

Bureau Partagé Montréal : Prix et Marché du Coworking 2026

By 2727coworking.com Published April 11, 2026 18 min read



Résumé exécutif

Le marché du **coworking** à Montréal – et plus largement du **bureau partagé** – connaît une croissance soutenue, reflétant des tendances globales. Selon l'analyse du secteur, Montréal compte désormais plus de **100 espaces de travail flexibles** (plus de 2 millions de pieds² au total), soit environ le double de l'offre d'il y a cinq ans (Source: 2727coworking.com). Les formules tarifaires couvrent tous les profils : les **passes journalières** s'étendent de **gratuits** (modèles de style « café-coworking ») à environ **50 \$ CAD/jour** pour les opérateurs haut de gamme, avec une médiane autour de **20–25 \$/jour** (Source: 2727coworking.com). Les abonnements mensuels en bureau partagé varient grosso modo de **100 \$/mois** (accès de base) à **405 \$/mois** (contrats sur 24 mois chez des fournisseurs premium), avec une médiane de l'ordre de **275–300 \$/mois** (Source: 2727coworking.com). Ces tarifs montréalais sont en moyenne **20–30 % inférieurs** à ceux des équivalents torontois ou vancouverois (Source: 2727coworking.com), reflétant le coût de la vie et des loyers d'affaires plus abordable au Québec.

L'essentiel des entreprises (environ **77 %**) utilise désormais un modèle de travail **hybride**, ce qui entretient une forte demande pour les espaces flexibles (Source: 2727coworking.com) (Source: allwork.space). Au niveau mondial, plus de la moitié des grandes corporations (**55 %**) ont intégré le coworking dans leur stratégie immobilière (Source: allwork.space) (Source: allwork.space). Le marché global du coworking est en pleine expansion : il était évalué à environ **15,81 milliards \$ USD** en 2025 et pourrait atteindre **41,12 milliards \$** d'ici 2031 (TCAC ~17,3 %) (Source: rss.globenewswire.com). Au Canada, le marché devrait bondir d'environ **3,24 milliards \$USD en 2024 à 4,75 milliards \$** d'ici 2029 (croissance annuelle ≈8 %) (Source: www.mordorintelligence.com). Au Québec et à Montréal, qui représentent une part significative de cette croissance, l'offre demeure diversifiée, mêlant grandes enseignes internationales (WeWork, IWG/Regus, Spaces) et initiatives locales (coopératives, cafés-coworking, espaces d'innovation).

Les analyses pointent aussi l'état général de rentabilité du secteur : environ **54 %** des espaces coworking mondiaux sont aujourd'hui **rentables** (Source: allwork.space). La **crise WeWork (faillite fin 2023)** a certes ébranlé les acteurs traditionnels, mais de nouveaux modèles émergent (IWG passe à un rôle de prestataire de services) (Source: www.cbre.ca). En somme, l'**écosystème montréalais du coworking** est désormais bien établi, offrant un choix pléthorique satisfait par une course à l'innovation (espaces thématiques, services haut de gamme, etc.), tout en restant financièrement compétitif et adapté aux besoins d'une économie de plus en plus flexible.

Introduction : contexte et définitions

Le **coworking** est un mode d'aménagement de l'espace de travail apparu dans les années 2000 et popularisé en 2005 par l'Américain Brad Neuberg à San Francisco (Source: www.morning.fr). Il désigne un espace partagé où cohabitent des travailleurs indépendants, entrepreneurs et entreprises, favorisant les échanges et la collaboration (Source: www.morning.fr) (Source: www.morning.fr). Par contraste avec les bureaux traditionnels long terme, le coworking propose

des contrats de location flexibles (journaliers, mensuels) et mutualise des commodités (internet haut débit, salles de réunion, cafés, etc.). Ce concept est défini par Wikipédia comme « une méthode d'organisation du travail qui regroupe un espace de travail partagé et un réseau de travailleurs pratiquant l'échange et l'ouverture » (Source: www.morning.fr). Ainsi, le coworking s'inscrit dans un écosystème innovant valorisant la **collaboration**, la **flexibilité** et l'**ouverture**, rejoignant l'évolution des pratiques professionnelles contemporaines vers l'« open innovation » et le télétravail hybride.

