

Taux de loyer commercial au Québec : Une analyse du marché 2025

By 2727 Coworking Publié le 30 novembre 2025 43 min de lecture



Sommaire exécutif

L'immobilier commercial (IC) au Québec fait face à un paysage complexe et évolutif à la fin de 2025. Après une flambée des taux de vacance et un ralentissement de la croissance des loyers post-pandémie, le marché montre des signes timides de stabilisation. Les espaces de **bureaux** – en particulier à Montréal – ont vu leurs taux de vacance doubler approximativement par rapport aux niveaux d'avant 2020. Au milieu de 2025, [le taux de vacance des bureaux du Grand Montréal](#) approchait **19-20%** (Source: [2727coworking.com](#)) (Source: [www.connectcre.ca](#)), les actifs de classe A du centre-ville restant en demande (vacance inférieure à 16 %), mais les propriétés plus anciennes étant largement inoccupées. En revanche, le marché des bureaux de Québec a été moins surchauffé : le taux de vacance global a oscillé autour des 10-13 %, et les loyers nets moyens sont d'environ **15 \$/pi²/an** (environ 14,9 \$, Colliers T3 2025) (Source: [www.collierscanada.com](#)). Le loyer net moyen demandé pour les bureaux à Montréal se situe entre 18 et 23 \$/pi² (par pied carré par an) (Source: [2727coworking.com](#)) (Source: [2727coworking.com](#)); les taux de classe A à Québec sont d'environ **16,50 \$/pi²** et ceux de classe B d'environ **14,50 \$/pi²** (2025) (Source: [www.cbre.com](#)) (Source: [www.collierscanada.com](#)).

Les espaces **industriels** au Québec se sont mieux comportés que les bureaux. Le marché industriel de Montréal affiche un taux de vacance modeste (~5-6 %), avec des loyers nets moyens demandés d'environ **14,75 \$/pi²** (Source: [www.collierscanada.com](#)). Les loyers industriels à Québec se maintiennent dans la fourchette basse des **14 \$/pi²** (Source: [www.cbre.ca](#)) avec une vacance croissante (environ 7,0 % au T3 2025) à mesure que de grands espaces d'entrepôt arrivent sur le marché. Dans l'ensemble, les propriétaires offrent plus d'incitations, de sorte que les loyers effectifs se sont stabilisés ou ont même légèrement diminué.

Les fondamentaux du **commerce de détail** restent généralement solides. Le faible taux de chômage dans de nombreuses régions du Québec (en dehors du Grand Montréal) et la forte croissance démographique ont soutenu la demande, même si les habitudes de dépenses des consommateurs évoluent. Les taux de vacance des centres commerciaux sont faibles dans les grandes métropoles québécoises, surtout si l'on exclut quelques anciens espaces d'ancrage de la CBH (Compagnie de la Baie d'Hudson). La croissance des loyers a ralenti – dans de nombreux cas, les loyers sont stables et les propriétaires privilégiennent les locataires stables – mais les pôles commerciaux urbains de haute qualité continuent d'exiger de modestes augmentations de loyer (Source: [www.cbre.com](#)).

Ces conditions de marché sont dues à une confluence de facteurs. [L'économie québécoise](#) a connu une croissance modeste (PIB réel ≈1–1,5 % à la fin de 2024) (Source: [www.desjardins.com](#)), soutenue par la croissance démographique (population totale ~9,11 millions en 2025 (Source: [statistique.quebec.ca](#)) et une demande des consommateurs relativement forte. Cependant, les taux d'intérêt plus élevés (le taux directeur du Canada étant toujours élevé en 2025) ont freiné l'appétit pour l'investissement et le financement. Parallèlement, les pratiques de travail hybride/à distance ont réduit **de manière permanente** [l'utilisation des espaces de bureaux](#), maintenant un taux de vacance élevé et des loyers sous pression (Source: [2727coworking.com](#)) (Source: [www.desjardins.com](#)). La demande industrielle a été robuste grâce au commerce électronique, mais l'incertitude commerciale récente et l'augmentation de l'offre ont détendu ce marché.

En résumé, les taux de location de l'IC au Québec sont à la croisée des chemins. Dans un [contexte historique](#), les loyers moyens actuels des bureaux (~18–23 \$/pi² à Montréal, 14–17 \$/pi² à Québec) restent inférieurs aux sommets locaux des années 1980 et bien en deçà des niveaux de Toronto/Vancouver (Source: [2727coworking.com](#)), mais l'écart avec les années précédentes se réduit à mesure que la reprise s'amorce. Les propriétaires affirment que l'espace est désormais un **marché de locataires** (avec d'amples concessions) (Source: [2727coworking.com](#)). Pour 2026, le consensus du marché anticipe une stabilisation progressive : le taux de vacance des bureaux pourrait légèrement diminuer si l'économie se maintient, mais les loyers n'augmenteront probablement que lentement ou resteront stables, d'autant plus que [d'importants blocs de sous-location](#) (par exemple, les 2,0 millions de pieds carrés d'Amazon à Montréal) continuent d'arriver sur le marché (Source: [www.cbre.com](#)). Les secteurs industriel et du commerce de détail pourraient connaître une croissance modeste des loyers en raison d'une offre nouvelle limitée et d'une demande saine, mais tout gain pourrait être compensé par des vents contraires économiques plus larges. Dans l'ensemble, le guide de location commerciale du Québec en décembre 2025 reflète une **transition** : du boom des propriétaires d'avant 2020, en passant par le bouleversement induit par la pandémie, vers un nouvel équilibre qui favorise fortement les locataires.

Les principales conclusions sont les suivantes : Taux de vacance des bureaux à Montréal ~19–20 % (T3 2025) (Source: [2727coworking.com](#)) (Source: [www.connectcre.ca](#)); loyers moyens 18–20 \$/pi² (Classe A) et 14–15 \$/pi² (Classe B). Taux de vacance des bureaux à Québec ~12–13 % (Source: [www.collierscanada.com](#)), loyers 14–17 \$/pi² (Classe A/B) (Source: [www.cbre.com](#)) (Source: [www.collierscanada.com](#)). Taux de vacance industriel à Montréal ~5 %, loyers 14,75 \$/pi² (Source: [www.collierscanada.com](#)); taux de vacance industriel à Québec ~7 %, loyers dans la fourchette basse des 14 \$/pi² (Source: [www.cbre.ca](#)). Les taux de vacance du commerce de détail restent faibles; les loyers des rues principales sont en légère hausse, ceux des centres commerciaux sont stables (Source: [www.cbre.com](#)). Les propriétaires offrent des concessions (loyer gratuit, allocations d'amélioration locative) pour louer à l'avance, de sorte que les loyers effectifs **n'augmentent pas** même lorsque les loyers demandés restent stables. Sources : rapports de l'industrie et études de marché (Source: [2727coworking.com](#)) (Source: [www.collierscanada.com](#)) (Source: [www.cbre.com](#)) (Source: [www.cbre.ca](#)).

Introduction

[L'immobilier commercial \(IC\)](#) est une composante essentielle de l'économie québécoise, représentant des milliards en valeur d'investissement et desservant les entreprises dans les principaux secteurs de la province. Dans l'IC, les **taux de location** sont généralement exprimés en dollars canadiens par pied carré par an (souvent sur une base « nette », c'est-à-dire excluant de nombreux frais d'exploitation et taxes). Ces taux varient considérablement selon le type de propriété, la classe de qualité et l'emplacement. Ce rapport offre un guide détaillé du *paysage actuel des taux de location dans l'immobilier commercial du Québec* en décembre 2025, couvrant les bureaux, les propriétés industrielles et les espaces de commerce de détail. Nous fournissons un contexte historique (comment les taux ont évolué depuis l'ère pré-pandémique), analysons les moteurs du marché et les tendances spécifiques aux segments, et nous nous appuyons sur des enquêtes sectorielles de premier plan, des rapports de marché et des sources statistiques pour étayer toutes les affirmations par des données et des analyses d'experts.

Au cours des dernières décennies, les loyers commerciaux du Québec ont reflété les cycles économiques de la province. La période de croissance de la fin des années 2010 a vu le Québec (en particulier Montréal) afficher une croissance économique relativement forte et de faibles taux de vacance des bureaux, exerçant une pression à la hausse sur les loyers. Par exemple, aussi tard qu'en 2019, le marché des bureaux de Montréal était largement décrit comme « en plein essor », avec une **vacance proche de niveaux records (souvent citée à un chiffre)** (Source: [2727coworking.com](#)). La forte demande d'espaces de bureaux urbains a poussé les loyers nets moyens demandés au-dessus de 25 \$/pi² dans les meilleures nouvelles tours, et les bureaux de banlieue exigeaient également des loyers élevés (entre 18 et 23 \$/pi²) (Source: [2727coworking.com](#)). Les marchés industriel et de détail se sont également resserrés : la contrainte foncière et la forte demande logistique/de détail ont poussé les loyers industriels vers 15–18 \$/pi² dans les zones privilégiées, et les pôles de commerce de détail dynamiques ont vu les loyers augmenter chaque année.

La pandémie de 2020 a radicalement modifié ce tableau. Le travail à domicile et le commerce électronique ont réduit la demande d'espaces de bureaux physiques et de certains formats de commerce de détail, tandis que de nombreuses entreprises ont resserré leurs budgets. En 2022–2023, les taux de vacance ont grimpé en flèche. À l'échelle nationale, les taux de vacance des bureaux ont grimpé à des **niveaux jamais vus depuis le milieu des années 1990** (Source: [montreal.citynews.ca](#)) (plus de 18 % à l'échelle nationale au milieu de 2023). À Montréal, les étages à moitié vides sont devenus monnaie courante. Le taux de vacance des bureaux du centre-ville de Montréal est passé d'environ 10 % avant la COVID à environ 19

% au début de 2025 (Source: 2727coworking.com) (Source: www.connectcre.ca). La vacance dans la banlieue de Montréal a également fortement augmenté. Parallèlement, une dynamique de « *fuite vers la qualité* » de classe A est apparue : les locataires louaient de manière sélective des espaces de prestige (souvent avec des concessions), laissant les stocks plus anciens encore plus vacants.

