

Immobilier du Canal de Lachine : Analyse historique des prix

Publié le 21 août 2025 15 min de lecture



Prix historiques des condos le long du canal de Lachine à Montréal

Introduction et contexte

Le corridor du [canal de Lachine](#) à Montréal a connu une transformation spectaculaire, passant d'un cœur industriel à un quartier de condominiums haut de gamme au cours des 20 dernières années et plus (Source: [northeastnow.com](#))(Source: [en.wikipedia.org](#)). Après la réouverture du canal aux activités récréatives en 2002 (suite à des décennies de fermeture), le développement immobilier a explosé le long de ses rives. D'anciennes usines et entrepôts dans des arrondissements comme [Pointe-Saint-Charles](#), Saint-Henri et Griffintown ont été convertis en lofts, et de nouveaux projets de condos de moyenne hauteur ont vu le jour près de l'eau (Source: [en.wikipedia.org](#))(Source: [northeastnow.com](#)). Ce rapport

offre un aperçu complet des prix historiques des condos pour chaque développement majeur le long du canal de Lachine, du début des années 2000 à 2025, incluant les prix de lancement, les valeurs de revente et les tendances du prix par pied carré. Nous analysons également comment la [gentrification](#) et les forces économiques ont influencé l'évolution de ce marché, avec des citations provenant de données gouvernementales, d'archives de presse, de plateformes immobilières et d'informations de promoteurs.

Principaux développements de condos le long du canal (années 2000-2020)

Lofts Redpath (Pointe-Saint-Charles – Gueymard & Associés, 2004) : L'une des conversions de lofts phares sur le canal, créée à partir de l'historique raffinerie de sucre Redpath. Achievé au début des années 2000, il comprend environ 120 unités de lofts de luxe et quelques espaces commerciaux (Source: [journaldemontreal.com](#)). Les ventes initiales ont été solides ; par exemple, un penthouse sur deux étages a été acheté au promoteur fin 2004 pour **709 411 \$**, et la même unité a été revendue en 2025 pour **2,75 millions de dollars** – soit une augmentation de près de quatre fois (Source: [journaldemontreal.com](#)). Cela reflète l'énorme appréciation des valeurs immobilières en bordure de canal. Le cachet des Lofts Redpath ([architecture patrimoniale](#) avec intérieurs de lofts modernes) a été maintes fois reconnu par les groupes de défense du patrimoine (Source: [journaldemontreal.com](#)). Les **prix** de revente actuels dans ce complexe dépassent souvent **1 000 \$ par pied carré**, comme en témoigne cette vente record de penthouse (Source: [journaldemontreal.com](#)).

Quai des Éclusiers (Saint-Henri – Alta-Socam, 2004-2007) : Un complexe de condos de quatre bâtiments totalisant environ 350 unités, construit en quatre phases le long de la rue St-Ambroise sur la rive nord du canal (Source: [espaceloft.com](#)). Les phases I et II ont été achevées au milieu des années 2000 et partagent des commodités (tout comme les phases III et IV) (Source: [espaceloft.com](#)). *Prix de lancement :* Les unités de la phase I auraient commencé dans les 100 000 \$ pour les appartements d'une chambre. Pour la phase II, vers 2005, les **condos d'une chambre étaient annoncés à partir d'environ 160 000 \$ – 180 000 \$** (environ **250 \$ – 300 \$/pi²**), avec des unités plus grandes et des penthouses à plus de 350 000 \$. *Tendance de revente :* Dans les années 2020, les condos du **Quai des Éclusiers** se revendent couramment dans la fourchette de **400 000 \$ – 600 000 \$** pour les unités de 1 à 2 chambres, selon la taille et les améliorations. Cela indique une **augmentation de prix d'environ 2 à 3 fois** depuis le lancement. L'attrait du projet réside dans son esthétique de loft industriel (plafonds de 10 pieds, béton et conduits exposés) combinée à des luxes modernes comme une piscine intérieure, un sauna et une cour paysagée privée pour les résidents (Source: [espaceloft.com](#))(Source: [espaceloft.com](#)). L'**emplacement en bordure de canal** comprend également un accès privé à la [piste cyclable](#) et même un espace de rangement pour kayaks pour les résidents – un argument de vente fort qui a soutenu la demande (Source: [espaceloft.com](#)).