Historiquement, l'essor du coworking coïncide avec la digitalisation et la montée des start-ups. Au Canada et au Québec, les premiers espaces collaboratifs sont apparus dans les années 2010, souvent animés par des organismes à but non lucratif (par exemple des incubateurs, coopératives ou fondations technologiques). L'exemple emblématique local est la **Maison Notman House** (San-François-Mickle, fondée en 2012), qui a transformé un manoir historique en centre d'innovation technologique. À Montréal comme ailleurs, de nombreux lieux culturels et bureaux désaffectés ont été reconvertis en espaces de coworking, allant des cafés-bureaux aux campus d'entreprise. L'objectif est constant : proposer aux travailleurs des environnements professionnels de qualité, sans les lourdeurs administratives d'un bail classique (Source: www.cbre.ca).

La crise COVID-19 a encore accéléré cette mutation. Les confinements et le télétravail généralisé ont, paradoxalement, stimulé la demande pour les espaces hybrides : en 2025, 77 % des entreprises nord-américaines ont adopté de façon permanente un **modèle hybride** travail/bureau, ce qui a solidement ancré le rôle du coworking comme élément clé de l'immobilier d'entreprise (Source: 2727coworking.com) (Source: allwork.space). Globalement, le coworking ne relève plus d'une mode passagère, mais d'une **composante structurelle** du marché de l'immobilier de bureaux, « une pierre angulaire de la stratégie immobilière moderne » des entreprises (Source: www.flexas.com).

Marché mondial du coworking

Au niveau mondial, l'industrie du coworking affiche une croissance soutenue. Les plus récentes études sectorielles prévoient un marché passant d'environ **15,8 milliards \$US** en 2025 à **41,1 milliards \$US** en 2031 (TCAC ≈17,3 %) (Source: rss.globenewswire.com). Cette expansion s'explique principalement par la généralisation du travail hybride : un rapport de CBRE Europe indique que les grandes entreprises visent à consacrer 29 % de leur portefeuille immobilier à des espaces flexibles d'ici 2027 (Source: rss.globenewswire.com), illustrant le recentrage stratégique vers des solutions modulables. Par ailleurs, *plus de la moitié des corporations mondiales* (55 %) utilisent désormais des espaces de coworking comme **alternative aux baux traditionnels** (Source: allwork.space). Cela amorce une transition où le coworking n'est plus réservé aux indépendants et PME, mais intéresse aussi les grandes organisations en quête d'agilité ("agile workspace strategy").

La géographie du coworking démontre une concentration dans les grands centres urbains mondiaux (New York, Londres, Dubaï, etc.), mais des régions comme l'Asie-Pacifique connaissent la croissance la plus rapide, reflet d'investissements massifs dans l'immobilier flexible. L'étude de Globenewswire (janv. 2026) souligne que malgré la forte inflation des coûts d'exploitation, l'intérêt pour ces espaces demeure, porté par plus de **13 % de croissance de la demande** annuelle dans des métropoles comme Dubaï (Source: rss.globenewswire.com). Du point de vue économique, environ 54 % des espaces coworking sont aujourd'hui rentables (Source: allwork.space), signe d'une viabilité générale croissante du modèle (avec 72 % des opérateurs atteignant la profitabilité en moins de 2 ans (Source: allwork.space). En revanche, le secteur reste confronté à de forts coûts fixes (baux, entretien) et à la nécessité de maintenir un taux d'occupation élevé (Source: rss.globenewswire.com).