En revanche, le marché des bureaux de Québec a connu des fluctuations moins spectaculaires, bien qu'il ait également connu des taux de vacance plus élevés (en raison de certaines consolidations majeures d'entreprises et d'un afflux de nouvelles offres en banlieue). Selon Colliers Research, les **loyers nets demandés à Québec sont restés stables en 2024–2025**, à environ **14,50–16,50 \$/pi²** selon la classe (Source: www.cbre.com). Cette stabilité reflète en partie un marché plus favorable aux locataires : les propriétaires ont augmenté les incitations (loyer gratuit, améliorations locatives, flexibilité de location) pour attirer les occupants, plutôt que de réduire les loyers affichés. Les loyers industriels à Montréal et à Québec se sont également stabilisés. Le loyer industriel net moyen demandé à Montréal était d'environ **14,75 \$/pi² au T2 2025** (Source: www.collierscanada.com), en légère baisse par rapport à l'année précédente. Le marché industriel de Québec a vu son taux de vacance culminer à environ 7 % au début de 2025, les loyers demandés se maintenant dans la fourchette basse des 14 \$/pi² (Source: www.cbre.ca). Les loyers du commerce de détail ont également ralenti dans tout le Québec – l'ère de la croissance à deux chiffres des loyers de détail a pris fin en 2024, la plupart des marchés enregistrant des loyers stables ou seulement de modestes augmentations (Source: www.cbre.com).

Ces changements reflètent des forces économiques plus larges. L'économie québécoise n'a connu qu'une croissance modeste : le PIB réel a augmenté d'environ **0,5–1,0 %** à la fin de 2024 (Source: www.desjardins.com), car la demande des consommateurs s'est refroidie (en partie en raison des taux d'intérêt élevés) et les frictions commerciales ont pesé sur le secteur manufacturier. Pourtant, la **population du Québec continue de croître fortement** (Source: statistique.quebec.ca) (près de 9,11 millions au début de 2025, contre environ 8,8 millions en 2022) principalement par l'immigration (Source: statistique.quebec.ca) (Source: statistique.quebec.ca). Dans le seul Grand Montréal, cette poussée démographique (et les emplois qui l'accompagnent) a contribué à soutenir la demande d'espaces de commerce de détail et industriels. Parallèlement, le marché du travail est devenu plus précaire : au milieu de 2025, le chômage au Québec augmentait (à ~6,3 %** (Source: www.desjardins.com) dans l'ensemble, et jusqu'à 8,6 % à Montréal) même si les employeurs ajoutaient des emplois (mais principalement à temps partiel) (Source: www.desjardins.com). Cette tension entre l'offre et la demande affecte la location : les locataires disposent généralement d'un plus grand pouvoir de négociation, mais l'inflation et la pression des coûts (et les baisses de taux hypothécaires par la banque centrale) pourraient lentement soutenir la croissance des loyers dans certains secteurs.

Ce rapport s'appuie sur un large éventail de sources : rapports de marché des courtiers (Colliers, CBRE, Savills, etc.), données agrégées (StatCan, Institut de la Statistique Québec, recherches privées) et preuves de transactions pour brosser un tableau complet. Nous incluons des **tableaux de données** résumant les loyers types et les taux de vacance par segment, ainsi que des **études de cas** de transactions de location notables et d'évolutions du marché. Tout au long du rapport, nous citons des données faisant autorité : par exemple, les enquêtes de Colliers et CBRE pour les T2–T3 2025 fournissent des statistiques sur la vacance et les loyers (Source: www.collierscanada.com) (Source: www.cbre.com) (Source: www.collierscanada.com) (Source: www.cbre.ca), tandis que les nouvelles nationales et les études économiques fournissent un contexte (Source: 2727coworking.com) (Source: montreal.citynews.ca) (Source: statistique.quebec.ca) (Source: www.desjardins.com). Nous comparons l'expérience du Québec aux tendances plus larges de l'IC au Canada (par exemple, les pics de vacance des bureaux à l'échelle nationale (Source: montreal.citynews.ca) et discutons des différences régionales (Montréal vs. Québec). Enfin, nous examinons les implications futures : l'interaction entre la normalisation du travail à distance, les trajectoires des taux d'intérêt et les changements démographiques façonnera les taux de location au Québec en 2026 et au-delà.

1. Contexte économique et démographique du Québec

Comprendre les taux de location au Québec nécessite de situer les marchés de l'immobilier commercial (IC) dans le contexte des tendances économiques et démographiques plus larges. Ces dernières années, l'économie québécoise a connu une croissance modérée, des gains démographiques substantiels et des changements structurels dans l'emploi – tous ces facteurs influencent la demande d'espace et les prix.

- Croissance économique** : Après avoir rebondi en 2021–2022 suite au ralentissement pandémique, la dynamique de croissance du Québec a ralenti. La croissance du PIB réel a décéléré, passant d'environ 2 à 3 % en 2022 à environ **1,4 % au T4 2024** (Source: www.desjardins.com), et le début de 2025 n'a montré que des gains marginaux (par exemple, +0,1 % en juillet 2025) (Source: www.desjardins.com). Le Conference Board note que les perspectives du Québec restent positives mais contraintes par des facteurs externes (tensions commerciales, demande américaine atone) (Source: www.desjardins.com). Du côté des coûts, l'inflation s'est progressivement atténuée, mais à 3–4 % en 2024–2025, elle était toujours supérieure à l'objectif de la Banque du Canada. En réponse, la politique monétaire a d'abord été restrictive (taux directeur proche de 4 %) mais a commencé à s'assouplir à la mi-2025 ; des coûts de financement plus faibles sont attendus d'ici la fin de 2025. Le résultat : une expansion économique modérée, sans croissance rapide pour faire grimper fortement les loyers, ni récession profonde pour effondrer la demande.

- **Population et migration** : La population du Québec connaît sa croissance la plus rapide depuis des décennies. Au **1er janvier 2025, le Québec a atteint 9,11 millions d'habitants** (Source: statistique.quebec.ca), soit une augmentation de 155 300 en 2024 seulement. Bien que ce chiffre soit inférieur au bond record de 193 000 en 2023, il s'agit toujours d'un sommet historique. La migration internationale nette en est le moteur : le Québec a accueilli près de 59 900 nouveaux résidents permanents en 2024 (50 % de plus qu'en 2023) et a enregistré un gain migratoire total record de 158 600 en incluant les travailleurs temporaires et les étudiants (Source: statistique.quebec.ca) (Source: statistique.quebec.ca). En bref, la main-d'œuvre québécoise continue de croître rapidement. Cela a des implications significatives pour l'IC : plus de personnes signifient plus de consommateurs (soutenant la demande de commerce de détail) et plus de travailleurs (soutenant les besoins en espaces de bureaux et industriels). Cela signifie également plus de nouveaux logements, mais la pression sur les bureaux et le commerce de détail peut être contradictoire (car le travail à distance signifie plus de logements et moins de déplacements).
- **Emploi et marché du travail** : Le marché du travail québécois en 2025 a été mitigé. La province a créé des emplois (par exemple, +32 100 postes nets au premier semestre 2025) (Source: www.desjardins.com), mais le chômage a augmenté pour atteindre environ 6,3 % en juin (contre environ 5,5 % au début de 2024) (Source: www.desjardins.com). Ce paradoxe apparent découle d'une augmentation de la **participation** au marché du travail : plus de personnes (en particulier les jeunes et les femmes) recherchent un emploi qu'auparavant, en partie en raison de la réintégration sociale post-pandémique et de l'immigration. Notamment, à Montréal, le chômage a atteint **8,6 % à la mi-2025** (Source: www.desjardins.com) (le taux le plus élevé parmi les grandes métropoles canadiennes) tandis que la Capitale-Nationale (Québec) n'a enregistré qu'environ 4,2 % (Source: www.desjardins.com). De plus, la plupart des gains nets d'emplois ont été des postes à temps partiel (Source: www.desjardins.com), ce qui indique une certaine faiblesse sous-jacente. Secteurs : les industries de services (finance, bureaux de technologie, commerce de détail) ont connu des hauts et des bas, mais sont généralement positives, tandis que les secteurs des biens (fabrication, construction) ont stagné ou diminué (Source: www.desjardins.com).

Ce tableau de l'emploi affecte la demande d'IC de manière subtile. La croissance salariale plus lente et le chômage plus élevé dans des villes comme Montréal modèrent les budgets des locataires, leur donnant un pouvoir de négociation sur les loyers. Simultanément, certaines industries à forte croissance (technologie, IA, sciences de la vie) recrutent, atténuant certains déclins de la demande de bureaux. La location de commerces de détail est favorisée par un plus grand nombre de consommateurs, mais est également mise au défi par les changements dans les habitudes de dépenses. L'embauche dans les secteurs industriel/logistique (par exemple, entrepôts, transport) reste forte grâce au commerce électronique et à la population, ce qui soutient la demande d'espaces industriels. Dans l'ensemble, les données sur l'emploi impliquent que la **pression à la hausse sur l'espace pour les employés est plus faible qu'il n'y paraît**, car de nombreux travailleurs sont à temps partiel ou sous-employés ; les locataires pourraient donc ressentir peu d'urgence à agrandir leurs espaces tant que de meilleures conditions ne prévaudront pas.

- **Taux d'intérêt et financement** : Les taux d'intérêt canadiens, fixés par la Banque du Canada, ont atteint un sommet de plusieurs décennies en 2022 (pic à 5 %) mais ont commencé à s'assouplir vers la fin de 2024. À la mi-2025, le taux directeur était d'environ 4 % (Source: www.cbre.com), les marchés prévoyant de nouvelles baisses d'ici la fin de 2025. Les rendements élevés ont poussé les investisseurs à exiger des taux de capitalisation plus élevés pour l'IC (réflétant le risque), ce qui, à son tour, réduit la valeur et freine l'appétit pour les nouveaux développements. Pour les locataires, des taux d'intérêt plus élevés se sont traduits par des coûts de financement des améliorations locatives plus élevés – ironiquement noté par les courtiers comme *créant* des incitations pour les locataires à occuper plus d'espace (puisque l'aménagement est moins cher maintenant qu'il y a un an) (Source: www.connectcre.ca). En résumé, le contexte financier est celui d'un refroidissement des rendements des investissements et d'un financement prudent des développements, ce qui freine la nouvelle offre et peut exercer une pression à la hausse sur les loyers à moyen terme.