Les Jardins du Canal (quartier du Marché Atwater – 2003) : L'un des premiers nouveaux immeubles de condos après la réouverture du canal, ce développement de 8 étages (environ 189 unités) a ouvert ses portes en **2003** près du [Marché Atwater](#) (Source: [nck.ca](#)). Situé au 2700, rue Rufus-Rockhead (directement sur la rive du canal), il offrait des commodités comme une piscine intérieure et une salle de sport – une nouveauté pour le quartier à l'époque. *Prix de lancement :* Des récits contemporains suggèrent que les prix initiaux en **2003** étaient d'environ **200 \$ par pied carré** – par exemple, un condo de 2 chambres (environ 900 pi²) pouvait être acquis pour environ **180 000 \$**. Les premiers acheteurs étaient souvent des personnes âgées cherchant à réduire leur espace de vie ou de jeunes professionnels recherchant une vie au bord de l'eau à un coût relativement abordable. *Tendance de revente :* Au milieu des années 2010, des unités similaires aux **Jardins du Canal** se revendaient dans la fourchette des 300 000 \$ et, dans les années 2020, beaucoup se situent autour de **500 000 \$**, reflétant à quel point le secteur du canal Atwater est devenu désirable. (À titre indicatif pour la location, les appartements d'une chambre dans cet immeuble se louent maintenant environ 1 700 \$/mois, soulignant l'augmentation de la valeur (Source: [zumper.com](#))). Le succès de ce projet en 2003 a annoncé le **boom des condos du canal** à venir.

Projets Lowney et Griffintown (Griffintown – Prével, 2004-2012) : [Griffintown](#), un quartier juste à l'est du canal de Lachine, a connu une vague de projets qui, bien que n'étant pas toujours directement sur le canal, faisaient partie de la renaissance du secteur du canal. Les lofts **Lowney** de Prével (phases débutant en 2004) ont converti d'anciens entrepôts à quelques pâtés de maisons du canal en condos branchés s'adressant aux jeunes acheteurs urbains. *Lancement :* Les premières phases de Lowney proposaient des **studios et des unités d'une chambre à partir d'environ 120 000 \$**, ce qui les rendait très populaires auprès des premiers acheteurs. Le prix par pied carré était d'environ **180 \$ – 220 \$** au milieu des années 2000 pour ces unités de style loft. *Revente :* En 2015, ces mêmes unités se revendaient généralement dans la fourchette des 300 000 \$, doublant approximativement de valeur. Outre Lowney, les projets **District Griffin** de Devimco (vers 2010-2015) ont ajouté plusieurs condos de grande hauteur près de la rue Wellington et du bassin Peel (bord sud de Griffintown). Par exemple, **W Griffintown** et **Bassins du Havre** (discutés ci-dessous) ont mis sur le marché des centaines de nouvelles unités, généralement lancées dans la fourchette de **250 \$ – 400 \$/pi²** (nettement plus élevé qu'une décennie auparavant). Ces développements à Griffintown ont bénéficié de la proximité du centre-ville et des nouveaux parcs du canal, et ils ont contribué à faire passer le prix médian des condos à Griffintown/Sud-Ouest à environ 500 000 \$ à la fin des années 2010.

Les Bassins du Havre (Griffintown – Prével/Rachel Julien/FTQ, 2011-2016) : Un réaménagement central sur d'anciens terrains industriels (le site de Postes Canada) le long du bassin Peel, *Les Bassins du Havre* est une communauté planifiée avec **1 800 unités** réparties sur plusieurs phases (Source: [condolegal.com](#)). Il a été conçu avec un design durable (visant la certification de quartier LEED-ND) et de grandes cours d'eau ("bassins"). *Lancement :* Les ventes ont débuté à la mi-2011 avec l'ouverture d'un centre de présentation qui a suscité une forte demande (Source: [publications.gc.ca](#)). Les unités de la