Enfin, on observe une consolidation progressive : les plus grands acteurs (IWG/Regus, WeWork, Industrious, etc.) ferment ou réorganisent des sites sous-performants, tandis que des alliances stratégiques (partenariats, franchises) se multiplient (Source: www.cbre.ca) (Source: allwork.space). Le modèle économique tend à privilégier la flexibilité : par exemple, IWG s'étend en « marque blanche » en fournissant uniquement des services (gestion, marketing, réservation) à des tiers immobiliers (Source: www.cbre.ca).

Le marché du coworking au Canada

Au Canada, le coworking a suivi la tendance mondiale. En 2024, la taille du marché canadien des espaces de travail partagés était estimée à environ **3,24 milliards \$US** et devrait atteindre **4,75 milliards \$US** d'ici 2029 (TCAC ≈8 %) (Source: www.mordorintelligence.com). Un rapport de Mordor Intelligence (2024) confirme cette trajectoire de croissance robuste aux deux prochaines années (Source: www.mordorintelligence.com). Sur le plan de l'offre, on recensait *environ 883 espaces de coworking* au Canada (tous formats confondus) fin 2025 (Source: allwork.space), essentiellement concentrés dans les grandes villes (Toronto, Vancouver, Montréal notamment).

Les principales chaînes internationales y sont présentes (WeWork, IWG/Spaces/Regus, etc.), aux côtés de réseaux locaux (par exemple *District 3*, incubateur de Concordia University) et de coopératives. À ce titre, la province de Québec se distingue par une proportion notable de joueurs à vocation communautaire. Par exemple, la coopérative **Le Temps Libre** (Mile-End) ou la Maison Notman (fondation technologique) proposent à la fois un espace de travail et une mission sociale. Ces initiatives locales profitent du multilinguisme et de l'attractivité pour les startups étrangères (une anecdote souligne que le milieu bilingue attire souvent des PME françaises cherchant une implantation nord-américaine).

Sur le plan tarifaire, les données canadiennes confirment l'écart entre grandes métropoles : un espace de type « hot desk » se loue en moyenne **200–300 \$ CA/mois** (Source: allwork.space), un bureau dédié autour de **320 \$ CA/mois** (Source: allwork.space), et un bureau privatifs typique entre **450 \$ et 2100 \$ CA/mois** selon la dimension (Source: allwork.space). Ce positionnement tarifaire canadien, corroboré par des comparateurs sectoriels, correspond grosso modo

à des prix 20–30 % supérieurs à ceux observés en région parisienne, mais inférieurs à ceux de Manhattan ou de San Francisco. Néanmoins, même au Canada, de légères disparités subsistent : les loyers (en \$/pi²) sont historiquement plus bas au Québec qu'en Ontario ou en Colombie-Britannique, ce qui rend Montréal globalement *plus abordable* que Toronto et Vancouver pour l'opération de coworking comparable (Source: 2727coworking.com) (Source: 2727coworking.com).

Le coworking à Montréal : acteurs et tendances locales

Diversité des espaces et acteurs principaux

La scène coworking montréalaise est aujourd'hui **très variée** et active. Les analystes la décrivent comme « vibrante et diversifiée », offrant des lieux allant de **halls bancaires historiques** reconvertis à des lofts contemporains (avec terrasses, toits-bois ou patinoires intérieures) (Source: 2727coworking.com). Parmi les dix espaces les mieux notés en 2025 figurent, aux côtés de 2727 Coworking et WeWork (enseigne globale) : **Crew Collective & Café** (bâtiment prestigieux du Vieux-Montréal), **Maison Notman** (tech hub dans un manoir ancien), **Montréal Cowork** et **Halte 24-7** (coopératives locales), ainsi que des concepts atypiques comme **Anticafé** (coworking-café à l'heure), **Fabrik8** (campus ultra-loft avec patinoire sur le toit) ou **Nomad Life** (mix coworking/créatif & bien-être) (Source: 2727coworking.com) (Source: 2727coworking.com) (Source: 2727coworking.com). Cette profusion traduit un positionnement de niche pour chaque offre : certains adressent les freelances et créatifs, d'autres les agences marketing ou les équipes technologiques. Les prix et équipements (capacité des salles de réunion, cafés, événements communautaires) varient en conséquence.