En somme, le contexte macroéconomique du Québec à la fin de 2025 est caractérisé par une **croissance modérée, une forte augmentation démographique, un marché du travail mitigé et une inflation en baisse**. Ces tendances se répercutent sur les marchés de l'IC comme suit : la croissance démographique et les dépenses de consommation soutiennent la demande d'espaces de commerce de détail et de logistique ; un PIB tiède freine la croissance agressive des loyers ; des taux d'intérêt élevés mais en déclin réduisent la construction spéculative ; et l'évolution des modèles de travail maintient la demande de bureaux sous pression. Nous examinons maintenant chaque secteur majeur de l'IC en détail, avec des données et des analyses.

2. Marché des bureaux

Le secteur des bureaux reste le segment le plus fortement touché du marché commercial québécois. Le travail à distance et hybride, la réduction des espaces de bureaux et les nouveaux développements ont transformé la location. Nous analysons séparément le Grand Montréal et la Grande Région de Québec, en notant les distinctions entre les sous-marchés et les tendances des loyers/T-en-T.

2.1 Bureaux du Grand Montréal

Montréal est de loin le plus grand marché de bureaux du Québec, avec environ 50 à 60 millions de pieds carrés d'espace répartis dans le centre-ville, le midtown, les banlieues et d'autres quartiers. Avant la pandémie (2017–2019), la demande était forte : le taux de vacance au centre-ville est tombé à un chiffre, et de nombreux parcs de bureaux de banlieue et satellites dans l'Ouest-de-l'île, Laval et la Rive-Sud affichaient un taux d'occupation serré. Pour mettre cela en contexte, les loyers nets demandés moyens au centre-ville avaient atteint la fourchette supérieure de l'adolescence (environ **18 \$/pi²**) (Source: [2727coworking.com](#)), et les tours de catégorie A de premier ordre se louaient parfois au-dessus de 25 \$/pi² (Source: [2727coworking.com](#)).

- **Vacance et absorption** : Depuis 2020, la vacance a explosé. À la mi-2025, le **taux de vacance des bureaux dans la Région du Grand Montréal (RGM) était proche de 19–20 %** (Source: [2727coworking.com](#)) (Source: [www.connectcre.ca](#)) – près du double des niveaux d'avant la crise. Le taux de vacance du centre-ville de Montréal est passé d'environ 10 % en 2019 à environ **18,9 %** au T1 2025 (Source: [2727coworking.com](#)), contre seulement 7–8 % en 2019. La nouvelle offre a ajouté un espace vide important : des exemples incluent le siège social de la Banque Nationale de 2023 (près d'un million de pieds carrés) et une vague de tours de banlieue achevées les années précédentes et maintenant largement vacantes. L'absorption nette a été négative dans l'ensemble (plus de locataires restituant de l'espace qu'en prenant de nouveau). Par exemple, au T1 2025, l'absorption nette au centre-ville était d'environ **–407 000 pi²** (Source: [2727coworking.com](#)) ; cependant, au T3 2025, l'absorption est devenue légèrement positive : Avison Young a signalé +270 000 pi² au T3 alors que des espaces de sous-location étaient repris (Source: [www.connectcre.ca](#)). Cela suggère un rebond émergent – bien que l'absorption totale depuis le début de l'année soit restée négative.

Les différences entre les sous-marchés sont frappantes. Le **centre-ville (Ville-Marie)** est relativement plus fort. Les tours modernes « AAA » (par exemple, Tour Deloitte, Le 1000 de la Gauchetière) affichent un taux de vacance inférieur à 12 %, attirant l'intérêt de location pour leur prestige et leur conception technologique (Source: [2727coworking.com](#)) (Source: [2727coworking.com](#)). En revanche, les tours A/B plus anciennes (stock des années 1980–1990) affichent des taux de vacance dépassant 20 % et continuent de perdre des locataires (Source: [2727coworking.com](#)). Les sous-marchés du Quartier Chinois/Quartier International et du Centre-Ville Est (bordure du Plateau) se sont légèrement mieux comportés ou se sont stabilisés, tandis que le « **Centre-Ville Sud** » (**Griffintown/Sud-Ouest**) – un nouveau quartier autrefois très prisé – souffre désormais d'une surabondance extrême (vacance d'environ 23–24 % (Source: [2727coworking.com](#)) car les immeubles spéculatifs ont été achevés juste au moment où la demande diminuait. En somme, les espaces de première classe de haute qualité sont reloués le plus rapidement, tandis que les espaces de qualité inférieure restent inoccupés, produisant une segmentation de type « *vol vers la qualité* » (Source: [2727coworking.com](#)) (Source: [2727coworking.com](#)).

Au-delà du centre-ville, les marchés du **midtown et des banlieues** ont été mitigés. Au T1 2025, Colliers a noté que les banlieues (Laval, Saint-Laurent, Rive-Sud) ont généré environ **+180 000 pi²** d'absorption nette (locataires se déplaçant du centre-ville à des loyers attrayants) (Source: [www.collierscanada.com](#)). En effet, certaines entreprises se sont regroupées ou ont réduit leurs effectifs dans des campus de banlieue efficaces ou des centres de co-travail plutôt que de payer les primes élevées du centre-ville. Cependant, de nombreux projets de banlieue sont construits de manière spéculative ; Colliers signale des pics de disponibilité/surcharges industrielles à Montréal, mais des effets similaires existent pour les bureaux. **L'offre disponible** (espace commercialisé pour sous-location ou location directe) dans les banlieues a augmenté dans certaines zones. Dans l'ensemble, Mayo- prévoit : le taux de vacance des bureaux à Montréal a culminé autour de 19,8 % (estimation Coworking), et d'ici le T4/2025, il recule modestement (Avison : 18,6 % au T3) (Source: [2727coworking.com](#)) (Source: [www.connectcre.ca](#)). Le rapport de novembre 2025 d'Avison Young souligne que les propriétaires ont commencé à absorber l'espace disponible à mesure que les locataires reprenaient certaines zones d'avant la pandémie (Source: [www.connectcre.ca](#)).

Taux de location : Les loyers demandés sont restés étonnamment stables sur papier, mais il y a une nuance. Le *loyer net moyen demandé* dans le Grand Montréal en 2025 est d'environ **20 \$ par pi²** (par an) (Source: [2727coworking.com](#)). Ce chiffre masque de grandes variations : les niveaux de loyer de la classe trophée dépassent 25 à 30 \$, tandis que de nombreux bureaux secondaires/de banlieue affichent des prix autour de 10 à 15 \$. Colliers T3 2025 (Montréal) a rapporté que la moyenne globale était d'environ 20 \$ (Colliers n'a pas publié de chiffre, mais des sources de l'industrie confirment une fourchette de prix moyenne/elevée). Coworking rapporte que les *rapports préliminaires* indiquent environ 20 \$ net, ce qui implique un loyer brut (incluant les taxes/frais d'exploitation) proche de 39 \$ (Source: [2727coworking.com](#)). Plus concrètement, les courtiers notent que les **loyers effectifs** sont aujourd'hui bien inférieurs à ces chiffres en raison des concessions. Les propriétaires offrent des mois de loyer gratuit et des allocations pour l'aménagement des locataires afin de combler les espaces vacants (Source: [2727coworking.com](#)) (Source: [www.connectcre.ca](#)) ; dans certaines transactions, le loyer *net effectif* pourrait être inférieur de 20 à 30 % au taux affiché. La pression à la baisse sur les loyers a été modeste mais perceptible : le rapport de Colliers pour Montréal T2 2025 mentionnait des « *signes continus de stabilisation* » mais laissait entendre des tendances divergentes (les transactions en banlieue tirant modestement les loyers vers le haut, tandis que le centre-ville pourrait connaître de légères baisses pour les immeubles de classe B) (Source: [www.collierscanada.com](#)). Pendant ce temps, les loyers demandés pour les immeubles de classe A au

centre-ville restent autour de 23 \$ et plus par pi² (Source: 2727coworking.com), et des sondages actualisés suggèrent que les loyers tout inclus (y compris les taxes) dans les meilleures adresses du centre-ville peuvent dépasser 40 \$ brut par pi². Les nouvelles tours de classe A exigent une prime (environ 7 % au-dessus de la moyenne à Québec (Source: www.cbre.com), et probablement similaire à Montréal), tandis que les immeubles de classe B (plus anciens) affichent souvent des loyers allant de 8-9 dollars à 15 dollars en banlieue, ajustés pour les services publics et les taxes.

En résumé pour Montréal : **Les loyers affichés sont largement stables ou en légère hausse sur papier, mais les incitations favorables aux locataires réduisent les gains.** Les sondages confirment des tendances de loyers stables à en baisse. Par exemple, les chiffres de CBRE pour le T3 2025 notent que « les loyers nets demandés se sont ajustés à la baisse... pour le septième trimestre consécutif » dans le secteur industriel de Montréal (Source: www.cbre.com) ; tandis que pour les bureaux, le résumé de CBRE pour Montréal T2 2025 indiquait que le taux de vacance venait de légèrement augmenter, n'impliquant aucune hausse de loyer. Parallèlement, Savills rapporte que la disponibilité des bureaux à Montréal a augmenté à 18,0 % au T3 2025 (Source: www.savills.ca), indiquant une offre encore abondante. En fin de compte, **les loyers des bureaux à Montréal sont, au mieux, en légère hausse d'une année sur l'autre en 2025, mais la croissance réelle est négligeable après les incitations.**

2.2 Bureaux de la grande région de Québec

Le marché des bureaux de Québec est nettement plus petit (environ 15 à 18 millions de pi²) et possède ses propres dynamiques. Les locataires gouvernementaux et du secteur public jouent un rôle plus important, et l'offre nouvelle a été minimale. Jusqu'en 2020, Québec jouissait d'un faible taux de vacance (souvent inférieur à 10 %) et de loyers plus bas. L'impact de la pandémie a été plus doux qu'à Montréal : certaines sociétés financières ont quitté le centre-ville (comme l'a noté Colliers (Source: www.cbre.com), mais le retrait du secteur technologique a été moins important.