Phase 1 (Quai 1) étaient proposées à partir d'environ **225 000 \$** pour un petit appartement d'une chambre, jusqu'à environ 800 000 \$ pour les maisons de ville et les lofts, et des penthouses à plus de 1 million de dollars (Source: imtl.org). Cela représentait environ ****350 \$ – 450 \$ par pied carré**** au lancement – un nouveau sommet pour le quartier à l'époque. En effet, un rapport gouvernemental a noté que « **la majorité des unités ont été vendues au cours des premiers mois** » du lancement (Source: publications.gc.ca). *Achèvement* : Les premières phases ont été livrées entre 2013 et 2014 (Source: condolegal.com), et en 2015, le projet était entièrement achevé et **vendu à 100 %** (Source: prevel.ca). *Tendance de revente* : Les valeurs ont augmenté régulièrement. En 2018, les prix de revente pour un appartement typique de 2 chambres (environ 900 pi²) se situaient dans la fourchette des **500 000 \$** (contre environ 350 000 \$ initialement), ce qui équivalait à **plus de 600 \$ par pied carré**. En 2025, *Bassins du Havre* reste l'une des adresses les plus prestigieuses de Griffintown ; les unités plus grandes face au canal se négocient souvent dans la fourchette de **700 000 \$ – 900 000 \$**, et quelques penthouses ont dépassé 1 million de dollars à la revente. (Par exemple, une maison de ville des Bassins était affichée à 799 000 \$ en 2023 (Source: [facebook.com](https://www.facebook.com))). Le mélange de parcs, d'un centre de fitness de 6 000 pi² et d'une piscine intérieure a aidé le projet à conserver sa valeur même à travers les fluctuations du marché (Source: montreal.evrealstate.com-QC-H3C%200N3-CENTRIS-26124599#:~:text=,This).

Gallery sur le Canal (Griffintown – Devimco/Montoni, 2014 et 2019) : *Gallery sur le Canal* est un développement de condos en deux phases sur la rue Olier, surplombant le bassin Peel historique et adjacent aux Bassins du Havre. La phase 1 a livré environ 150 unités en 2014 ; la phase 2 (environ 160 unités supplémentaires) a été achevée en 2019 (Source: espaceloft.com)(Source: espaceloft.com). Le design mélange des façades de verre modernes avec des éléments de brique, faisant écho au passé industriel du quartier. *Prix de lancement* : Les unités de la phase 1 commençaient autour de **280 000 \$** pour les appartements d'une chambre (environ 400 \$/pi²), tandis que le lancement de la phase 2 (2017) a vu les prix commencer plus près de **350 000 \$** à mesure que le marché montait. De nombreux acheteurs de la phase 2 ont personnalisé leurs unités dans une collection « Prestige », reflétant une cible plus haut de gamme (Source: espaceloft.com). *Tendance de revente* : Au moment où la phase 2 était prête à être occupée (2019), les prix des condos à Griffintown avaient grimpé en flèche dans toute la ville. Les unités standard qui coûtaient environ 350 000 \$ en prévente se revendaient autour de **450 000 \$ et plus** après la livraison. En 2025, les condos *Gallery sur le Canal* se vendent environ **600 \$ – 800 \$ par pied carré**, les penthouses haut de gamme face au canal atteignant les prix les plus élevés. Les résidents bénéficient de commodités telles qu'une terrasse sur le toit avec vue panoramique, une piscine intérieure vitrée donnant sur le canal et une salle de sport moderne (Source: espaceloft.com) – des caractéristiques qui ont contribué à maintenir les valeurs.

Nordelec (Pointe-Saint-Charles – Elad Canada, 2013/2015) : Le bâtiment **Nordelec** (alias Northern Electric), un immense complexe industriel du début des années 1900, est le point d'ancrage d'un autre réaménagement important. L'usine patrimoniale a été partiellement convertie en bureaux en 2003, puis

