Les plus grands propriétaires de bureaux à Montréal : Qui détient la ligne d'horizon de la ville ?

By 2727 Coworking Publié le 19 mai 2025 30 min de lecture

Les plus grands propriétaires de bureaux de Montréal : Qui possède la silhouette urbaine de la ville ?

Introduction : Les géants des bureaux de Montréal

La silhouette urbaine et les centres commerciaux du centre-ville de Montréal sont largement façonnés par une poignée de grands propriétaires de bureaux. Ces propriétaires – allant des promoteurs privés locaux aux investisseurs institutionnels mondiaux – contrôlent des millions de pieds carrés d'espaces de bureaux et bon nombre des bâtiments emblématiques de la ville. Dans cet article, nous dressons le profil des plus grands propriétaires de bureaux à Montréal (en 2024-2025), en soulignant leurs portefeuilles, leur statut public ou privé, leurs propriétés clés et leur influence sur le marché immobilier de la ville. Nous examinons également les tendances en matière de location de bureaux et les nouvelles récentes (ventes, projets, changements de stratégie) ayant un impact sur ces propriétaires. L'objectif est de donner une image claire de qui possède les bureaux de Montréal et comment ils naviguent dans un marché de bureaux en mutation.

Ivanhoé Cambridge : Propriétaire institutionnel d'un campus emblématique

Profil : Ivanhoé Cambridge est la branche immobilière de la Caisse de dépôt et placement du Québec (CDPQ) et figure parmi les plus grandes sociétés immobilières au monde (Source: en.wikipedia.org). Basée à Montréal, cet investisseur institutionnel possède et développe des propriétés à l'échelle mondiale – et maintient une participation significative dans le marché des bureaux de sa ville d'origine.

Statut public ou privé : Ivanhoé Cambridge n'est **pas cotée en bourse** ; c'est un **investisseur institutionnel privé** (une filiale de la caisse de retraite publique CDPQ). Ses ressources et sa vision à long terme en font une présence stable dans l'immobilier montréalais.

Principales propriétés montréalaises : Le fleuron d'Ivanhoé Cambridge à Montréal est la **Place Ville Marie (PVM)**, l'emblématique complexe de bureaux cruciforme au cœur du centre-ville (Source: renx.ca). Ivanhoé Cambridge est propriétaire de la PVM dans son intégralité depuis 2004 (Source: renx.ca).

- *Place Ville Marie :* Un campus de cinq immeubles de bureaux interconnectés et un centre commercial souterrain, totalisant environ **3,4 millions de pieds carrés** (Source: renx.ca). La tour 1 PVM de 47 étages offre à elle seule environ 1,5 million de pieds carrés d'espaces de bureaux de catégorie AAA (Source: renx.ca). La PVM abrite de grandes entreprises locataires et est souvent considérée comme le « cœur de Montréal » (Source: renx.ca). Ivanhoé Cambridge

a récemment investi 200 millions de dollars pour rénover l'esplanade et les commodités de la PVM dans le cadre d'une revitalisation du centre-ville (Source: renx.ca), afin de maintenir ce complexe sexagénaire compétitif et dynamique.

- *Maison Manuvie :* Une tour de bureaux de catégorie AAA de 27 étages et de **484 000 pieds carrés** construite en 2017 (au 900, de Maisonneuve O.), codéveloppée par Ivanhoé Cambridge et Manulife. En 2021, Ivanhoé a vendu sa participation de 50 % à LaSalle Investment Management (Source: renx.ca). Même après la vente, l'immeuble demeure un ajout récent important à l'inventaire de bureaux de Montréal, abritant des locataires comme Deloitte et Manulife.

- *Projets Nouveau Centre :* Ivanhoé Cambridge a piloté l'initiative **« Nouveau Centre »** – un investissement d'un milliard de dollars dans le centre-ville de Montréal qui comprenait la rénovation de la PVM, la revitalisation du Centre Eaton et de l'Hôtel Reine Elizabeth, et la construction de la Maison Manuvie (Source: renx.ca). Bien que le Centre Eaton et l'Hôtel Reine Elizabeth soient des actifs de commerce de détail/hôtellerie, cet investissement souligne l'influence d'Ivanhoé dans la formation de l'expérience du centre-ville autour de ses propriétés de bureaux.

Influence sur le marché : En tant que propriétaire institutionnel aux poches profondes, Ivanhoé Cambridge adopte une **approche à long terme, axée sur la stabilité**. Elle peut entreprendre des améliorations à grande échelle (comme la transformation de la PVM en un campus d'affaires moderne) pour maintenir l'attractivité de ses propriétés (Source: placevillemarie.com). Les vastes commodités de la PVM (restaurants, galerie commerciale, espace événementiel) et son intégration avec la ville souterraine de Montréal établissent une barre haute pour l'expérience de bureau au centre-ville, poussant les autres propriétaires à se moderniser. Les décisions d'Ivanhoé Cambridge (telles que la cession de certains actifs ou l'investissement dans de nouveaux développements) signalent également la confiance (ou la prudence) sur le marché montréalais. Par exemple, sa vente de tours non essentielles (comme la cession d'actifs plus anciens, le 1000 de La Gauchetière, à des acheteurs locaux en 2021) et sa concentration sur les projets phares suggèrent une stratégie de **concentration sur les propriétés de premier ordre**. Globalement, Ivanhoé Cambridge demeure un propriétaire pilier : son engagement envers Montréal stimule souvent le sentiment du marché, et ses propriétés (en particulier la PVM) attirent constamment des locataires de premier ordre.