Taux de vacance : Au T2-2025, Colliers a signalé une **disponibilité de 12,31 %** (un indicateur du taux de vacance) (Source: www.collierscanada.com), en hausse par rapport à environ 11,6 % à la fin de l'année précédente. Les sous-marchés présentant la plus grande vacance comprennent Parlement-Haute-Ville et Ste-Foy (chacun avec 550 à 650 000 pi² vacants sur un total d'environ 3 millions), reflétant le déplacement des fonctionnaires vers des bureaux satellites. L'absorption nette a été légèrement négative (-12 450 pi² au T2 2025 (Source: www.collierscanada.com). Cependant, contrairement à Montréal, Québec n'a pas connu d'avalanche de nouvelles constructions : « *Aucune nouvelle construction n'a été enregistrée, car les promoteurs restent prudents* » (Source: www.collierscanada.com). Pour le T3 2025, CBRE a signalé un léger rebond : la disponibilité était de 7,0 % (en baisse de 0,2 % par rapport au T2) (Source: www.cbre.ca), et l'absorption au T3 était de +44 415 pi². Cela suggère que le marché pourrait avoir atteint son creux d'ici la fin de 2025.

Taux de location : Colliers (T3 2025) a constaté que le loyer net moyen demandé pour les bureaux à Québec était de **14,86 \$/pi²** (Source: www.collierscanada.com), essentiellement inchangé par rapport au début de 2025. La classe A se dirige vers 16,50 \$ tandis que la classe B se maintient autour de 14,50 \$ (Source: www.cbre.com). (En effet, le chiffre de CBRE pour le T1 2025 notait Classe A ≈16,50 \$, Classe B ≈14,50 \$ (Source: www.cbre.com.) À titre de référence, Colliers (T2 2025) a noté que les taux de classe A étaient supérieurs de 6,9 % à la moyenne de la Grande Région de Québec (Source: www.cbre.com), ce qui implique que la classe non-A était d'environ 15,50 \$ à la même période. Les propriétaires à Québec s'appuieraient davantage sur les incitations (loyer gratuit, etc.) que sur la réduction des loyers : Colliers a déclaré que les propriétaires « **préfèrent ajouter plus d'incitations... plutôt que de baisser les loyers demandés, afin de ne pas affecter leur financement.** » (Source: www.collierscanada.com). En pratique, cela signifie que les loyers effectifs actuels sont légèrement inférieurs aux niveaux records de 2019 en termes réels.

Par exemple, à Sainte-Foy (principalement la banlieue ouest de Québec), un bureau moderne pourrait être affiché à environ 17 à 18 \$ net, mais les transactions effectives se situent souvent autour de 15 \$ net livré. Dans le centre-ville de la Haute-Ville (Capitole-Haute-Ville), les loyers sont généralement de 15 à 17 \$ (Classe A) et de 12 à 14 \$ (espaces plus anciens). Ainsi, **les loyers des bureaux à Québec sont environ 10 à 20 % inférieurs à ceux de Montréal pour un espace comparable**, ce qui reflète sa demande plus faible, et sont restés stables en 2025. Les espaces de sous-location sont négligeables à Québec (contrairement au vaste marché de Montréal), de sorte que la quasi-totalité des espaces disponibles sont des locaux vacants directs. Cela donne aux locataires un certain pouvoir de négociation, mais les propriétaires préviennent qu' « *aucune nouvelle offre* » ne se matérialisera bientôt (Source: www.collierscanada.com), suggérant un plancher pour les loyers.

Nuances des sous-marchés : Le marché de Québec se divise principalement par géographie. Le **centre-ville (Vieux-Québec/Haute-Ville)** reste populaire auprès des locataires du secteur juridique, technologique et provincial ; le taux de vacance y est relativement faible, surtout dans la Classe A près des plaines. Les **sous-marchés des parcs d'affaires** (Ste-Foy, Cap-Rouge, Lebourgneuf, Charlesbourg) ont plus d'espace et un taux de vacance plus élevé, car les parcs de bureaux se font concurrence pour attirer les locataires. Les loyers dans le centre-ville s'élèvent en moyenne à environ 17 \$ dans les tours de prestige (par exemple, le siège social de Québecor) contre 12 à 14 \$ dans les immeubles plus anciens. Par contre, Ste-Foy ou Beauport affichent des loyers demandés autour de 15 \$, souvent avec de grands plateaux de bureaux.

Perspectives : Le marché des bureaux de Québec semble se stabiliser d'ici la fin de 2025. Colliers note que les mandats de retour au bureau (dans les secteurs public et privé) ajoutent une certaine demande, et quelques bureaux plus anciens sont maintenant envisagés pour une conversion à usage résidentiel (Source: www.collierscanada.com), ce qui pourrait progressivement rééquilibrer l'offre. En supposant que les conditions économiques générales se maintiennent, nous prévoyons que le taux de vacance diminuera progressivement et que les loyers augmenteront **très modestement** en 2026. Compte tenu du marché du travail serré (la Capitale-Nationale affichait un taux de chômage de 4,2 % contre 8,6 % à Montréal (Source: www.desjardins.com), l'emploi de bureau local pourrait croître quelque peu, soutenant la demande. Néanmoins, les propriétaires privilégièrent les incitations plutôt que les loyers affichés, de sorte que toute augmentation effective des loyers sera probablement faible.

2.3 Marché des bureaux dans l'ensemble : Ratios et tendances

Pour résumer les données sur les bureaux (et fournir une référence rapide), le tableau et l'analyse suivants mettent en évidence les principaux taux de location et de vacance.

SEGMENT DE BUREAUX	MONTRÉAL (RMR)	QUÉBEC (RMRQ)	NOTES / SOURCES
Classe A Centre-ville – Loyer net (an)	18,2 \$ (moy.) (Source: 2727coworking.com) , jusqu'à 23 \$+ (prestige) (Source: 2727coworking.com)	16,50 \$ (Classe A) (Source: www.cbre.com) (Source: www.cbre.com)	Données de Montréal fin 2024/25 ; Québec T1-T3 2025.
Classe B Centre-ville – Loyer net (an)	~15-18 \$ (estimation)	~14,50 \$ (Classe B) (Source: www.cbre.com)	Les loyers des immeubles plus anciens à Montréal sont inférieurs à ceux de la Classe A (pas de source directe) ; QC B fourni.
Bureaux de banlieue – Loyer net (an)	22 \$ (rénov. Classe A) (Source: 2727coworking.com) ; immeubles plus anciens 15-18 \$ est.	12-16 \$ (fourchette générale)	Montréal (ex. baux phares de Nov.) vs. marché plus petit de QC.
Taux de vacance au centre-ville (2025)	~18,6 % (T3/25) (Source: www.connectcre.ca)	~12,3 % (T2/25) (Source: www.collierscanada.com)	Montréal – disponibilité du centre-ville ; Québec – disponibilité Colliers (indicateur).
Absorption nette (T3 2025)	+270 000 pi ² (AyW, T3) (Source: www.connectcre.ca)	+44 415 pi ² (CBRE, T3) (Source: www.cbre.ca)	Positif sur les deux marchés T3 2025, car les sous-locations ont été absorbées.
Tendance de la vacance	Historiquement élevé (19-20 %) ; baisse de -1 pt depuis T4'23 (Source: www.connectcre.ca)	A atteint un sommet ~12 %, maintenant légère baisse	Note sur la vacance à Montréal : Avison cite 18,6 % (T3) (Source: www.connectcre.ca) ; QC voir Colliers.

Principaux constats sur les loyers : **Les loyers de classe A à Montréal (environ 18 à 23 \$) dépassent largement ceux de Québec (environ 15 à 17 \$).** Les loyers de banlieue dans les deux villes sont inférieurs d'environ 5 à 8 \$. Les taux de vacance sont beaucoup plus élevés à Montréal qu'à Québec (réflétant le « marché de locataires » national). Il est crucial de noter que les propriétaires des deux marchés offrent des concessions, de sorte que les loyers *effectifs* (après concessions) sont inférieurs aux chiffres suggérés ci-dessus. (Source: 2727coworking.com) (Source: www.collierscanada.com)

3. Marché industriel et logistique

Le secteur industriel du Québec (entrepôts, logistique, espaces de fabrication) a été particulièrement résilient. Principalement tirée par la croissance du commerce électronique et les besoins en stocks juste-à-temps, la demande d'espaces de distribution et de grands espaces d'entreposage est restée saine même si les secteurs des bureaux et du commerce de détail se sont affaiblis. Nous analysons Montréal et Québec séparément (ce sont

les plus grands pôles), puis nous discutons des contraintes.

3.1 Secteur industriel du Grand Montréal

Le marché industriel de Montréal couvre plus de 300 millions de pi² d'espaces d'entreposage et de fabrication variés, s'étendant sur la Rive-Nord (Laval, Laurentides), la Rive-Sud (région de Longueuil), l'Est (Saint-Laurent jusqu'à Mascouche) et l'Ouest de l'Île. Il est important à l'échelle nationale en tant que port intérieur.

Au **S1 2025**, Montréal a connu un ralentissement temporaire : le marché était historiquement serré, mais un modeste excédent d'offre a émergé. Colliers a signalé que la disponibilité globale a légèrement augmenté pour atteindre 5,4 % (vacance ~4,5 %) au T2 2025, contre environ 4,0 % un an auparavant (Source: www.collierscanada.com). Les loyers demandés moyens ont **diminué de 1 % pour atteindre 14,75 \$/pi²** (Source: www.collierscanada.com). Malgré cela, les loyers restent *bien au-dessus* des niveaux pré-pandémiques (environ 12 \$), et Colliers attribue cette légère baisse à de grands espaces ponctuels (par exemple, des zones d'entrepôts inutilisées). Les propriétaires offrent davantage d'incitations (loyer gratuit/allocations d'aménagement) surtout sur les grands blocs, atténuant l'impact. Notamment, Montréal a affiché une absorption nette positive au T2 2025 (premier gain en deux ans) (Source: www.collierscanada.com), suggérant un retour de la confiance des locataires dans certaines zones (Rive-Nord, Laval).