D'un point de vue qualitatif, on relève plusieurs modèles institutionnels :

- **Opérateurs internationaux** : WeWork (notamment le « Place Ville-Marie » en centre-ville) et IWG/Spaces/Regus sont présents dans de grands ensembles (plutôt en centre urbain). Ces acteurs structurent le marché comparable à un « bureau opéré » à l'américaine, avec de nombreuses implantations clés.
- **Espaces indépendants ou coopératifs** : plusieurs espaces gérés localement privilégiant la communauté (Notman, Le Temps Libre, Halte 24-7, Les Notables, etc.). Ils œuvrent souvent avec des logiques de partage de revenus ou de financement participatif. Leur modèle de gouvernance diffère, mais tous offrent l'accès 24/7, des rencontres communautaires régulières, et parfois un positionnement « social » (par exemple Notman House est une fondation sans but lucratif pour développer l'écosystème tech montréalais).
- **Concepts hybrides ou thématiques** : cafés coworking (Anticafé, Café Pocasset), espaces créatifs (Fabrik8, Station C), voire laboratoires tech (Station Silicon Valley Bank, incubateurs universitaires). Ces lieux complémentaires reconnaissent le comportement des travailleurs qui souhaitent aussi consommer du service (boisson, nourriture) ou avoir des synergies directes avec des laboratoires de recherche.

Cette abondance de choix implique pour l'usager montréalais un processus décisionnel plus complexe au quotidien. Des guides comparatifs locaux recensent plus d'une vingtaine de lieux distincts, tous profils confondus (Source: 2727coworking.com) (Source: 2727coworking.com). Toutefois, malgré la fragmentation du marché, le nombre croissant de membres et le taux de satisfaction restent élevés – par exemple la rubrique Google des meilleurs espaces souligne des notes supérieures à 4,5/5 pour 2727, Crew Collective, Anticafé, Notman, etc. La dynamique montre aussi une certaine élévation de gamme : la qualité des aménagements (design moderne, architecture patrimoniale valorisée, équipements sportifs ou studios spécialisés) s'est considérablement accrue, cherchant à rivaliser avec le confort d'un bureau d'entreprise.

TYPE D'ESPACE	PRIX MOYEN (PAR MOIS, CANADA)
Hot desk (poste en open-space)	200 \$ – 300 \$ CA (allwork.space)
Bureau dédié (poste fixe attitré)	~320 \$ CA (allwork.space)
Bureau privatif (équipe)	450 \$ – 2 100 \$ CA (allwork.space)

Tableau 1. Échelles de prix typiques du coworking au Canada (d'après AllWork.Space) (Source: [\[allwork.space\]](https://allwork.space) (<https://allwork.space/2025/12/coworking-statistics-and-key-trends-shaping-the-2026-flexible-workspace-industry/>)).

Tarification et comparaison coûts

Le **prix du coworking à Montréal** varie donc selon le type d'abonnement et les services inclus. Les formules courtes (passes journaliers ou demi-journées) se situent généralement entre 10 \$ et 50 \$ CA/jour pour un espace partagé (Source: 2727coworking.com) (Source: allwork.space). Pour les usages réguliers, les abonnements mensuels offrent de meilleures économies d'échelle : un **poste attitré** est autour de 250–300 \$ CA/mois, alors qu'un **bureau privatif** (par exemple pour une petite équipe) peut se négocier de 450 \$ jusqu'à 2 100 \$ et plus selon la taille (Source: allwork.space). Par comparaison, des analyses internationales confirment ce positionnement canadien comme modéré. Par exemple, au Québec, un loyer de bureau traditionnel moyen tourne autour de 40,65 \$ CA/pc (Source: hardbacon.ca) (soit près de 3 000 \$ par mois pour 900 pc), ce qui rend le coworking beaucoup plus compétitif dès qu'il s'agit de petits groupes.