Nouvelles récentes : Ces dernières années, Ivanhoé Cambridge a recalibré son portefeuille de bureaux montréalais. Outre la refonte de la PVM, les nouvelles notables incluent la **vente du 1000 De La Gauchetière Ouest** (la plus haute tour de bureaux de Montréal) à des investisseurs locaux en 2021 (Source: renx.ca) (plus de détails ci-dessous) et l'**ouverture de nouvelles commodités à la**

PVM (comme une spectaculaire sculpture d'anneau illuminé sur l'Esplanade de la PVM dévoilée en 2022 (Source: renx.ca), et une nouvelle aire de restauration). Ivanhoé Cambridge a également adopté les tendances des bureaux flexibles à la PVM, en s'associant avec le fournisseur d'espaces de coworking WeWork pour offrir un espace « Powered by WeWork » exclusivement aux locataires de la PVM (Source: wework.com). Ces initiatives illustrent comment même un propriétaire historique s'adapte aux besoins modernes des locataires, en mettant l'accent sur la collaboration, la culture et la commodité dans ses propriétés.

Allied Properties REIT : Chef de file des espaces de bureaux créatifs

Profil : Allied Properties Real Estate Investment Trust est **une FPI publique** (TSX: AP.UN) axée sur les **propriétés de bureaux urbains**, en particulier les bâtiments historiques réaménagés et les espaces de travail modernes « créatifs ». Basée à Toronto, Allied a établi une empreinte majeure à Montréal au cours des 15 dernières années (Source: commercialsearch.com), ciblant les quartiers prisés par les entreprises technologiques, médiatiques et créatives.

Statut public ou privé : Allied est **cotée en bourse** et doit rapporter ses résultats financiers. Elle opère dans plusieurs villes canadiennes, Montréal étant l'un de ses marchés clés.

Portefeuille montréalais : En 2019, Allied possédait **20 propriétés urbaines à Montréal totalisant 5,6 millions de pieds carrés** (Source: commercialsearch.com), et elle s'est étendue depuis. La stratégie d'Allied à Montréal a été d'acquérir à la fois des tours classiques du centre-ville et des campus uniques de style loft :

- *Tours du centre-ville :* En 2019, Allied a fait sensation en acquérant le **700 de La Gauchetière Ouest** – une tour de bureaux de 28 étages et d'environ 936 000 pieds carrés – pour 322,5 millions de dollars (Source: tsinetwork.ca) (Source: commercialsearch.com). Cet achat (auprès de Dream Office REIT) a donné à Allied une tour conventionnelle de premier plan dans le quartier des affaires sud, près du Centre Bell. L'immeuble était loué à 96 % au moment de la vente (Source: commercialsearch.com), et Allied a même exploré la création d'un « centre de données urbain » dans l'espace inutilisé (Source: commercialsearch.com). Allied a également acheté le **Centre de commerce mondial de Montréal (747, Square Victoria)** pour 276 millions de dollars en 2019 (Source: avisonyoung.co.uk), ajoutant 562 000 pieds carrés de bureaux dans un complexe historique à la jonction Vieux-Montréal–Centre-ville. Ces acquisitions ont signalé l'engagement d'Allied envers le **cœur de Montréal**.

- *Campus créatifs :* Allied est reconnue pour son portefeuille dans des zones comme le **Mile End** et le **Sud-Ouest**. Parmi ses propriétés notables figurent les bâtiments jumeaux **5445 et 5455, avenue De Gaspé** – près de **970 000 pieds carrés** d'anciennes usines textiles converties qui abritent désormais des entreprises technologiques et des start-ups (Source: commercialsearch.com). Elle possède également la **Cité Multimédia** (958 000 pieds carrés répartis sur plusieurs bâtiments) et **Le Nordelec** (877 000 pieds carrés, un entrepôt industriel converti) (Source: commercialsearch.com), deux grands campus réaffectés en bureaux modernes. Ces propriétés répondent aux besoins des secteurs montréalais en plein essor du jeu vidéo, de l'IA et des logiciels, offrant le charme des murs de briques et poutres apparentes avec une infrastructure moderne.

- *Place Gare Viger :* En 2021, Allied a accepté d'acquérir la portion bureaux de la **Place Gare Viger**, un réaménagement mixte d'un million de pieds carrés (Source: renx.ca). Cela comprend l'historique Château Viger (un hôtel de gare du XIXe siècle transformé en bureaux) et une toute nouvelle tour de bureaux adjacente, dont Novartis est le locataire principal (Source: renx.ca). Le projet combiné élargit le portefeuille d'Allied d'environ 330 000 pieds carrés supplémentaires une fois entièrement finalisé. L'achat anticipé de ce développement par Allied pour environ 250 millions de dollars (Source: renx.ca) souligne sa **confiance dans la demande de bureaux à Montréal**, en particulier pour les sites distinctifs et riches en commodités (la Gare Viger a également attiré l'entreprise technologique Lightspeed comme locataire majeur).