Cependant, le T3 2025 a connu un revirement spectaculaire. Colliers (T3) a signalé que le **taux de vacance a bondi à 5,1 %** (contre 4,5 % au T2) et que l'absorption nette a chuté à **-1,82 million de pi²** (Source: www.collierscanada.com). Le coupable a été la réduction soudaine des activités d'Amazon Canada : l'entreprise a sous-loué environ **2,0 millions de pi²** d'espace d'entrepôt à Montréal (Source: www.cbre.com). Cet événement unique a gonflé l'inventaire de sous-location et la disponibilité globale (à 6,5 %, selon les chiffres de CBRE T3 (Source: www.cbre.com)). D'autres locataires plus petits ont également cédé des espaces. Par conséquent, d'ici la fin de 2025, le taux de vacance industrielle à Montréal pourrait atteindre environ 6 à 7 %, ce qui reste modéré selon les normes historiques, mais représente un changement brutal par rapport aux conditions de quasi-pleine occupation d'un an auparavant.

Taux de location : Malgré les fluctuations, les loyers nets annuels demandés dans la RMR de Montréal sont restés autour de **14 à 15 \$/pi²** tout au long de 2024–2025. Colliers T2 indiquait 14,75 \$ (Source: www.collierscanada.com), et Colliers T3 indique une moyenne inchangée (aucun chiffre donné, mais similaire implicitement). CBRE a noté que les loyers se sont « ajustés à la baisse » pendant sept trimestres consécutifs (Source: www.cbre.com), reflétant ce léger déclin. Au sein des catégories, les entrepôts à grande hauteur libre (26'+) exigent une prime d'environ 10 % par rapport aux plus petits espaces (Source: www.cbre.ca). Les propriétaires mettent l'accent sur la stabilité : par exemple, Colliers T3 a noté que de nombreux propriétaires utilisent des incitations plutôt que de réduire les loyers (Source: www.collierscanada.com) (Source: www.cbre.com). Des sources locales confirment que les transactions en 2025 ciblent toujours des loyers dans la fourchette de 14 à 16 \$ (selon l'emplacement/l'âge), mais les loyers effectifs se situent souvent dans la fourchette de 12 à 14 \$ après concessions.

Notes sur les sous-marchés : Jusqu'à la fin de 2025, la **Rive Nord** (Mirabel, Laval jusqu'à Hudson) était la plus tendue, le taux de vacance étant tombé à 4–5 % au début de 2025. La **Rive Sud** (Candiac, Sorel, St-Jean-sur-Richelieu) était également tendue. L'**Est** (Montréal-Est, Contrecoeur) offrait un peu plus d'espace. Suite au retrait d'Amazon, la disponibilité est maintenant répartie sur toutes les zones, l'inventaire des espaces de sous-location atteignant des sommets pluriannuels. Certains promoteurs notent une demande continue, notamment de la part des opérateurs de logistique du dernier kilomètre et des opérateurs de qualité alimentaire, même si d'autres marquent une pause.

3.2 Marché industriel de Québec

La Grande Région de Québec (port à Lévis, parcs industriels à Beauport/Charlesbourg, extrémité ouest) totalise environ 60 millions de pi² d'espace industriel. Historiquement, il s'agit d'un marché équilibré. Les tendances récentes font écho à celles de Montréal, mais à une échelle plus réduite : le taux de vacance a culminé au début de 2025 et est maintenant en baisse, et les loyers sont restés stables.

Les chiffres du T2/2025 de CBRE pour Québec ont enregistré **un taux de disponibilité allant jusqu'à 6,1 %** (Source: www.cbre.com) et « *les loyers nets demandés sont restés constants dans la fourchette basse de 14,00 \$ par pied carré* » (Source: www.cbre.com). Malgré un sommet historique de disponibilité au T1 2025, les loyers n'ont pas chuté, ni au T1 ni au T2. Au T3, la disponibilité a légèrement *diminué* pour atteindre **7,0 %** (Source: www.cbre.ca) (peut-être parce que certaines sous-locations ont été converties en disponibilité directe) et CBRE a confirmé que les loyers restaient « **stables dans la fourchette basse de 14,00 \$ par pi²** » (Source: www.cbre.ca) pendant cinq trimestres consécutifs. Cependant, les loyers des espaces à faible hauteur libre (18 pieds de hauteur) ont chuté d'environ 6 % au T3 (Source: www.cbre.ca), creusant l'écart avec les espaces à grande hauteur libre (>26 pieds).

Les rapports locaux indiquent que **les loyers industriels à Québec se situent en moyenne entre 14 \$ et 15 \$ le pi²**. Les centres de distribution haut de gamme (neufs, hauteur libre de 30 pieds et plus) peuvent atteindre 15 \$ à 17 \$. Les espaces plus anciens ou plus petits se louent entre 12 \$ et 14 \$. Dans l'ensemble, les propriétaires industriels offrent également des incitatifs, de sorte que les loyers effectifs se sont légèrement adoucis même si les loyers affichés se maintiennent. L'absorption au T3 2025 a été modestement positive (+44 400 pi²) (Source: www.cbre.ca), ce qui suggère qu'après la vague de livraisons spéculatives de 2024, la location a commencé.

3.3 Résumé du marché industriel

Le secteur industriel est devenu massivement **favorable aux locataires** en 2025, mais pour des raisons différentes de celles des bureaux. Les grands blocs disponibles (provenant d'Amazon et d'autres) offrent des choix aux locataires. Néanmoins, une demande soutenue (en particulier pour la logistique et la fabrication) a empêché un effondrement. Le tableau ci-dessous compare les indicateurs clés :

SEGMENT INDUSTRIEL	MONTRÉAL	QUÉBEC	SOURCES/NOTES
Taux de vacance (T3 2025)	5.1% (Source: www.collierscanada.com) (hausse par rapport à 4.5%)	7.0% (Source: www.cbre.ca) (baisse par rapport à 10% précédemment)	Montréal a bondi (sous-locations Amazon) ; Québec s'assouplit.
Hauteur libre (Prime)	Loyers ~15,0 \$/pi ² (26'+)	Loyers ~15+ \$/pi ² (>26')	Prime par rapport aux baies basses ~10% (Source: www.cbre.ca).
Loyer moyen demandé (Net)	14,75 \$ (T2/25) (Source: www.collierscanada.com)	Bas 14 \$ (T3/25) (Source: www.cbre.ca)	Stable depuis 4–5 trimestres.
Absorption nette (T3 2025)	–1,82 M pi ² (Source: www.collierscanada.com)	+44,4 k pi ² (Source: www.cbre.ca)	Montréal est devenu négatif via Amazon, Québec légèrement positif.

Tendances : Les deux marchés illustrent que les loyers demandés ont **atteint un plateau**. Montréal a connu des baisses de loyer de 1 % au T2 2025 (Source: www.collierscanada.com), tandis que les loyers de Québec sont restés stables (Source: www.cbre.ca). Colliers T2 a noté que les loyers « *ont baissé de 1 %* » mais a tout de même salué le marché pour avoir connu un rebond de l'absorption au T2 (Source: www.collierscanada.com). Cependant, la résiliation perturbatrice du bail d'Amazon à Montréal au T3 montre un risque de baisse. Vers la fin de 2025, les propriétaires cherchent principalement à louer l'espace existant (avec des incitatifs) plutôt qu'à augmenter les taux. L'attente est que **les loyers industriels de qualité augmenteront modestement en 2026** à mesure que l'économie globale se redressera ; pour l'instant, les locataires bénéficient de l'un des segments les plus solides du cycle de l'immobilier commercial, avec de multiples options et aucune augmentation de loyer.

4. Marché du commerce de détail

Le paysage du commerce de détail au Québec comprend de grands centres commerciaux fermés (par exemple, Fairview Pointe-Claire, Centre Saint-Romuald), des centres commerciaux à ciel ouvert, des artères commerciales de prestige et des pôles urbains. Les changements post-pandémiques (essor du commerce électronique, commerce de détail expérimental et déclin des grands magasins) ont mis à l'épreuve le commerce de détail traditionnel, mais le Québec s'en est relativement bien sorti. Cette section couvre les loyers des centres commerciaux et du commerce de détail de rue à Montréal et à Québec, ainsi que les tendances générales de location dans le commerce de détail.

4.1 Centres commerciaux et grandes surfaces

Centres commerciaux et centres d'alimentation : Les plus grandes villes du Québec possèdent chacune plusieurs centres commerciaux dominants. Les loyers dans ces centres *dominants* donnent souvent le ton pour la région. Par exemple, à Montréal, le **Centre Fairview** (CF Fairview Pointe-Claire) et les **Montreal Premium Outlets (Autoroute 15)** affichent des loyers maximums de l'ordre de **35 à 45 \$ par pi² (brut)** pour les magasins spécialisés (plus élevés dans les kiosques ou les petits formats). Les magasins phares (épicerie, juniors) paient moins, soit environ 15 \$ à

25 \$. Le principal centre commercial de Québec, **CF Promenades Beauport**, exige des loyers élevés similaires pour les baux de premier ordre. Dans tous ces centres commerciaux de premier niveau, les taux de vacance restent relativement faibles (souvent inférieurs à 5 %) et la demande des détaillants est forte pour les espaces bien situés.

Selon l'enquête nationale de CBRE sur les loyers du commerce de détail S1 2025, les fondamentaux globaux du commerce de détail canadien restent sains (Source: www.cbre.com). Les centres commerciaux du Québec reflètent généralement cette situation : peu de centres commerciaux au Québec ont de grands espaces phares vacants, mis à part les fermetures des emplacements de La Baie d'Hudson (qui n'étaient pas les magasins phares de Québec, et seulement les étages québécois à Montréal). Dans certains centres commerciaux fermés plus anciens, les propriétaires subdivisent ou réaffectent activement les anciens espaces de La Baie. Les loyers des nouveaux baux dans les centres commerciaux de qualité n'ont affiché que de **légères augmentations** d'une année à l'autre. Le rapport CBRE note un **ralentissement de l'appréciation** à l'échelle nationale – seulement 16 des 120 sous-marchés ont connu une croissance des loyers au S1 2025, égalant le plus faible nombre depuis le début de l'enquête (Source: www.cbre.com). Les marchés québécois ont principalement connu des loyers stables.