Hardbacon illustre ce point via un cas réel : une équipe de 10 employés hybrides nécessitant environ 900 pi² coûterait ~36 585 \$ CA/an en location classique (Source: hardbacon.ca), tandis que l'option coworking (trois bureaux privés à 419 \$ chacun + location occasionnelle de salle de réunion) reviendrait à seulement ~17 000 \$ CA/an (Source: hardbacon.ca).

MODÈLE	COÛT MENSUEL APPROXIMATIF	COÛT ANNUEL APPROXIMATIF
Coworking (3 bureaux privés à 419 \$/mois + 4h de salle/semaine)	~1 417 \$ CA (hardbacon.ca)	~17 000 \$ CA (hardbacon.ca)
Bureau traditionnel (900 pi ² à 40,65 \$/pi ²)**	~3 049 \$ CA (hardbacon.ca)	36 585 \$ CA (hardbacon.ca)

Tableau 2. Exemple de comparaison des coûts annuels entre une solution coworking et un bail de bureau traditionnel à Montréal (Source: hardbacon.ca) (<https://hardbacon.ca/fr/entreprise/peut-on-economiser-en-allant-travailler-dans-un-espace-de-coworking/#:~:text=Prenons%20l%E2%80%99exemple%20d%E2%80%99une%20entreprise%20qui,Des%20formules%20sur>) (Source: hardbacon.ca) (<https://hardbacon.ca/fr/entreprise/peut-on-economiser-en-allant-travailler-dans-un-espace-de-coworking/#:~:text=%C3%80%20Montr%C3%A9a%2C%20les%20bureaux%20affichent,co%C3%BBte%2036%20585%24%20par%20ann%C3%A9e>)).

Sources : Le tableau ci-dessus s'appuie sur une étude Hardbacon (mai 2024) portant sur le cas d'une PME de 10 personnes (Source: hardbacon.ca) (Source: hardbacon.ca). Les chiffres montrent que la flexibilité du coworking peut générer des **économies substantielles** pour de petites équipes, notamment grâce à l'absence de frais de gestion (entretien, mobilier) inclus dans l'offre. Cet aperçu souligne l'intérêt pour les jeunes entreprises et freelances : en plus d'être plus abordable, l'environnement plus stimulant peut conduire à une productivité accrue (des études estiment qu'un coworker passe plus rapidement à son travail et trouve des contrats supplémentaires via le réseautage (Source: hardbacon.ca)).

Analyse et perspectives

Dans cette configuration, quels sont les **bénéfices et défis** du coworking à Montréal pour les entreprises et travailleurs ?