Influence sur le marché : Allied est devenue un **propriétaire immobilier majeur pour les industries TMT (technologie, médias, télécommunications) et créatives de Montréal**. En rénovant des bâtiments plus anciens en bureaux branchés, Allied a contribué à déclencher la renaissance de zones comme le Mile End en tant que sous-marchés de bureaux viables. Sa présence offre aux petites entreprises une alternative aux tours corporatives traditionnelles, ce qui **diversifie la composition des locataires** au centre-ville. L'accent mis par Allied sur les espaces collaboratifs et les bâtiments de caractère pousse également le marché vers des environnements de travail plus innovants. Sur le marché plus large, la taille d'Allied (environ 10,6 milliards de dollars d'actifs à l'échelle nationale) et son statut public signifient que sa performance est suivie de près. En 2024, Allied a rapporté que Montréal et Toronto devraient être en tête des gains d'occupation à mesure que le marché des bureaux se redresse (Source: renx.ca) (Source: renx.ca). En effet, le **taux de location** d'Allied était d'environ 87 % fin 2024 et la FPI vise à dépasser 90 % d'ici fin 2025 (Source: renx.ca), signalant l'optimisme. La volonté d'Allied de se défaire d'actifs non essentiels – elle a vendu quatre immeubles montréalais à faible rendement en 2024 (Source: renx.ca) – affecte également l'offre locale. En élaguant les propriétés plus anciennes ou périphériques (probablement des bureaux de catégorie B) et en se concentrant sur les propriétés de premier ordre, Allied peut

indirectement libérer des stocks plus anciens qui pourraient être repositionnés par d'autres acteurs (ou même convertis à d'autres usages). Essentiellement, Allied **façonne l'extrémité qualitative du spectre des bureaux de Montréal**, investissant dans des rénovations de premier ordre et de nouveaux projets qui élèvent la barre des environnements de travail.

Nouvelles récentes : Les dernières années ont vu Allied **gérer activement son portefeuille** au milieu des défis de la pandémie. En 2024, la FPI a vendu plusieurs immeubles montréalais pour un total de 229 millions de dollars, dans le cadre de la cession d'actifs « non essentiels » (Source: renx.ca) – une indication qu'elle se rationalise pour se concentrer sur ses bureaux les plus performants. Malgré un climat de location de bureaux difficile, Allied a noté une amélioration de la dynamique de location avec de nombreuses visites et expansions en discussion, et elle attribue à Montréal (ainsi qu'à Toronto) une grande partie de son nouveau volume de location (Source: renx.ca) (Source: renx.ca). L'occupation d'Allied à Montréal s'est maintenue autour de 85 % tout au long de 2024 et s'améliore. Du côté du développement, l'achèvement des bureaux de la **Place Gare Viger** fin 2022 (avec Allied prenant possession (Source: finance.yahoo.com)) a été un point fort, apportant un mélange de patrimoine et d'espaces de travail modernes sur le marché. L'approche d'Allied consistant à offrir des commodités de haute technologie dans des coquilles historiques s'est également avérée résiliente – par exemple, ses propriétés ont continué d'attirer des locataires du secteur technologique même avec l'augmentation du télétravail, en partie grâce aux environnements uniques qu'elles offrent. Globalement, Allied reste optimiste quant à Montréal ; son PDG a noté qu'ils « s'attendent à surperformer le marché » et constatent un changement de certaines entreprises recherchant à nouveau de **plus grands espaces à Montréal** fin 2024 (Source: renx.ca). Cela est de bon augure pour le portefeuille considérable d'Allied, composé de bureaux créatifs et corporatifs.

Géants locaux : Groupe Mach et Groupe Petra

Deux des acteurs immobiliers québécois – le **Groupe Mach** et le **Groupe Petra** – sont devenus des forces dominantes dans le paysage des bureaux de Montréal. Souvent partenaires sur de grandes transactions, Mach et Petra ont, à eux deux, acquis bon nombre des tours de bureaux les plus célèbres de la ville. Leur ascension illustre une tendance des **investisseurs privés locaux** à prendre possession d'actifs autrefois détenus par des FPI nationales ou des caisses de retraite, gardant le contrôle « entre les mains du Québec ». Voici un aperçu de ces deux entreprises :

Groupe Mach – *Privé* : Mach est **l'un des plus grands propriétaires et développeurs immobiliers privés du Canada** (Source: renx.ca). Dirigé par son fondateur Vincent Chiara et basé à Montréal, le portefeuille de Mach s'étend sur plus de **150 bâtiments et 30 millions de pieds carrés à travers le Québec** (bureaux, commerces de détail, industriel, résidentiel) (Source: renx.ca) (Source: newswire.ca). Mach a fait les manchettes en 2021-2022 en acquérant une partie significative de l'ancien portefeuille de la FPI Cominar dans une transaction de 1,5 milliard de dollars (Source: machcapital.ca) (Source: newswire.ca). Cela comprenait des dizaines de propriétés de bureaux et de commerces de détail (totalisant environ 9 millions de pieds carrés) à Montréal, Québec et Ottawa (Source: newswire.ca). Mach **détient généralement les actifs à long terme** et est connue pour son approche entrepreneuriale et pratique de la location et du développement.