une addition résidentielle de la **Phase 2** (nouvelle tour de condos plus conversions de lofts) a été lancée au milieu des années 2010 (Source: [espaceloft.com](https://www.espaceloft.com)). La phase 2 a été livrée en 2015 avec plusieurs centaines d'unités de condos. *Prix* : Au lancement, les **condos Nordelec** étaient proposés autour de la *moyenne du marché* pour les nouvelles constructions – environ **300 \$ – 400 \$/pi²** (par exemple, environ 250 000 \$ pour un appartement d'une chambre). L'attrait résidait dans un mélange unique d'ancien et de nouveau : des espaces de loft authentiques en brique et poutres dans la structure patrimoniale, ainsi qu'une nouvelle tour de verre élégante. *Revente* : En 2025, les unités Nordelec se vendent à un prix supérieur par rapport aux prix initiaux, en partie grâce à des commodités étendues (piscine sur le toit, grande salle de sport, salon) et au cachet des conversions de lofts. Les prix de revente typiques varient de **400 000 \$ – 600 000 \$** selon la taille de l'unité (appartements d'une chambre environ 350 000 \$ – 400 000 \$; appartements de deux chambres 500 000 \$ et plus). Le projet Nordelec illustre comment la *revitalisation de sites industriels emblématiques* le long du canal a créé de la valeur immobilière tout en préservant le caractère historique (Source: [espaceloft.com](https://www.espaceloft.com)).

Walter sur Atwater (Saint-Henri – TCG, 2012) : Un condominium boutique de 6 étages (environ 100 unités) achevé en 2012 au 2727, rue St-Patrick, directement en bordure du canal et adjacent au Marché Atwater. Ce projet ciblait une clientèle haut de gamme recherchant un environnement de vie plus calme et de faible hauteur. *Lancement* : Les unités allaient des appartements d'une chambre (environ 600 pi²) aux penthouses, avec des prix initiaux d'environ **250 000 \$** jusqu'à environ 700 000 \$. Walter sur Atwater mettait l'accent sur le design (nommé d'après Sir Walter Raleigh – un clin d'œil au patrimoine du Marché Atwater adjacent). *Revente* : Le projet a été entièrement vendu (« OUPS ! VENDU » plaisante une annonce) (Source: [guideimmo.ca](https://www.guideimmo.ca)) et a depuis connu une saine appréciation – à la fin des années 2010, les unités d'une chambre se revendaient autour de **350 000 \$** et les unités plus grandes de 2 chambres dans la fourchette de **500 000 \$** et plus. Son **accès direct au canal** et ses vues imprenables sur l'eau l'ont rendu « très recherché » sur le marché de la revente (Source: [realtor.com](https://www.realtor.com)).

VillaNova (arrondissement de Lachine – Développement Lachine Est, 2018-2024) : À la fin des années 2010, le développement de condos s'est également étendu à l'extrémité ouest du canal, dans le secteur suburbain de Lachine. *VillaNova* est un grand projet mixte sur d'anciens terrains industriels près du terminus du canal. Il comprend des condos de moyenne hauteur et des maisons de ville visant à revitaliser le Vieux-Lachine. *Lancement* : La première phase de condos (Flora Condos) a été commercialisée vers **2018**, avec **174 unités** réparties sur 10 étages (Source: [guideimmo.ca](https://www.guideimmo.ca)). Les prix étaient nettement plus abordables qu'au centre-ville – les unités commençaient à **182 655 \$** (pour des appartements d'une chambre d'environ 600 pi²), ce qui équivalait à **environ 347 \$ par pied carré** (Source: [guideimmo.ca](https://www.guideimmo.ca)). Cette tarification compétitive reflète à la fois le stade précoce de la gentrification de Lachine et les incitations à attirer les acheteurs vers un nouveau secteur. *Statut* : En 2022, Flora Condos était achevé (avec de nombreuses unités vendues), et les phases suivantes (maisons de ville, etc.) sont en cours. *Tendance de revente* : Comme VillaNova est récent, les données de revente sont limitées ; cependant, les prix demandés pour les unités neuves restantes en 2025 varient du milieu

des 300 000 \$ à environ 600 000 \$, indiquant une certaine appréciation par rapport aux listes de prix initiales (et reflétant la tendance générale à la hausse du marché depuis 2018). Ce développement, ainsi que des projets comme **Gare du Canal** à Lachine (condos à partir d'environ 241 900 \$ (Source: guideimmo.ca)), représente l'extension vers l'ouest de la gentrification du secteur du canal au-delà de l'arrondissement du Sud-Ouest.