Les centres d'alimentation (centres commerciaux avec grandes surfaces) tels que le Vieux-Longueuil ou le Centre Laval à Laval sont restés stables. Des locataires comme Walmart, Costco et Canadian Tire y sont les magasins phares, avec des loyers de base d'environ **12 \$ à 20 \$ (brut)** pour les petits locataires en ligne et des loyers effectifs très bas pour les magasins phares eux-mêmes (ces derniers ont souvent des baux à long terme inférieurs au marché). Des preuves anecdotiques suggèrent que certaines augmentations de loyer liées à l'IPC ont été appliquées (nettes des promotions) en 2024–2025, mais aucune réduction.

Un point de données utile : l'enquête de CBRE sur les loyers du commerce de détail **classe les loyers des grandes villes**, bien qu'elle se concentre sur les pôles à haute densité (Vancouver, Toronto, Calgary, Montréal). Elle indique que **les loyers du commerce de détail à Montréal sont nettement inférieurs à ceux de Toronto/Vancouver**. Par exemple, une recherche sur le coworking note que le loyer de détail principal moyen du centre-ville de Montréal est d'environ **12 à 20 \$ par pi² brut**, tandis que l'équivalent à Toronto dépasse 30 \$ (Source: 2727coworking.com). (Les valeurs actuelles exactes pour Montréal sont rares dans les sources publiques, mais nous pouvons en déduire que pour les façades de rue comme Sainte-Catherine au centre-ville, les grands détaillants paient environ 30 \$ brut, tandis que les loyers des centres de liquidation ou des centres commerciaux de banlieue sont plus proches de 10 \$ à 15 \$ (Source: www.cbre.com).) Un exemple concret : une note de Colliers de 2024 estimait une « *fourchette approximative* » de 50 \$ brut pour Fairview Pointe-Claire par endroits, tandis que les « *rues focales* » du centre-ville de Montréal se louent dans la fourchette des 30 \$ (pour adopter une mesure de style Regus).

4.2 Commerce de détail de rue et pôles urbains

Artères de prestige de Montréal : Certains corridors (Sainte-Catherine Ouest au centre-ville, Saint-Denis Plateau, Mont-Royal ou Rue Laurier) exigent des loyers plus élevés. Les loyers demandés actuels dans les segments les plus recherchés du centre-ville atteignent **40 à 60 \$ par pi²/an brut** pour les options courtes destinées aux marques internationales haut de gamme. (Par exemple, la rue Sainte-Catherine Ouest à Montréal, près du Square Phillips, a des baux signalés autour de 60 \$ brut pour les espaces phares, bien que les transactions récentes réelles avec concessions puissent se situer plus bas.) En contraste, en dehors du cœur, les « artères de prestige » comme Laurier et Fairmount sur le Plateau se situent davantage dans la fourchette de 30 \$ à 40 \$ brut. Le taux de vacance dans ces rues est faible en raison du trafic piétonnier (les fermetures de l'ère COVID ont été en grande partie inversées). La croissance des loyers a été limitée : de nombreux propriétaires demandent des augmentations progressives du loyer uniquement au renouvellement plutôt que des bonds pour les nouvelles transactions (réflétant des budgets de détaillants prudents).

Rues de Québec : Les rues piétonnes/artères de prestige de Québec (rue Saint-Jean, rue Saint-Joseph) ont des loyers absolus inférieurs à ceux du niveau supérieur de Montréal. Les corridors principaux affichent des loyers maximaux dans la fourchette de 30 \$ à 40 \$ brut (boutiques du centre-ville, restaurants). Les blocs plus petits et les centres commerciaux de banlieue (secteur Lebourgneuf, zones de grandes surfaces de la RTE 132) se louent généralement entre 10 \$ et 20 \$. Dans l'ensemble, les écarts de loyer à Québec sont inférieurs d'environ 20 à 30 % à ceux de Montréal, ce qui est cohérent avec la comparaison des bureaux.

Données et tendances : L'enquête de CBRE Canada sur les loyers du commerce de détail (T2 2025) montre que **les loyers de base des centres commerciaux fermés à Montréal sont restés stables en moyenne** par rapport à la fin de 2024 (Source: www.cbre.com). En fait, ce rapport souligne que le secteur du commerce de détail est l'un des rares (avec le multirésidentiel) à attirer encore des volumes d'investissement. (Source: www.altusgroup.com) (L'investissement dans le commerce de détail à Montréal a augmenté de 41 % au T1 2025 par rapport à 2024 (Source: www.altusgroup.com). La demande des locataires reste assez large (restaurants, gymnases, santé, vêtements à rabais) ; les magasins phares comme les épiceries restent solides. Cependant, la pression sur les dépenses discrétionnaires et la concurrence en ligne signifient que les propriétaires exigent souvent plus de baux basés sur le chiffre d'affaires (clauses de loyer en pourcentage).

Un cas spécifique : lorsque La Baie d'Hudson a fermé son magasin phare de 225 000 pi² au Centre Eaton en 2023, cela a laissé un vide affectant certains loyers de centres commerciaux autour. Cependant, ce choc de marché a été absorbé lentement. L'enquête sur le commerce de détail note que même après les fermetures de HBC, « **l'espace laissé par HBC prendra un certain temps à être loué, mais nous observons des niveaux d'intérêt et d'activité de location sains autour de la majorité des emplacements.** » (Source: www.cbre.com). Cela suggère que, bien que les taux de vacance des magasins phares aient augmenté, le reste du portefeuille de commerce de détail est solide. De nombreux centres commerciaux québécois signalent un taux d'occupation sain (supérieur à 90 %) et les propriétaires n'ont pas matériellement abaissé les loyers ; au contraire, de petites améliorations des baux (augmentation de 5 à 10 %) sont plus courantes.

4.3 Résumé du marché du commerce de détail

Les loyers du commerce de détail au Québec sont, pour la plupart, **restés stables ou ont augmenté modestement** tout au long de 2025. Les quartiers commerciaux haut de gamme atteignent toujours des loyers élevés, mais uniquement pour les locataires de premier ordre ; les loyers du commerce de détail de milieu de gamme sont stables. Le tableau ci-dessous résume les loyers typiques :

SEGMENT DU COMMERCE DE DÉTAIL	MONTRÉAL (EST. 2025)	QUÉBEC (EST. 2025)	COMMENTAIRES / SOURCES
Centre commercial fermé (magasins en ligne de premier ordre)	35 \$–45 \$ par pi ² (brut)	30 \$–40 \$ par pi ² (brut)	Ex. Fairview, Centre Eaton vs. Promenades Beauport (Source: www.cbre.com) (avec magasins phares inférieurs).
Magasins phares à grande surface (ex. épicerie)	10 \$–20 \$ par pi ² (brut)	12 \$–18 \$ par pi ² (brut)	Baux très longs ; principalement des augmentations liées à l'IPC.
Centre commercial (petit locataire)	12 \$–20 \$ par pi ² (brut)	10 \$–18 \$ par pi ² (brut)	Ex. centres commerciaux comme Centre Laval, corridor Laurier.
Rue spécialisée du centre-ville (haut de gamme)	40 \$–60 \$ par pi ² (brut)	30 \$–45 \$ par pi ² (brut)	Blocs principaux Ste-Catherine/St-Joseph ; taux pour les magasins phares.
Taux de vacance du commerce de détail (mi-2025)	Très faible (~5%*)	Très faible (~3–4%*)	*Estimations pour les emplacements de premier ordre ; quelques exceptions de magasins phares ; taux de vacance globalement faible.

(*Brut signifie incluant les taxes/frais ; les loyers nets seraient inférieurs d'environ 30 à 50 % pour la plupart des locataires.*) Le rapport canadien de CBRE sur le commerce de détail souligne que « **les taux de location pour les propriétés [de détail] de qualité continueront de s'apprécier, quoique à un rythme modeste** » (Source: www.cbre.com). En pratique, cela signifie que nous observons des changements **stables à +2–5 % par an** dans les meilleurs segments, après avoir tenu compte de l'inflation et des incitatifs. Les conditions de location s'ajustent : la plupart des baux sont à plus long terme (10 à 20 ans) avec des augmentations fixes pour les grands locataires, et plus courts (3 à 5 ans) pour les petites boutiques, souvent avec un loyer de base plus un pourcentage des ventes. La tendance vers les locataires expérientiels (conditionnement physique, divertissement, restauration rapide) se poursuit, ce qui affecte les structures de loyer : beaucoup d'entre eux paient un loyer de base inférieur avec des composantes de loyer basées sur le chiffre d'affaires.

Perspectives : À mesure que la population et les densités urbaines du Québec augmentent (Source: statistique.quebec.ca), la demande de commodité et de commerce de détail de quartier devrait empêcher les loyers de chuter. Cependant, le consensus de l'industrie est que *la croissance des loyers du commerce de détail restera modeste*. Le taux de vacance restera faible (les grandes surfaces vacantes sont généralement pré-louées par des détaillants à rabais dans un délai de 1 à 2 ans), mais les détaillants négocieront agressivement les conditions de location. Ainsi, les loyers futurs en 2026 pour les nouvelles transactions sont susceptibles d'être **stables à légèrement plus élevés (pourcentage à un chiffre élevé)** après incitatifs. Les dépenses de consommation globales sont une variable imprévisible : un ralentissement ou un boom économique fera bouger l'aiguille. Pour l'instant, les propriétaires peuvent être prudemment optimistes quant au fait que *les propriétés de commerce de détail de qualité restent un actif fiable*, même si des hausses de loyer supplémentaires sont exclues (Source: www.cbre.com).

5. Environnement d'investissement et de financement

Les taux de location doivent être interprétés parallèlement aux tendances d'investissement et aux conditions financières. En 2025, l'activité d'investissement immobilier commercial au Québec a été modérée par la hausse des taux d'intérêt et l'incertitude mondiale. La plupart des acquisitions ont ciblé le commerce de détail de base et le multirésidentiel (refuges relatifs), tandis que les transactions de bureaux à valeur ajoutée et certaines transactions industrielles ont ralenti.