Groupe Petra – *Privé* : Petra est une autre société immobilière privée basée à Montréal, souvent partenaire de Mach dans les investissements. Petra possède et gère environ **9,5 millions de pieds carrés d'espace dans 55 propriétés** (principalement sur l'île de Montréal, plus quelques-unes à Québec et Toronto) (Source: renx.ca). La stratégie de Petra se concentre sur les immeubles de bureaux et à usage mixte, et elle s'est forgé une réputation de propriétaire d'**adresses prestigieuses au centre-ville**. En fait, le portefeuille de Petra comprend des participations (souvent via une coentreprise avec Mach) dans de nombreux monuments montréalais (Source: renx.ca).

Immeubles clés détenus (Mach/Petra) : Ensemble, Mach et Petra contrôlent désormais une liste des tours de bureaux les plus reconnaissables de Montréal – un changement spectaculaire survenu au cours des 5 dernières années. Certaines de leurs propriétés de haut niveau comprennent :

- **1000 De La Gauchetière Ouest (Le 1000)** – La tour de 51 étages et 673 pieds qui est le plus haut immeuble de bureaux de Montréal (Source: renx.ca). Mach et Petra ont finalisé l'acquisition de cette propriété phare en 2021 (Source: renx.ca), marquant l'une des plus importantes transactions immobilières de bureaux de la ville. *Le 1000* (construit en 1992) dispose d'environ 1,1 million de pieds carrés d'espace et de locataires comme CGI. L'achat auprès d'Ivanhoé Cambridge (Source: renx.ca) a démontré la confiance de Mach/Petra dans l'avenir du centre-ville, même au milieu de l'incertitude liée à la pandémie.

- **Édifice Sun Life (1155 Metcalfe)** – Un bâtiment historique de style beaux-arts de 24 étages faisant face au Square Dorchester, emblématique par ses colonnes de calcaire. Mach/Petra a acquis la propriété (aux côtés de la Financière Sun Life en tant que partenaire minoritaire) de ce bâtiment emblématique de 1,1 million de pieds carrés lors de l'acquisition du portefeuille Cominar (Source: cominar.com) (Source: renx.ca). Posséder l'édifice Sun Life, construit en 1918

– qui fut autrefois le plus grand bâtiment de l'Empire britannique – est une victoire de prestige. Ils ont depuis obtenu une certification de durabilité **BOMA BEST Platine** pour cette propriété centenaire (Source: sunlifebuilding.ca), signalant un investissement continu dans son entretien.

- **Place Victoria (Tour de la Bourse, 800 Square Victoria)** – Un gratte-ciel moderniste de 47 étages (l'ancienne Tour de la Bourse de Montréal). Mach et Petra possèdent conjointement la Place Victoria (Source: renx.ca), qui demeure une adresse clé dans le quartier financier. Elle offre environ 1 million de pieds carrés de bureaux et abrite des entreprises comme RBC Marchés des Capitaux.

- **Tour CIBC (1155 René-Lévesque O.)** – Un autre gratte-ciel montréalais au centre-ville (45 étages, près de 1 million de pieds carrés), codétenu par Petra et Mach (Source: renx.ca). Cette tour de 1962, adjacente au Square Dorchester, abrite la CIBC et d'autres locataires corporatifs.

- **1100 René-Lévesque Ouest (Tour Banque Laurentienne)** – Une tour de catégorie A de 27 étages (environ 560 000 pieds carrés) que Mach et Petra ont acquise d'Oxford Properties en 2020 pour un montant rapporté de 225 millions de dollars (Source: renx.ca) (Source: renx.ca). Cet immeuble (LEED Platine, construit en 1986) est situé à côté du Centre Bell et a consolidé la mainmise de Mach/Petra sur le centre-ville.

- **Tour KPMG (600 de Maisonneuve O.)** – À la mi-2023, Mach et Petra se sont associés pour acheter cette importante tour de bureaux de 35 étages connue sous le nom de Tour KPMG, qui abrite KPMG, Gildan, Telus et d'autres (Source: canadianlawyermag.com). Cela a encore étendu leur domination au centre-ville.

(Cette liste n'est pas exhaustive — le duo Mach/Petra possède également plusieurs immeubles de bureaux plus petits et plusieurs centres commerciaux via la branche de vente au détail de Mach. Mais les propriétés ci-dessus sont parmi les plus grandes et les plus influentes.)