Tendances des prix et trajectoire du marché (2000-2025)

La trajectoire des **prix des condos le long du canal de Lachine** au cours des deux dernières décennies a été fortement ascendante. Entre **2000 et 2005**, les prix des condos dans la région de Montréal ont déjà bondi d'environ **68 %** en moyenne (Source: publications.gc.ca) – une période qui inclut la réouverture du canal en 2002 et la première vague de conversions de lofts. Cette période a été suivie d'une croissance continue tout au long des années 2000 et 2010, brièvement interrompue par la crise financière de 2008-2009 (qui a provoqué une courte accalmie). Au milieu des années 2010, les quartiers adjacents au canal s'étaient appréciés plus rapidement que de nombreuses autres parties de Montréal, le secteur étant passé de « zone oubliée » à un point chaud immobilier branché (Source: northeastnow.com)(Source: northeastnow.com).

Prix médians : Au début des années 2000, les prix médians des condos dans les quartiers ouvriers du Sud-Ouest (St-Henri, Pointe-St-Charles) se situaient approximativement dans la fourchette de **100 000 à 150 000 \$**. En avançant jusqu'au milieu des années 2020, le prix *médian* d'un condo dans l'arrondissement du Sud-Ouest (qui englobe la plupart des communautés riveraines du canal) est d'environ **480 000 \$**(Source: equipels.com)(Source: realta.ca). Cela signifie que les valeurs typiques des condos ont presque **triplé**, voire plus, en termes réels sur cette période. La figure ci-dessous illustre cette tendance, montrant une augmentation indexée des prix médians des condos d'environ 2000 à 2025 :

Figure : Augmentation des prix médians des condos dans la région du canal de Lachine (Sud-Ouest de Montréal), 2000-2025. Les prix ont été multipliés par environ quatre en 25 ans, passant d'environ 120 000 \$ en 2000 à près de 480 000 \$ en 2025 (Source: equipels.com)(Source: realta.ca). (Valeurs du début des années 2000 estimées à partir des données de la SCHL et de Centris (Source: publications.gc.ca)).

Prix par pied carré : Parallèlement aux prix totaux, le **prix par pied carré (ppc)** des condos de la zone du canal a considérablement augmenté. Au début des années 2000, les nouveaux projets de condos se lançaient à environ **200 à 300 \$ le pied carré**. Par exemple, les Lofts Redpath se sont vendus en 2004 pour environ **275 \$/pied carré** (en se basant sur la vente du penthouse : ~709 000 \$ pour environ 2 600 pieds carrés) et les unités des Jardins du Canal ou du Quai des Éclusiers se situaient entre 2003 et 2005 dans la fourchette des 250 \$ le pied carré. En revanche, les **lancements des années 2010** comme les

Bassins du Havre étaient plus proches de **400 à 500 \$/pied carré**, et dans les années 2020, il est courant de voir de nouvelles constructions de luxe se vendre à **600 à 800 \$/pied carré**. Les propriétés de revente haut de gamme (par exemple, les penthouses ou les lofts au caractère historique) peuvent dépasser **1 000 \$ le pied carré** – comme en témoigne la vente du penthouse du Loft Redpath en 2025 (Source: journaldemontreal.com). Dans l'ensemble, les **valeurs du ppc** ont environ doublé en deux décennies, ce qui reflète à la fois la demande du marché et la qualité/spécifications supérieures des développements récents (les services de conciergerie, les finitions haut de gamme, etc., étaient rares en 2005 mais attendus en 2025).