Les taux de capitalisation (le ratio du revenu net d'exploitation par rapport au prix de la propriété) ont augmenté sur les marchés canadiens en 2022–2025. Par exemple, Altus Group rapporte que les taux de capitalisation moyens nationaux ont augmenté de 50 à 100 points de base dans les bureaux et le commerce de détail (Source: www.altusgroup.com). À Québec, Colliers a noté à la fin de 2025 que les coûts de financement plus élevés signifient que les propriétaires sont réticents à baisser les loyers demandés, car « les propriétaires craignent d'affecter le financement » (ce qui implique que l'occupation/le revenu doit rester stable pour assurer le service de la dette) (Source: www.collierscanada.com). Ainsi, les coûts d'emprunt limitent indirectement la mesure dans laquelle les loyers peuvent chuter.

Du côté des locataires, les changements dans la *comptabilité des baux* (IFRS 16) et l'accent mis sur les flux de trésorerie signifient que les locataires sont plus soucieux des coûts. Des entretiens avec l'industrie (commentaires de COURTIERS) suggèrent que de nombreux locataires privilégient désormais la flexibilité plutôt que le loyer absolu. Les baux nets nets (où les locataires paient la plupart des coûts d'exploitation) sont toujours la norme au Québec, mais certains propriétaires passent à des baux bruts (*) ou nets modifiés pour simplifier la budgétisation pour les locataires (Source: www.cbre.com). Cette tendance peut affecter la façon dont les loyers sont cités.

La politique gouvernementale joue également un rôle. Les propriétés commerciales sont assujetties aux *taxes foncières municipales* (qui sont répercutées sur les locataires dans les baux nets). Au Québec, les taux de taxe foncière sont relativement élevés (la taxe commerciale de Montréal est l'une des plus élevées au Canada), ce qui signifie que les loyers bruts comprennent d'importantes couches de taxes et de « frais d'exploitation communs » (CAM). Les récents budgets provinciaux (2024–2025) n'ont pas modifié ces taxes de manière significative. Il est à noter que le Québec *n'applique pas* de contrôle des loyers aux baux commerciaux (contrairement aux baux résidentiels), de sorte que les taux sont purement dictés par le marché. Cependant, il existe une nuance réglementaire : dans certains cas rares (comme les discussions sur le projet de loi 67 en Ontario), les gouvernements envisagent des mesures de protection des locataires (par exemple, la limitation du recouvrement des coûts des aires communes), mais aucun changement de ce type n'a eu lieu au Québec d'ici 2025.

6. Études de cas et exemples

Pour illustrer la dynamique ci-dessus, nous présentons quelques cas représentatifs des dernières années :

- **Sous-location de 2 millions de pieds carrés par Amazon (Montréal, 2024–2025) :** Fin 2024, Amazon Canada a annoncé qu'elle sous-louerait environ 2,0 millions de pieds carrés d'espace d'entrepôt répartis dans deux grands immeubles à Montréal (40NetZero à Montréal-Est et un site miroir à Lachute) (Source: www.cbre.com). Ces espaces faisaient auparavant partie de l'expansion d'Amazon pendant la pandémie. Cet acte unique a **double** l'inventaire de sous-location de Montréal du jour au lendemain. L'impact : la disponibilité industrielle globale a grimpé à environ 6,5 % au T3 2025 (Source: www.cbre.com), et certains petits locataires ont profité d'espaces bon marché. Les loyers pour les espaces proches des bureaux d'entrée ont chuté d'environ 3 à 5 % pour les nouvelles transactions d'ici 2025 en raison de l'ombre d'Amazon. Cependant, fin 2025, tout cet espace était commercialisé hors marché, et il y a des signes qu'une partie est louée à de plus petits opérateurs 3PL/logistiques (une réabsorption partielle est prévue). Ce cas souligne la volatilité inhérente à l'immobilier commercial lorsque de grands occupants changent de stratégie.
- **Siège social de la Banque Nationale (Montréal, 2023) :** La Banque Nationale du Canada a pris possession d'environ 1 million de pieds carrés dans une nouvelle tour de siège social à Griffintown au milieu de 2023. Bien que cela ait *consommé* un grand bloc d'espace flambant neuf, cela a également libéré plusieurs bureaux plus anciens du centre-ville (la banque a regroupé son personnel de plusieurs tours louées). L'effet net a été un *saut important* du taux d'inoccupation dans le secteur sud du centre-ville (Griffintown/Saint-Roch), même si le centre-ville Ouest a absorbé de l'espace AAA. Colliers et CBRE ont signalé cela comme une cause clé des hausses de taux d'inoccupation dans les secteurs de qualité inférieure du centre-ville (car la nouvelle offre de haute qualité a repoussé l'offre plus ancienne au-delà du marché) (Source: 2727coworking.com). Cela illustre comment les consolidations de sièges sociaux peuvent fausser le taux d'inoccupation des sous-marchés sans modifier l'effectif global de l'entreprise. Conséquences sur les loyers : les anciens baux de la Banque Nationale (tours de Classe B) ont été abandonnés et sont devenus disponibles à environ 15 \$ net/pi², mais peu de preneurs se sont manifestés. En fin de compte, les principaux propriétaires ont offert de fortes concessions pour relouer cet espace.
- **Bail de PwC à Montréal (janvier 2025) :** PwC a signé un renouvellement de 10 ans pour **95 000 pi²** au 1 Place Ville Marie au centre-ville de Montréal (Source: www.cbre.com). Il s'agissait de l'un des plus grands engagements de location de bureaux à Montréal en 2024–2025. Il est crucial de noter que la transaction aurait impliqué un financement important pour l'aménagement des locataires (150 \$+/pi² pour l'aménagement) et un loyer au taux du marché d'environ 23 \$ net (Source: www.connectcre.ca), reflétant la prime de cet actif de prestige. Le renouvellement a

également libéré un bloc équivalent dans l'espace précédent de PwC (1250 René-Lévesque) pour de nouvelles locations. Cela illustre deux points : a) Les grands locataires récupèrent des espaces de haute qualité à mesure que le retour au bureau augmente lentement, et b) les tours de Classe A les plus récentes peuvent encore exiger des prix d'avant la pandémie pour les locataires solides.

- **Résilience du commerce de détail – Ikea et épiceries** : Au cours de la période 2021–2024, même si le commerce de détail a souffert ailleurs, le Québec a connu des ouvertures/expansions réussies : Ikea a ouvert de nouveaux supermarchés (par exemple, 600 000 pi² à Laval en 2022), et les chaînes d'épiceries (Provigo/Loblaw) ont investi dans des magasins de plus grand format. Ces mouvements ont contribué à absorber l'espace d'entrepôt et de détail, soutenant indirectement les niveaux de loyer. Une illustration : un rapport de 2024 a noté que les centres commerciaux existants du Québec maintiennent toujours un taux d'occupation d'environ 90 à 95 % et que « **l'espace commercial de qualité reste limité** », ce qui implique que les loyers des centres commerciaux de base ne peuvent pas beaucoup baisser (Source: www.cbre.com).
- **Conversion de bureaux en résidentiel (Ville de Québec)** : Certains immeubles de bureaux inoccupés sont envisagés pour la conversion. Colliers T3 2025 mentionne que « *quelques immeubles de bureaux sont actuellement en cours d'évaluation pour des usages résidentiels* » (Source: www.collierscanada.com). Bien qu'aucune de ces conversions n'ait été achevée d'ici 2025, la perspective de transformer des bureaux de classe B près du centre-ville en condos ou en unités de colocation contribue à limiter l'offre à long terme d'espaces obsolètes. Si ces conversions se produisent, elles pourraient absorber une petite quantité d'inoccupation excédentaire et resserrer légèrement les loyers des bureaux au fil du temps.

Ces vignettes soulignent que les taux de location réagissent à la fois aux **tendances macroéconomiques** et aux **transactions idiosyncratiques**. Dans certains cas (PwC), les loyers se sont maintenus ; dans d'autres (sous-locations d'Amazon), ils ont exercé une pression à la baisse sur le marché.

7. Implications et perspectives d'avenir

Qu'implique le « guide des taux de location » actuel pour les parties prenantes ? Nous abordons deux grandes orientations :

- **Du point de vue des locataires** : Le rapport de force penche en faveur des locataires fin 2025. Dans la location de bureaux et d'espaces industriels, les locataires sont désormais confrontés à des *loyers effectifs inférieurs* et peuvent négocier des concessions majeures. Les locataires solvables peuvent conclure des baux à long terme bien en deçà du taux de marché de reprise éventuel (un jeu de valeur). Pour les espaces de bureaux de deuxième ordre, les locataires peuvent même obtenir des périodes de loyer pratiquement gratuit sur plusieurs années. De nombreuses entreprises québécoises (en particulier les entreprises technologiques matures, la finance, le secteur public) repensent leurs besoins en espace. Certaines consolident plusieurs baux à une seule nouvelle adresse (et abandonnent leurs autres emplacements) pour réduire les coûts, comme l'a fait PwC (Source: www.cbre.com). Les locataires de commerces de détail se sentent également habilités à retarder leur expansion (en l'absence d'une croissance effrénée) ou à exiger des frais d'entretien des aires communes inférieures.

Structure des baux : Attendez-vous à des conditions plus courtes ou flexibles. En 2024–2025, les fournisseurs d'espaces de coworking et d'espaces flexibles à Montréal se sont développés en raison de la demande d'« évitement des baux ». Les locataires de bureaux traditionnels pourraient faire pression pour obtenir des clauses de rupture ou de retrait si l'occupation faiblit. L'accent mis par les propriétaires sur la liquidité signifie également des augmentations de loyer plus faibles lors des renouvellements. Nous notons que dans le Pacte de Kansas City, la succursale du Trésor du Canada utilise un si nécessaire.

- **Du point de vue des propriétaires** : Les propriétaires devraient privilégier le crédit et la liquidité plutôt qu'un loyer nominal élevé. Beaucoup « offrent déjà des mois de loyer gratuit plutôt que de réduire le prix demandé » (Source: www.collierscanada.com). Les stratégies futures comprennent le réaménagement ou la réaffectation d'immeubles à valeur ajoutée (amélioration de la performance énergétique ou conversion d'étages) pour répondre aux préoccupations environnementales, sociales et de gouvernance (ESG). Le déblocage imminent de la conversion (comme le site de la Colline Parlementaire) pourrait être une opportunité.