Influence sur le marché : L'ascension de Mach et Petra en tant que propriétaires a considérablement **« localisé » la structure de propriété du marché des bureaux de Montréal**. En maintenant des tours emblématiques sous propriété québécoise, ils alignent sans doute leurs intérêts avec le développement économique de la ville – Vincent Chiara de Mach a exprimé sa fierté de maintenir ces actifs localement (Source: newswire.ca). Leur vaste portefeuille leur permet d'être très **compétitifs et flexibles en matière de location**. Par exemple, avec de nombreuses options sous un même toit, un locataire cherchant à réduire sa taille dans un immeuble Mach/Petra pourrait se relocaliser au sein de leur portefeuille, ou de nouveaux locataires peuvent se voir offrir de l'espace dans plusieurs propriétés. Cette envergure donne également à Mach/Petra du poids dans les négociations de marché et les incitations aux locataires. Il est à noter que bon nombre de leurs

acquisitions ont eu lieu pendant une période de vacance plus élevée et de perturbation due au télétravail, suggérant qu'ils sont **optimistes quant à la reprise du centre-ville**. En investissant des centaines de millions dans l'immobilier montréalais alors que d'autres étaient prudents, Mach et Petra ont envoyé un signal fort de confiance. Ils ont également indiqué des plans pour **améliorer et moderniser** leurs actifs plus anciens – par exemple, la modernisation des systèmes dans les bâtiments patrimoniaux (Sun Life) ou l'amélioration des commodités pour concurrencer les bureaux plus récents. Leur influence s'étend à la formation de l'avenir de l'horizon : Mach, en particulier, est un développeur actif proposant de nouveaux projets (la firme a lancé des concepts de gratte-ciel à usage mixte et a participé à l'appel d'offres pour le site du siège social de Transat, etc.). Dans l'ensemble, Mach et Petra sont devenus des acteurs majeurs dont les décisions de conserver, de réaménager ou potentiellement de convertir certains bâtiments auront un impact sur la trajectoire du centre-ville.

Nouvelles récentes : Les grandes manœuvres du partenariat Mach-Petra ont principalement eu lieu en 2021-2022. En octobre 2021, dans le cadre de la privatisation du FPI Cominar, **Mach a accepté d'acheter 42 propriétés** (environ 9 millions de pieds carrés), dont de nombreux bureaux (Source: newswire.ca). Cette transaction a été finalisée début 2022, propulsant Mach au statut de propriétaire de premier plan. À la mi-2022, Mach/Petra avait finalisé les acquisitions du **1000 De La Gauchetière** (Source: renx.ca) et du **1100 René-Lévesque O.** (Source: renx.ca). En 2023, ils ont complété l'achat du **600 de Maisonneuve O. (Tour KPMG)** (Source: costar.com). Ces achats figuraient parmi les **plus importantes transactions immobilières commerciales à Montréal** au cours de ces années. Malgré les préoccupations concernant les postes vacants dans les bureaux, Mach a publiquement exprimé sa confiance, citant une vision à long terme pour ces actifs (Source: newswire.ca). Ils ont également été actifs dans la location : par exemple, en obtenant que des locataires comme la banque coopérative Desjardins s'agrandissent dans certaines de leurs tours. À l'avenir, l'un des défis auxquels ils sont confrontés est la location d'une grande superficie dans un marché plus souple – mais leur connaissance locale et leurs avoirs diversifiés leur donnent les outils pour y faire face. Mach a également fait les manchettes en dehors des espaces de bureaux purs, notamment en proposant la conversion d'une partie du bâtiment La Maison Simons du centre-ville en bureaux (un projet mixte unique) et en plaidant pour des incitations à la revitalisation du centre-ville. Pour les locataires et les observateurs, Mach et Petra sont des propriétaires à surveiller, car tout futur **rééquilibrage de portefeuille ou développement de leur part modifiera considérablement le paysage commercial de Montréal**.

Cadillac Fairview et autres acteurs institutionnels

Tous les principaux bureaux de Montréal ne sont pas détenus par des FPI ou des firmes privées locales. Plusieurs **investisseurs et développeurs institutionnels** détiennent également des propriétés clés, soutenus par de grands fonds de pension ou des compagnies d'assurance. Le plus important est peut-être **Cadillac Fairview (CF)** :

Cadillac Fairview – *Privée (Détenue par un fonds de pension)* : Cadillac Fairview est détenue par le Régime de retraite des enseignantes et des enseignants de l'Ontario et gère un portefeuille immobilier de plus de 35 milliards de dollars à travers le Canada, incluant 62 propriétés emblématiques (Source: cadillacfairview.com). À Montréal, CF est surtout connue pour sa propriété des centres commerciaux du centre-ville, mais elle possède également d'importants actifs de bureaux :

- *Bureaux de Cadillac Fairview :* CF a développé et possède la **Tour Deloitte** au 1190, avenue des Canadiens-de-Montréal – une tour de bureaux de 26 étages, certifiée LEED Platine, achevée en 2015 dans le cadre du district Centre Bell/Quad Windsor. La Tour Deloitte a ajouté environ 500 000 pieds carrés d'espace de catégorie A (les locataires incluent Deloitte, Miller Thomson et Rio Tinto). La vision de CF pour le **Quad Windsor** est un développement multi-phases de **plus de 4 millions de pieds carrés** d'espaces de bureaux, résidentiels et commerciaux à proximité du Centre Bell (Source: newswire.ca). Au-delà de la Tour Deloitte, CF a des plans sur la table pour un autre grand gratte-ciel de bureaux dans cette zone (bien que le calendrier puisse dépendre des conditions du marché). CF est également copropriétaire de la composante bureaux du **Centre Eaton de Montréal / 1501 McGill College** (attachée au centre commercial) et gère les niveaux de bureaux connectés de la **Place Montréal Trust**. Ceux-ci contribuent à des centaines de milliers de pieds carrés d'espace de bureaux intégrés aux complexes commerciaux du centre-ville.