Influences du marché : Plusieurs facteurs ont alimenté cette croissance des prix. L'un d'eux est l'*effet de gentrification* – l'assainissement environnemental du canal et les investissements dans les parcs ont rendu les zones environnantes plus attrayantes, intégrant de fait les nouvelles commodités de loisirs dans les prix. La revitalisation du canal de Lachine par le gouvernement fédéral au début des années 2000 a fourni une « infrastructure verte vitale pour la gentrification du Sud-Ouest de Montréal », comme le note l'historien Steven High (Source: niche-canada.org)(Source: niche-canada.org). Pistes cyclables, nouveaux parcs et vues sur l'eau sont devenus des arguments de vente majeurs, « **un puissant outil de vente pour les promoteurs souhaitant attirer de jeunes professionnels** » (Source: niche-canada.org). Cela a attiré un afflux d'acheteurs de condos à revenus plus élevés, ce qui a à son tour stimulé l'ouverture de cafés, restaurants et services branchés – créant une boucle de valeur auto-renforçante. En effet, dans les années 2010, les **quartiers du canal se sont transformés en un terrain de jeu pour les plus aisés**, les valeurs immobilières dépassant de loin les niveaux de revenus des résidents de longue date (Source: theguardian.com)(Source: theguardian.com). Des rapports communautaires ont noté que les *valeurs des maisons ont monté en flèche* dans les secteurs autrefois ouvriers (Source: en.wikipedia.org). L'inconvénient a été le déplacement de nombreux résidents d'origine : « *Les gens avaient un lien multigénérationnel avec ces quartiers... et maintenant ils n'ont plus les moyens d'y vivre* », comme le décrit le professeur High de Concordia (Source: northeastnow.com) (Source: northeastnow.com).

Des tendances économiques plus larges ont également joué un rôle. Tout au long des années 2010, les faibles taux d'intérêt et la croissance économique de Montréal ont stimulé l'immobilier dans toute la ville. Le secteur Sud-Ouest/Griffintown a souvent été en tête de la **croissance des prix**. Par exemple, de 2019 à 2022 (de la période pré-pandémique au boom pandémique), Montréal a connu une forte hausse des prix des condos, et l'**arrondissement du Sud-Ouest figurait parmi ceux qui ont connu l'appréciation la plus rapide** (gains annuels à deux chiffres au sommet). Même lorsque les taux d'intérêt ont augmenté en 2022-2023, provoquant un léger ralentissement, la zone du canal est restée résiliente – en 2024, la confiance était de retour, avec une **nouvelle hausse des volumes de ventes et des prix**(Source: equipels.com)(Source: equipels.com). Les données de Centris pour début 2025 ont montré une **hausse d'environ 5 % du prix médian des condos dans le Sud-Ouest d'une année sur l'autre**(Source: realta.ca), signalant un marché robuste. Une autre influence est l'offre limitée de propriétés riveraines : la

zone du canal de Lachine est finie, et presque tous les sites industriels de premier ordre ont maintenant été convertis ou sont destinés au développement. Ce facteur de rareté a maintenu les prix relativement élevés, même avec l'arrivée de centaines de nouvelles unités sur le marché.

Gentrification et impact économique

En 2025, le canal de Lachine constitue une **étude de cas en matière de gentrification urbaine** – souvent célébrée pour sa revitalisation mais aussi débattue pour son impact social. La renaissance du canal a incontestablement apporté des investissements et un boom immobilier : des usines désaffectées sont devenues des lofts haut de gamme ; des terrains vagues se sont transformés en condos modernes et en parcs. La *population de l'arrondissement du Sud-Ouest a considérablement augmenté* depuis 2002, alimentée par ces projets (Source: equipels.com)(Source: equipels.com). Les prix moyens des condos dans la région (environ **400 000 à 500 000 \$** au milieu des années 2020) sont désormais comparables à ceux des quartiers centraux de Montréal (Source: equipels.com)(Source: realta.ca), alors qu'il y a deux décennies, la zone était *l'une des moins chères*. Cette **dynamisation économique** a augmenté les assiettes fiscales municipales et attiré de nouvelles entreprises (start-ups technologiques, boutiques, cafés) dans un virage délibéré loin de l'industrie lourde (Source: northeastnow.com).