- **Flexibilité et agilité** : Les contrats sans engagement (mensuel, à la journée) permettent aux entreprises de **diminuer leurs risques** face à l'incertitude économique. Par exemple, une étude canadienne note qu'un bail commercial classique dure en moyenne 6,5 ans (Source: hardbacon.ca), alors que le coworking supprime cette rigidité. En conséquence, les entreprises peuvent instantanément augmenter ou réduire leur surface occupée selon leurs besoins, ce qui était illustré par le fait qu'en 2024, **WeWork a restitué 60 000 pi²** de ses locaux montréalais après sa restructuration (Source: www.cbre.ca).
- **Écosystème collaboratif** : Au-delà du siège physique, les espaces coworking cultivent un **réseau social et professionnel**. Les utilisateurs en témoignent : travailler en communauté permet de multiplier les opportunités d'affaires et le partage de connaissances. L'étude de 2727 Coworking souligne que les beaux-designs (grandes fenêtres, aménagements soignés) sont autant appréciés que l'« esprit de communauté » qui y règne (Source: espaceswaverly.ca). En pratique, les retours collectés indiquent que de nombreux coworkers justifient l'investissement par le réseautage (selon Hardbacon, les contrats trouvés via le coworking ont remboursé le coût du loyer pour un freelance (Source: hardbacon.ca)).
- **Inclusion des actifs modernes** : Des fournisseurs comme IWG ou WeWork multiplient les passerelles (partenariats) pour donner accès à un réseau global d'espaces (Source: www.cbre.ca). À Montréal, l'environnement bilingue et la présence d'incubateurs (Maison Notman) attirent aussi des multinationales cherchant une présence flexibles (Cossette, Novartis ont ouvert des bureaux satellites en coworking (Source: www.cbre.ca)). Par ailleurs, l'offre se diversifie : on voit l'émergence de créneaux spécialisés (coworking santé, espaces de fabrication numérique, etc.), anticipant de nouvelles demandes professionnelles.
- **Coût vs. qualité** : Globalement, le coworking reste souvent **plus cher au mètre carré** qu'un bureau traditionnel (car il inclut les services), mais **moins cher à l'usage effectif** pour les petites équipes. Montréal bénéficie d'un avantage compétitif : de nombreux signaux montrent que l'écart de prix le rend même plus économique que Toronto ou Vancouver pour des formules équivalentes (Source: 2727coworking.com). Néanmoins, l'expansion du coworking doit affronter une base de coûts fixes élevée (baux longue durée). L'analyse sectorielle signale une amélioration de la rentabilité grâce à la consolidation du marché : en 2025, environ 54 % des espaces mondiaux sont rentables, reflet d'une montée en maturité de l'industrie (Source: allwork.space).
- **Risques potentiels** : Le modèle n'est pas sans défis. La pression concurrentielle (grandes chaînes vs petits acteurs) peut réduire les marges. La faillite de WeWork expose les investisseurs aux risques opérationnels lorsqu'un acteur s'aventure trop loin en location. Cependant, Montréal semble résiliente : l'immobilier de bureau montre un taux de vacance modéré (aux alentours de 10-15 % fin 2024 selon plusieurs rapports de marché), ce qui laisse de la place pour l'absorption de l'offre coworking. En un mot, la demande bi-hebdomadaire (hybride) stabilise l'usage.

Cas d'étude : La « déconsolidation » de WeWork (banqueroute fin 2023) a illustré à la fois la vulnérabilité et la robustesse du coworking montréalais. CBRE rapporte que WeWork a alors libéré d'importants espaces (place Ville-Marie) mais que d'autres opérateurs profitaient de l'opportunité : par exemple, IWG a repris des sites en proposant un modèle partenarial. D'après Nari Aznavour (spécialiste CBRE), « le coworking est en pleine évolution ; son mode opératoire a toujours

été le changement, la flexibilité et l'adaptabilité » (Source: www.cbre.ca). Ainsi, malgré la secousse WeWork, les fondamentaux restent attrayants pour Montréal. Un autre cas est celui des coopératives locales comme Temps Libre ou Halte 24-7 : grâce à une gouvernance partagée et sans but lucratif, ces structures affichent des coûts unitaires plus bas pour les membres, confirmant que le coworking peut aussi être un vecteur d'économie sociale solidaire.

Tendances et perspectives futures

Les perspectives pour 2026 et au-delà restent favorables. Les projections macro-économiques du secteur prédisent une demande croissante de flex-office, même dans un contexte post-pandémie. Globenewswire et AllWork notent que l'adoption permanente des espaces flexibles par les entreprises (de 77 % à 90 % selon les études) va continuer d'élargir le marché (Source: allwork.space) (Source: allwork.space). Techniquement, les coworking adopteront des technologies toujours plus innovantes (réservation dynamique, intelligence artificielle pour optimiser l'occupation des bureaux (Source: allwork.space), réalité virtuelle pour les visites à distance, etc.). Du côté social, on observe un vieillissement progressif de la communauté des freelancers, mais les programmes de fidélisation (contrats multi-annuels) montrent un taux de rétention élevé (>55 % des membres restent au moins 2 ans dans un même espace (Source: allwork.space)).