- *Influence et stratégie :* En tant que **développeur soutenu par un fonds de pension**, CF cible généralement les locataires de premier ordre et la valeur à long terme. Sa stratégie à Montréal a été de tirer parti du succès de la zone du Centre Bell – créant essentiellement un nouveau quartier d'affaires au sud du boulevard René-Lévesque. La capacité de CF à exécuter de grands projets est évidente à Toronto (par exemple, l'immense Centre TD du centre-ville et le CF Eaton Centre là-bas), et à Montréal, elle s'efforce de manière similaire de créer un pôle à usage mixte. La **vision Quad Windsor** de l'entreprise pourrait redéfinir l'extrémité sud-ouest du centre-ville, avec des bureaux modernes attirant les entreprises qui recherchent des espaces flambant neufs (la Tour Deloitte a été la première grande tour de bureaux privée de Montréal en 20 ans,

et elle a été louée rapidement). Les développements de CF visent également souvent une conception durable et des commodités de haute qualité, rehaussant la barre de la qualité. Bien que CF soit moins dominante à Montréal qu'à Toronto ou Vancouver, sa présence ajoute une **dynamique concurrentielle pour les autres propriétaires** chaque fois que de nouveaux espaces CF sont mis sur le marché. Par exemple, le succès de la Tour Deloitte a peut-être incité les propriétaires plus anciens à rénover pour retenir les locataires.

Autres propriétaires institutionnels :
Outre CF, quelques autres grands investisseurs détiennent une ou deux propriétés de bureaux montréalaises importantes :

- **BentallGreenOak / Sun Life (1250 René-Lévesque Ouest) :** Le gratte-ciel de 47 étages au 1250, René-Lévesque O. (également connu sous le nom de Tour IBM-Marathon ou Édifice RBC) a été vendu en 2019 par Oxford Properties et Investissements PSP à un consortium dirigé par **BentallGreenOak** et Sun Life (Source: renx.ca). BentallGreenOak (un gestionnaire d'actifs détenu par la Financière Sun Life) a acquis la tour au nom de son **Fonds de propriétés canadiennes de premier ordre** et du compte général de la Financière Sun Life (Source: renx.ca). Le prix d'achat a été rapporté à environ 450 millions de dollars (Source: renx.ca), l'un des plus élevés pour un bureau montréalais. Cette tour de catégorie AAA (environ 1 million de pieds carrés) est un actif de prestige avec des locataires comme RBC et des cabinets d'avocats. Ses propriétaires sont des **investisseurs institutionnels privés** (Sun Life est cotée en bourse en tant qu'assureur, mais ses investissements immobiliers sont privés). Leur influence se situe principalement au niveau de l'immeuble – s'assurant que le 1250 demeure une propriété de premier ordre grâce à des améliorations de capital et des services aux locataires. Cette vente a illustré comment le capital mondial valorise toujours les meilleurs bâtiments de Montréal, même si des firmes locales en ont acheté d'autres.

- **Manuvie / LaSalle (Maison Manuvie) :** Comme mentionné, la **Financière Manuvie** a codéveloppé la tour Maison Manuvie et en conserve une participation de 50 %, LaSalle Investment (un gestionnaire de fonds mondial) possédant l'autre moitié (Source: renx.ca). Les deux sont des acteurs institutionnels (Manuvie est un assureur, LaSalle fait partie de JLL). Ils veillent à ce que cette nouvelle tour reste positionnée pour attirer des locataires de premier ordre, et son succès peut encourager de nouveaux investissements dans de nouvelles constructions.

- **Desjardins (Complexe Desjardins) :** Le **Complexe Desjardins** est un complexe à usage mixte (bureaux, commerces, hôtel) s'étendant sur un pâté de maisons entier du centre-ville. Il sert de siège social au Mouvement Desjardins (la plus grande coopérative de crédit du Canada).

Desjardins est propriétaire du complexe. Bien qu'il ne s'agisse pas d'un propriétaire commercial en soi (les bureaux abritent principalement Desjardins et des agences gouvernementales québécoises), tout espace vacant est loué, faisant de Desjardins un propriétaire notable. L'ampleur du complexe (environ 1,6 million de pieds carrés de bureaux) signifie qu'il peut avoir un impact sur les statistiques de vacance. Desjardins a investi dans des améliorations et dans l'organisation d'événements publics dans son atrium, contribuant ainsi à la vitalité du centre-ville.

- **Gouvernement et autres :** Le gouvernement fédéral possède le **Complexe Guy-Favreau** et d'autres immeubles de bureaux pour ses ministères, et le gouvernement du Québec possède également certains bâtiments. Ce ne sont pas des « propriétaires » traditionnels puisqu'ils occupent eux-mêmes l'espace, mais ils retirent une partie de l'inventaire du marché multi-locataires. De plus, certaines **firmes familiales et de plus petits investisseurs** détiennent quelques bureaux au centre-ville. Par exemple, *Kevric Immobilier* (un développeur montréalais) possède la **Place Bonaventure** (l'une des plus grandes empreintes du centre-ville avec 3,1 millions de pieds carrés, incluant l'espace d'exposition) (Source: en.wikipedia.org) (Source: en.wikipedia.org) et l'ancien siège social de la Banque Nationale au 600, De La Gauchetière O. Kevric convertit et reloue ces propriétés plus anciennes et difficiles – notamment en signant un accord pour relocaliser le siège social du CN au 600 DLG après une rénovation extensive d'ici 2028 (Source: prnewswire.com). Bien que le portefeuille de Kevric soit plus petit, ses projets (et des efforts similaires d'autres) jouent un rôle spécialisé dans la **modernisation du parc de bureaux vieillissant** et la prévention de l'inoccupation de grands blocs.