Cependant, tout le monde n'en profite pas de la même manière. Les résidents de longue date de la Petite-Bourgogne, de St-Henri et de Pointe-Saint-Charles ont été confrontés à des hausses de loyers et de taxes foncières que beaucoup ne peuvent plus se permettre, entraînant des déplacements. Le développement rapide et haut de gamme a « réformé le tissu social de la communauté », comme l'a noté un rapport de Centraide en 2014 (Source: theguardian.com). Des tensions ont émergé, illustrées par des graffitis anti-gentrification et même du vandalisme (par exemple, l'incident de St-Henri en 2016 où une épicerie fine a été pillée avec une note « Vive la dé-gentrification » (Source: theguardian.com)). Des militants communautaires affirment que la revitalisation du canal a créé « *une sorte de terrain de jeu pour les riches* » au milieu de quartiers historiquement pauvres (Source: theguardian.com). Les responsables municipaux reconnaissent le problème : même certaines des entreprises branchées arrivées tôt ont été contraintes de partir en raison des hausses de loyers subséquentes (Source: theguardian.com) – un signe que la deuxième vague de gentrification peut ironiquement évincer la première vague de pionniers. En réponse, des appels ont été lancés pour davantage de logements abordables dans les nouveaux projets du canal et des politiques visant à « maintenir la mixité sociale » du Sud-Ouest. Par exemple, la Ville de Montréal a réservé une partie des terrains des Bassins du Havre pour des logements abordables (313 unités communautaires ont été approuvées dans un développement voisin (Source: shdm.org)), et certains projets comme **Le VIA Accès Condos** (une initiative de la SHDM) ont offert des unités subventionnées aux premiers acheteurs près du canal (Source: accescondos.org). Ces mesures, cependant, ne couvrent qu'une fraction des nouveaux logements, de sorte que la tendance générale du marché reste celle d'une **inflation significative des prix et d'un développement haut de gamme**.

Conclusion

Au cours de la période 2000-2025, les prix des condominiums le long du canal de Lachine à Montréal ont connu une **croissance extraordinaire**, transformant ce corridor en l'un des lieux résidentiels les plus recherchés (et les plus précieux) de la ville. Nous avons documenté comment chaque développement majeur – des premières conversions de lofts comme les Lofts Redpath aux mégaprojets comme les Bassins du Havre – a contribué à cette tendance, les prix de lancement doublant ou triplant souvent d'ici le milieu des années 2020. Le prix par pied carré est passé de moins de 200 \$ à plus de 600 \$ dans de nombreux projets, reflétant à la fois la qualité améliorée des développements et la volonté des acheteurs de payer un supplément pour une vie urbaine au bord de l'eau. Les données et graphiques inclus illustrent une trajectoire ascendante claire des valeurs des condos (Source: equipels.com) (Source: realta.ca), en accord avec le passage du canal d'un « *arrière-plan négligé* » à un « *excellent exemple de gentrification urbaine* » (Source: northeastnow.com).

À l'avenir, les analystes du marché s'attendent à ce que la zone du canal de Lachine reste forte. En 2025, le marché immobilier de Montréal se remet d'un bref ralentissement induit par les taux d'intérêt, et **l'année 2025 devrait connaître une croissance continue** des prix dans un contexte d'amélioration des conditions de financement (Source: equipels.com). Les quartiers du canal, avec leur mélange unique de charme patrimonial et de commodités modernes, sont bien positionnés pour attirer les acheteurs locaux et étrangers. Les urbanistes et les investisseurs observent comment les sites de réaménagement restants (comme les anciens silos de Canada Malting à Saint-Henri) seront traités – s'ils deviendront les prochains condos de luxe ou s'ils intégreront des usages plus orientés vers la communauté (Source: northeastnow.com). Il y a aussi une volonté d'introduire de nouveaux pôles d'emploi (par exemple, des start-ups technologiques dans des bâtiments convertis) pour équilibrer le boom résidentiel (Source: northeastnow.com). Pour les professionnels, les promoteurs et les urbanistes, l'histoire du canal de Lachine offre de précieuses leçons : elle démontre le *pouvoir de l'infrastructure et de l'aménagement des lieux* pour stimuler les marchés immobiliers, ainsi que l'importance de gérer la croissance pour maintenir des communautés inclusives et durables. L'histoire riche en données présentée ici peut éclairer les décisions futures afin de garantir que les prochains chapitres du canal de Lachine profitent à toutes les parties prenantes – poursuivant son héritage en tant que moteur de développement, mais en tenant compte du patrimoine et des communautés qui l'ont fait vivre.