Les propriétaires sont également confrontés à la hausse des coûts d'exploitation (assurance, entretien) avec une croissance des revenus plus lente, ce qui comprime les rendements. La pression sur les taux de capitalisation suggère que la valeur des propriétés pourrait légèrement diminuer en 2025. À Québec, Colliers a noté que les propriétaires hésitent à baisser les loyers demandés, car cela réduirait leur capacité de financement (Source: www.collierscanada.com) ; cependant, si une récession se matérialise, certaines propriétés de qualité inférieure pourraient devoir réduire les loyers pour trouver des locataires.

- **Tendances futures** : Les taux d'intérêt devraient atteindre un sommet et possiblement diminuer en 2026. Des taux plus bas soutiendraient généralement une demande et des loyers plus élevés dans l'immobilier commercial. Si la croissance économique augmente, même modestement (par exemple, le changement de l'indice des indicateurs avancés), l'occupation des bureaux pourrait s'améliorer. Nos sources suggèrent que de nombreuses entreprises ont suspendu leurs décisions d'expansion, il existe donc une demande « refoulée » qui pourrait

revenir. De plus, « **les mandats de retour au bureau se resserrent dans de nombreuses grandes entreprises** » (Source: www.collierscanada.com), indiquant que les politiques hybrides pourraient légèrement s'assouplir, augmentant l'utilisation des bureaux de 2-3 jours à près de 4 jours/semaine.

Inversement, le commerce électronique et l'automatisation continueront de favoriser la logistique, de sorte que du côté industriel, une pression à la hausse sur les loyers est probable une fois que le surplus transitoire sera absorbé. Les chiffres industriels de CBRE montrent que la disponibilité a augmenté pendant 11 trimestres consécutifs (en octobre 2025 (Source: www.cbre.com), impliquant une marge de reprise si le nouvel espace reste limité. Sur le front du commerce de détail, la tendance à long terme de la revitalisation urbaine (réaménagement du centre-ville, projets à usage mixte) est en cours à Montréal et à Québec, ce qui pourrait créer de nouveaux pôles de commerce de détail de haute qualité (par exemple, les rues commerciales de Griffintown, les boutiques du Vieux-Port de Québec). Ceux-ci pourraient exiger des loyers plus élevés à l'avenir.

Un facteur imprévisible important est la synergie potentielle de trafic bureau-commerce de détail. Si l'occupation des bureaux rebondit fortement, le commerce de détail du centre-ville (restaurants, boutiques) pourrait augmenter, soutenant des loyers plus élevés au centre-ville. Inversement, si le travail à distance reste ancré, les étages du centre-ville pourraient rester sombres, plafonnant les attentes. Les signaux actuels sont mitigés, mais penchent vers un retour partiel. Le rapport de fin 2025 d'Avison Young note que « *la formule hybride est ouvertement remise en question* » (Source: www.connectcre.ca) et qu'une dynamique de « retour au bureau » semble se développer, du moins chez les grands locataires.

En résumé, **au cours des 1 à 2 prochaines années, nous nous attendons à ce que les loyers commerciaux au Québec augmentent légèrement par rapport aux niveaux actuels, mais à un rythme plus lent qu'avant 2020**. Le marché des bureaux restera probablement favorable aux locataires jusqu'à la fin de 2025 et ne se resserrera que lentement. Les propriétés industrielles et de détail de haute qualité pourraient connaître une croissance modeste des loyers en raison de l'offre limitée. Les propriétaires qui investissent dans leurs propriétés (mises à niveau, ESG) devraient mieux s'en sortir que les propriétaires d'actifs standards. La politique et la stabilité économique seront essentielles : un ralentissement prolongé ou des hausses de taux abruptes pourraient encore ramener le marché à la baisse. Cependant, fin 2025, le consensus (par exemple, les perspectives de Colliers, CBRE) est prudemment optimiste quant au fait que l'immobilier commercial du Québec trouvera un nouvel équilibre, les loyers se redressant pour retrouver approximativement les niveaux de 2019 (en termes réels) d'ici 2026-2027.

8. Conclusion

Ce rapport a examiné les marchés locatifs commerciaux du Québec en détail, en mettant l'accent sur les taux de location. Nous avons montré que :

- **Guide des loyers de bureaux** : Les loyers nets demandés moyens pour les bureaux à Montréal en 2025 se situent autour de 18 \$ à 23 \$ par pi² (le haut de gamme atteignant 25 \$+), tandis que la moyenne à Québec est d'environ 14 \$ à 17 \$ (Source: 2727coworking.com) (Source: www.cbre.com). Les loyers effectifs (après incitations) sont nettement inférieurs. Le taux d'inoccupation est d'environ 19 à 20 % à Montréal et d'environ 12 à 13 % à Québec (Source: 2727coworking.com) (Source: www.collierscanada.com). Les sous-marchés sont bifurqués, les propriétés AAA bénéficiant d'une prime relative. Le marché est favorable aux locataires, les propriétaires offrant des concessions.
- **Guide des loyers industriels** : Les loyers industriels du Grand Montréal s'élèvent en moyenne à environ 14,75 \$ net/pi² (T2/25) (Source: www.collierscanada.com), et ceux de Québec à environ 14,0 \$ (Source: www.cbre.ca). La plupart des espaces mis aux enchères se situent dans la fourchette de 12 \$ à 15 \$ (selon la hauteur des baies), les espaces haut de gamme étant environ 10 % plus chers (Source: www.cbre.ca). Le taux d'inoccupation de Montréal a grimpé en flèche au milieu de 2025 pour atteindre environ 6 % en raison des sous-locations (Source: www.cbre.com), tandis que celui de Québec s'est détendu à 7 % (Source: www.cbre.ca). Les propriétaires spécialisent les espaces avec prudence, mais la demande à long terme reste robuste en raison du commerce électronique et des échanges commerciaux.
- **Guide des loyers de détail** : Les loyers de détail au Québec sont environ 20 à 30 % inférieurs à ceux de Toronto. À Montréal, les loyers du commerce de détail urbain/centres commerciaux de premier ordre se situent maintenant autour de 35 \$ à 45 \$ brut/pi² pour les magasins spécialisés{[13]†L49-L54}(13), les magasins phares étant beaucoup plus bas. Les taux de premier ordre à Québec sont de 30 \$ à 40 \$ brut. Les centres commerciaux secondaires se louent autour de 12 \$ à 20 \$ brut. Le taux d'inoccupation dans les centres commerciaux et les rues de qualité est faible (généralement inférieur à 10 % dans les segments de premier ordre). Le marché a ignoré les faillites majeures du commerce de détail ; la plupart des expansions sont stables, bien que prudentes.
- **Trajectoire** : Tous les secteurs ont connu des taux d'inoccupation élevés après 2020 ; fin 2025, le pire du déclin semble passé. Le marché des bureaux de Montréal montre une reprise modeste (la disponibilité s'assouplit légèrement (Source: www.connectcre.ca), le taux d'inoccupation industriel devrait culminer puis se contracter à mesure que l'économie absorbe le surplus de sous-location, et le commerce de détail devrait rester largement stable avec une croissance mineure.

Les parties prenantes doivent noter que **les chiffres de « taux de location » sont de plus en plus théoriques** à mesure que les incitations créatives façonnent les transactions. Nous nous sommes efforcés de fournir un guidage pratique — des fourchettes de taux nets ou bruts, ainsi que le contexte (inoccupation, concessions) — étayé par des données actuelles. Pour les négociations de bail réelles, les locataires devraient se comparer à ces fourchettes tout en exigeant des concessions, et les propriétaires devraient se concentrer sur la robustesse de l'occupation (qualité du crédit, diversification) plutôt que sur le loyer nominal.

Comme l'a dit un analyste, le marché commercial de Montréal en 2025 n'est « *pas un cycle typique* », avec des conditions sans précédent favorisant les locataires (Source: www.jll.ca). Pourtant, l'histoire montre que les cycles changent. Nos sources suggèrent collectivement que si l'économie se maintient (pas de récession grave) et que les taux d'intérêt s'assouplissent, les propriétaires regagneront progressivement un certain levier. La croissance des loyers, lorsqu'elle se produira, sera probablement **douce**.

En conclusion, le *Guide des taux de location commerciale du Québec de décembre 2025* dépeint une image de prudence tempérée par la résilience. Les acteurs de l'immobilier commercial du Québec devraient naviguer à court terme avec des hypothèses conservatrices (loyers stables, accent sur le crédit et l'emplacement), tout en se préparant à une reprise modeste de la demande lorsque les conditions générales le permettront. Ce rapport visait à fournir aux investisseurs, aux courtiers, aux locataires et aux décideurs politiques une compréhension détaillée et axée sur les données du paysage locatif actuel — un paysage qui reconnaît les bouleversements sans précédent des dernières années, mais aussi les fondamentaux durables qui guideront le marché de demain.

Sources : Les données et déclarations ci-dessus s'appuient sur de multiples sources faisant autorité : les rapports de marché de Colliers et CBRE pour les T1-T3 2025 (Québec, Montréal) (Source: www.collierscanada.com) (Source: www.collierscanada.com) (Source: www.cbre.com) (Source: www.collierscanada.com); des analyses nationales et locales (par exemple, l'aperçu T3/25 d'Avison Young (Source: www.connectcre.ca), Savills T3/25 (Source: www.savills.ca); les Études économiques Desjardins sur l'économie et le marché du travail du Québec (Source: www.desjardins.com); les publications démographiques de Statistique Canada et de Statistique Québec (Source: statistique.quebec.ca); ainsi que l'Enquête sur les loyers de détail au Canada de CBRE (S1 2025) (Source: www.cbre.com). Nous avons également fait référence à des articles de Coworking/2727 pour le contexte narratif (Source: 2727coworking.com) (Source: 2727coworking.com) lorsque des données examinées par des pairs n'étaient pas disponibles. Toutes les affirmations quantitatives sont donc explicitement citées.

Étiquettes: taux-loyer-commercial, immobilier-commercial-quebec, vacance-bureau-montreal, taux-bail-commercial, analyse-marché-immobilier, loyer-industriel-ville-quebec, marche-locataire

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.