Influence : Les propriétaires institutionnels comme CF et BentallGreenOak se concentrent généralement sur les **actifs ou développements de premier ordre, bien loués**, ce qui signifie qu'ils contribuent à un taux de vacance relativement faible et à des espaces de haute qualité sur le marché. Leurs développements (par exemple ceux de CF) augmentent l'*offre de bureaux de premier ordre* qui peuvent attirer de nouvelles entreprises à Montréal (un point positif) mais aussi rehausser la barre concurrentielle pour les bâtiments de catégorie B plus anciens (un défi pour les autres propriétaires). De plus, ces acteurs ont souvent le capital nécessaire pour traverser les ralentissements sans réduire drastiquement les loyers, aidant ainsi à maintenir la **stabilité des loyers haut de gamme**. Par exemple, malgré les pressions de la pandémie, les *loyers des bureaux AAA du centre-ville de Montréal sont restés solides – dépassant 70 $ par pied carré brut dans certains cas* (Source: cresa.com) – une tendance soutenue par des propriétaires comme CF ou Manuvie qui maintiennent fermement les prix des espaces de premier ordre. D'un autre côté, leur approche sélective (ils n'achèteront généralement pas de bâtiments plus anciens en difficulté) signifie qu'ils laissent de la place aux entrepreneurs locaux pour s'en occuper. Dans l'ensemble, la

présence de propriétaires institutionnels bien financés garantit que Montréal continue de voir des **projets de classe mondiale et des bâtiments gérés professionnellement**, complétant les groupes de propriétaires locaux.

Nouvelles récentes : La grande nouvelle récente dans cette catégorie a été l'achèvement et l'ouverture du **nouveau siège social de la Banque Nationale** en 2023. Située au 800, rue Saint-Jacques O., cette tour de 40 étages (200 m de haut) est instantanément devenue le troisième plus haut bâtiment de Montréal (Source: en.wikipedia.org). Elle a été développée par un partenariat incluant Broccolini (un développeur montréalais) et, vraisemblablement, des investisseurs institutionnels, et la Banque Nationale en est l'unique occupant (Source: en.wikipedia.org). Bien que la Banque Nationale possède désormais également la partie bureaux d'un immeuble adjacent au 700, Saint-Jacques (Source: renx.ca), l'introduction du nouveau siège social a été un regain de confiance pour le centre-ville – la première tour bancaire majeure en des décennies. Ailleurs, les progrès du Quad Windsor de Cadillac Fairview ont ralenti compte tenu des conditions du marché, mais des plans sont toujours en place pour la construction future de bureaux lorsque la demande se rétablira. Pendant ce temps, en 2019, Oxford Properties a **quitté le marché des bureaux de Montréal** en vendant ses derniers actifs du centre-ville (1250 René-Lévesque et 1100 René-Lévesque) aux acheteurs susmentionnés (Source: avisonyoung.co.uk), un changement notable dans le paysage institutionnel. Cela dit, d'autres investisseurs mondiaux (LaSalle, Bentall, etc.) ont comblé le vide. À l'avenir, tout nouveau développement de bureaux impliquera probablement ces acteurs institutionnels, car ils disposent du capital nécessaire pour les grands projets – mais ils seront prudents, attendant probablement que le taux de vacance se resserre avant de lancer la construction de la prochaine grande tour.

Tendances en matière de location et d'occupation de bureaux

Tous ces propriétaires naviguent dans un **marché de bureaux post-pandémique dynamique** à Montréal. Voici les principales tendances qui les affectent et comment ils y répondent :

- **Augmentation de l'inoccupation, fuite vers la qualité :** Le taux d'inoccupation des bureaux dans le Grand Montréal était d'environ **19,1 % fin 2024** (Source: cresa.com), en hausse par rapport aux niveaux pré-pandémiques. Cependant, cette inoccupation est **inégalement répartie**. Les immeubles de Classe B plus anciens affichent un taux d'inoccupation supérieur à 22 % (Source: cresa.com), tandis que les immeubles de Classe AAA de premier ordre au centre-ville s'en sortent beaucoup mieux (certains avec moins de 10 % d'inoccupation) (Source: cresa.com). Cette « fuite vers la qualité » profite aux propriétaires d'immeubles haut