En termes de marché local, Montréal profite de conditions favorables : le faible taux d'intérêt (bien qu'en remontée), la croissance des entreprises tech, et les politiques municipales d'attraction (p.ex. incitatifs fiscaux pour la technologie) supportent l'expansion en coworking. Certains experts suggèrent qu'au rythme actuel, le Québec atteindra 900–1 000 espaces d'ici 2027, capturant peut-être 20 % du marché canadien avec seulement 7 % de la population locale. L'intégration d'initiatives publiques (incubateurs subventionnés) pourrait encore diversifier l'offre.

Néanmoins, les observateurs surveillent deux défis majeurs : la nécessaire **durabilité financière** des opérateurs (pression pour rentabiliser plus d'un million de pieds carrés vacants) et l'émergence potentielle de #coworking fatigue (surabondance d'espaces en périphérie, saturation de la demande). La rareté d'espaces « hyper-proximités » dans certains quartiers peut aussi limiter la croissance.

Conclusion

En synthèse, **Montréal se situe aujourd'hui comme un acteur majeur du coworking en Amérique du Nord**. Son réseau de bureaux partagés est dense et diversifié, bénéficiant d'une qualité de vie urbaine attractive et de coûts relativement abordables (Source: 2727coworking.com). Les indicateurs clés du marché (cotation Google, occupation soutenue, satisfaction client) sont globalement très positifs. Les entreprises, des start-ups aux grands groupes, continuent de plébisciter le coworking pour sa flexibilité et sa dimension collaborative (Source: www.cbre.ca) (Source: hardbacon.ca).

Sur le plan financier, la structure tarifaire reste aussi un atout pour Montréal : des études confirment que les abonnements mensuels sont 20–30 % plus bas qu'ailleurs au Canada (Source: 2727coworking.com), et la diversité des formules permet d'adapter chaque budget. En parallèle, le paysage du coworking se renforce par l'innovation : nouveaux services, partenariats avec des universités/entreprises, et adoption massive du télétravail (77 % des sociétés hybrides) garantissent une demande structurelle continue (Source: 2727coworking.com) (Source: allwork.space).

Au final, même si tous les acteurs n'arrivent pas à sceller leur rentabilité à court terme, le **modèle du bureau partagé à Montréal** paraît tailleur pour l'économie du futur : modulable, socialement enrichissant et tourné vers la réactivité aux besoins des utilisateurs. Comme le souligne l'analyse de 2727 Coworking, Montréal « répond aux besoins des freelances, des travailleurs à distance et des équipes en croissance, leur proposant un éventail d'espaces de travail innovants » (Source: 2727coworking.com). Face à l'évolution rapide du monde du travail, ce cadre flexible et tolérant semble promis à poursuivre son essor au-delà de 2026.

Références : De nombreuses études récentes (AllWork.Space, Mordor Intelligence, CBRE, presse spécialisée) ainsi que les analyses comparatives locales et sectorielles ont été mobilisées pour étayer ce rapport (Source: www.mordorintelligence.com) (Source: www.cbre.ca) (Source: hardbacon.ca) (Source: 2727coworking.com) (Source: allwork.space) (Source: allwork.space). Les chiffres présentés sont tirés de sources fiables (rapports de marché, articles professionnels, statistiques officielles) et couvrent les tendances historiques, la situation actuelle et les perspectives pour 2026 et au-delà.

Tags: bureau partagé montréal, coworking montréal, espaces flexibles, travail hybride, prix coworking, immobilier d'entreprise, espaces collaboratifs

DISCLAIMER

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