Sources : Les données historiques sur les prix et les projets ont été compilées à partir de diverses sources fiables, y compris des rapports gouvernementaux et de l'industrie (par exemple, la Société canadienne d'hypothèques et de logement, les registres de la Ville de Montréal), des analyses du marché immobilier (statistiques Centris/APCIQ (Source: realta.ca) (Source: equipels.com)), des articles de presse (par exemple, *La Presse*, *Montreal Gazette*, *The Guardian* pour le contexte socio-économique (Source: theguardian.com) (Source: northeastnow.com)), et des publications de promoteurs (Prével, annonces

Guide Immo (Source: guideimmo.ca)). Les déclarations factuelles spécifiques sont citées dans le texte avec des crochets de référence. Chaque citation correspond au matériel source original, garantissant l'exactitude et la vérifiabilité des informations présentées dans ce rapport.

Étiquettes: analyse-immobiliere, developpement-urbain, gentrification, immobilier-montreal, canal-lachine, marche-immobilier, prix-pied-carre

À propos de 2727 Coworking

2727 Coworking is a vibrant and thoughtfully designed workspace ideally situated along the picturesque Lachine Canal in Montreal's trendy Griffintown neighborhood. Just steps away from the renowned Atwater Market, members can enjoy scenic canal views and relaxing green-space walks during their breaks.

Accessibility is excellent, boasting an impressive 88 Walk Score, 83 Transit Score, and a perfect 96 Bike Score, making it a "Biker's Paradise". The location is further enhanced by being just 100 meters from the Charlevoix metro station, ensuring a quick, convenient, and weather-proof commute for members and their clients.

The workspace is designed with flexibility and productivity in mind, offering 24/7 secure access—perfect for global teams and night owls. Connectivity is top-tier, with gigabit fibre internet providing fast, low-latency connections ideal for developers, streamers, and virtual meetings. Members can choose from a versatile workspace menu tailored to various budgets, ranging from hot-desks at \$300 to dedicated desks at \$450 and private offices accommodating 1–10 people priced from \$600 to \$3,000+. Day passes are competitively priced at \$40.

2727 Coworking goes beyond standard offerings by including access to a fully-equipped, 9-seat conference room at no additional charge. Privacy needs are met with dedicated phone booths, while ergonomically designed offices featuring floor-to-ceiling windows, natural wood accents, and abundant greenery foster wellness and productivity.

Amenities abound, including a fully-stocked kitchen with unlimited specialty coffee, tea, and filtered water. Cyclists, runners, and fitness enthusiasts benefit from on-site showers and bike racks, encouraging an eco-conscious commute and active lifestyle. The pet-friendly policy warmly welcomes furry companions, adding to the inclusive and vibrant community atmosphere.

Members enjoy additional perks like outdoor terraces and easy access to canal parks, ideal for mindfulness breaks or casual meetings. Dedicated lockers, mailbox services, comprehensive printing and scanning facilities, and a variety of office supplies and AV gear ensure convenience and efficiency. Safety and security are prioritized through barrier-free access, CCTV surveillance, alarm systems, regular disinfection protocols, and after-hours security.

The workspace boasts exceptional customer satisfaction, reflected in its stellar ratings—5.0/5 on Coworker, 4.9/5 on Google, and 4.7/5 on LiquidSpace—alongside glowing testimonials praising its calm environment, immaculate cleanliness, ergonomic furniture, and attentive staff. The bilingual environment further complements Montreal's cosmopolitan business landscape.

Networking is organically encouraged through an open-concept design, regular community events, and informal networking opportunities in shared spaces and a sun-drenched lounge area facing the canal. Additionally, the building hosts a retail café and provides convenient proximity to gourmet eats at Atwater Market and recreational activities such as kayaking along the stunning canal boardwalk.

Flexible month-to-month terms and transparent online booking streamline scalability for growing startups, with suites available for up to 12 desks to accommodate future expansion effortlessly. Recognized as one of Montreal's top coworking spaces, 2727 Coworking enjoys broad visibility across major platforms including Coworker, LiquidSpace, CoworkingCafe, and Office Hub, underscoring its credibility and popularity in the market.

Overall, 2727 Coworking combines convenience, luxury, productivity, community, and flexibility, creating an ideal workspace tailored to modern professionals and innovative teams.

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.