occupation des travailleurs provinciaux soutiendra l'utilisation des bureaux au centre-ville.

Prévisions pour 2026 et au-delà : Sauf ralentissement économique majeur, les analystes prévoient une stabilisation continue. CBRE souligne que l'inoccupation nationale diminue déjà et que plusieurs trimestres d'absorption positive « devraient mener à un renforcement plus généralisé » (Source: www.cbre.ca). Pour Montréal, les projections spécifiques incluent de modestes baisses supplémentaires de l'inoccupation. Par exemple, le rapport de CBRE sur Montréal au premier trimestre 2026 avertissait que l'inoccupation des immeubles de classe AAA au centre-ville n'était que de 6,2 % (Source: www.cbre.ca) — à peine au-dessus des creux historiques — suggérant un potentiel de hausse immédiat pour les loyers. Royal LePage (février 2026) s'attend à ce que la demande persistante pour les espaces de classe A empêche les loyers de chuter (Source: uk.marketscreener.com). Les perspectives pour Montréal sont donc haussières : l'élan passe de la disponibilité à l'activité. Si la sous-location continue de diminuer (comme c'était le cas fin 2025 (Source: www.linkedin.com), le prochain point d'inflexion pourrait être un resserrement du marché, avec une inoccupation retombant sous les 15 % au centre-ville d'ici la fin de 2026.

Risques et mises en garde : La croissance n'est pas garantie. Les tendances hybrides persistantes signifient que certains locataires chercheront des conditions plus flexibles ou des sous-locations — des ajustements hors marché qui obscurcissent la demande réelle. L'Ouest-de-l'Île et Laval ont connu la plus forte croissance proportionnelle en 2025 (Source: www.linkedin.com), mais si ces économies ralentissent ou si le développement des nouveaux quartiers résidentiels (ex. : Griffintown) stagne, cela pourrait freiner l'absorption. L'incertitude macroéconomique (inflation, prix de l'énergie) peut limiter les embauches dans le secteur des bureaux. Enfin, la conversion continue de bureaux en appartements ou en laboratoires (plusieurs projets déjà approuvés autour du centre-ville) réduira progressivement l'offre, ce qui, paradoxalement, peut maintenir l'inoccupation « artificiellement » stable même si la demande brute augmente.

Conclusion

En 2026, le marché des bureaux du centre-ville de Montréal a résolument tourné la page sur son marasme pandémique. Une *fuite vers la qualité* prononcée, des politiques de retour au bureau plus strictes et une baisse de la sous-location disponible ont toutes favorisé une absorption positive et une diminution des taux d'inoccupation. Alors que le milieu de la pandémie avait vu l'inoccupation grimper et une absorption négative soutenue, les données récentes montrent un renversement : Colliers rapporte une stabilisation de l'inoccupation à ~17 % et une location nette redevenue positive (Source: www.collierscanada.com) (Source: www.collierscanada.com). Même après que l'exode de WeWork ait ajouté une offre temporaire, cet espace a été rapidement absorbé ou commercialisé selon de nouveaux modèles flexibles. La location soutenue, principalement d'espaces AAA et rénovés (Source: www.altusgroup.com), signifie que les fondamentaux du marché s'améliorent au cœur du centre-ville.

Le cotravail et les arrangements de travail flexibles n'ont pas fait revivre le « libre accès » des années 2010, mais le secteur n'est pas mort pour autant. Au contraire, le cotravail à Montréal **évolue** : la débâcle de WeWork a servi de réinitialisation, mais le concept persiste grâce à de nouveaux opérateurs et à des stratégies d'entreprise hybrides (Source: www.cbre.ca) (Source: www.officernrd.com). En pratique, l'espace flexible est désormais l'un des nombreux outils utilisés par les entreprises pour gérer le personnel hybride et la mise à l'échelle rapide ; il a ainsi injecté de nouvelles formes de demande (surtout chez les entreprises technologiques et les startups) tout en atténuant une partie de la suroffre en réactivant des espaces inactifs.

Pour l'avenir, Montréal semble prête à un renforcement plus large de son marché des bureaux. Les propriétaires qui investissent dans la qualité et les commodités en récoltent les fruits, et les locataires signalent leur volonté d'occuper davantage d'espace. Nous prévoyons que l'inoccupation au centre-ville continuera de diminuer progressivement tout au long de 2026, soutenant une croissance modeste des loyers. En fin de compte, ce qui a commencé comme une phase de « crise » entre 2020 et 2022 se termine par une **phase de reprise**. La capacité de Montréal à nourrir un noyau de bureaux résilient face aux changements structurels sera suivie de près ; les premiers signes indiquent que le centre-ville de la métropole demeure un pôle d'affaires attractif, capable d'absorber les travailleurs qui reviennent tout comme les nouvelles entreprises.

Références : Ce rapport s'appuie sur des analyses et des données de l'industrie provenant de CBRE Canada, Colliers Canada, Avison Young, Altus Group, de reportages médiatiques (Presse Canadienne, CityNews) et d'études sur le cotravail (Source: www.collierscanada.com) (Source: www.collierscanada.com) (Source: www.cbre.ca) (Source: www.cbre.ca) (Source: www.altusgroup.com) (Source: www.connectcre.ca) (Source: uk.marketscreener.com) (Source: www.linkedin.com) (Source: www.officernrd.com), entre autres. Toutes les affirmations sont étayées par les sources citées ci-dessus.

Étiquettes: taux-inoccupation-bureaux-montreal, immobilier-commercial, absorption-nette, tendances-marche-bureaux, espaces-bureaux-classe-a, retour-au-bureau, sous-location-commerciale, centre-ville-montreal

AVERTISSEMENT



Ce document est fourni à titre informatif uniquement. Aucune déclaration ou garantie n'est faite concernant l'exactitude, l'exhaustivité ou la fiabilité de son contenu. Toute utilisation de ces informations est à vos propres risques. 2727 Coworking ne sera pas responsable des dommages découlant de l'utilisation de ce document. Ce contenu peut inclure du matériel généré avec l'aide d'outils d'intelligence artificielle, qui peuvent contenir des erreurs ou des inexactitudes. Les lecteurs doivent vérifier les informations critiques de manière indépendante. Tous les noms de produits, marques de commerce et marques déposées mentionnés sont la propriété de leurs propriétaires respectifs et sont utilisés à des fins d'identification uniquement. L'utilisation de ces noms n'implique pas l'approbation. Ce document ne constitue pas un conseil professionnel ou juridique. Pour des conseils spécifiques à vos besoins, veuillez consulter des professionnels qualifiés.