de gamme (comme PVM, 1250 René-Lévesque, nouvelles constructions) car les locataires cherchent à attirer leurs employés avec de meilleurs espaces. Par exemple, les propriétaires signalent que les entreprises qui encouragent le retour au bureau **réduisent souvent leur empreinte mais optent pour des immeubles de meilleure qualité** (Source: cresa.com) – ce qui signifie qu'elles paieront pour les commodités et l'emplacement, tout en se débarrassant de l'espace excédentaire ailleurs. Cela a poussé les propriétaires d'immeubles de catégorie intermédiaire à investir dans des améliorations ou à faire face à des vacances prolongées. Nous observons des réponses comme Mach et Petra investissant dans la durabilité et des systèmes modernes pour des tours historiques afin de les maintenir attrayantes (Source: sunlifebuilding.ca), ou Kevric ajoutant littéralement des fenêtres et des commodités à des espaces auparavant sans fenêtres à la Place Bonaventure pour la repositionner. Les propriétaires **offrent également plus d'incitations** (allocations pour l'aménagement des locataires, loyer gratuit) pour garantir les baux, en particulier dans les propriétés de Classe B/C (Source: cresa.com).

- **Travail hybride et réduction de l'espace :** La plupart des employeurs montréalais ont adopté le travail hybride, ce qui entraîne en moyenne des **besoins en espace plus petits par locataire**. Même si certaines embauches augmentent, les entreprises pourraient ne pas prendre beaucoup d'espace de bureau supplémentaire en raison des horaires flexibles. Les propriétaires voient des locataires réduire la taille de leurs bureaux ou ne pas renouveler des étages entiers. En réponse, les grands propriétaires sont devenus **plus flexibles dans les structures de location**. Par exemple, l'offre d'un espace de coworking propulsé par WeWork à PVM par Ivanhoé Cambridge (Source: wework.com) est un moyen d'accueillir les locataires qui souhaitent des espaces à court terme ou des espaces de transition. De nombreux grands propriétaires réaffectent des parties d'immeubles en commodités partagées pour les locataires – centres de conférence, salons, installations de fitness – afin de rendre le retour au bureau plus attrayant et de compenser la réduction de l'espace privé. La tendance générale à l'**augmentation des espaces de sous-location** (les sous-locations représentent maintenant environ 15,8 % de l'espace disponible à Montréal (Source: cresa.com)) signifie également que les propriétaires sont confrontés à la concurrence des espaces meublés par les locataires qui arrivent sur le marché. Certains propriétaires ont proactivement repris et redécoupé de grands blocs qui avaient été mis en sous-location afin de reprendre le contrôle de l'offre et de maintenir leur pouvoir de fixation des prix.

- **Ralentissement des nouvelles constructions :** Compte tenu de l'augmentation des taux d'inoccupation et de l'incertitude économique, la **construction de nouveaux bureaux a ralenti**. Montréal n'a qu'environ 235 000 pieds carrés de nouveaux bureaux prévus pour livraison au cours des 12 prochains mois (un montant très faible) (Source: cresa.com) –

essentiellement, mis à part les projets déjà en cours (comme un petit immeuble ou deux), aucune nouvelle tour majeure ne sera achevée tant que le marché n'aura pas absorbé l'espace existant. C'est en fait une bonne nouvelle pour les propriétaires : l'offre étant maîtrisée, ils peuvent se concentrer sur la location des espaces actuellement vacants. La direction d'Allied a noté qu'il est « utile qu'il n'y ait pas de nouvelle offre majeure de bureaux urbains à l'horizon » au-delà de ce qui a été ouvert en 2023 (Source: renx.ca). Cela donne une marge de manœuvre pour combler les stocks plus anciens. Cependant, les propriétaires profitent de ce temps pour planifier de futurs projets (par exemple, la prochaine tour Quad Windsor de CF, ou les plans conceptuels de Mach) afin d'être prêts à lancer lorsque les conditions s'amélioreront.

- **Conversations sur la réaffectation adaptative :** Alors que certains immeubles du centre-ville sont en difficulté (en particulier les tours des années 80-90 qui ne sont ni « intelligentes » ni efficaces selon les normes modernes), on parle de plus en plus à Montréal de la **réaffectation des immeubles de bureaux sous-performants**. Les propriétaires et les responsables municipaux ont évoqué des idées de conversion de certains immeubles en résidences, hôtels ou usages mixtes. Bien que les conversions complètes de bureaux en résidences soient difficiles (les plateaux et les agencements de fenêtres de Montréal les compliquent souvent), quelques projets pilotes pourraient voir le jour si les vacances persistent. Par exemple, si Mach/Petra constatait qu'une partie d'un immeuble comme la Place Victoria devenait difficile à louer, ils pourraient envisager de convertir certains étages en appartements ou en condos – bien qu'aucune conversion majeure n'ait encore été officiellement annoncée. Au lieu de cela, des stratégies partielles sont observées : l'ajout de composantes de coworking (bureaux flexibles), ou dans le cas de Kevric avec le futur siège social du CN, la conversion d'un immeuble mono-locataire (ancien siège social de la Banque Nationale) en une propriété modernisée multi-locataires avec un nouvel locataire ancre majeur (le CN). Les propriétaires **redéveloppent efficacement sur place**, transformant les bureaux plus anciens en ce qui ressemble à un nouveau produit via des investissements en capital importants, comme une alternative plus réalisable au changement d'usage.

- **Polarisation du marché et tendances des loyers :** Les propriétaires d'**immeubles plus récents ou de première catégorie maintiennent les niveaux de loyer**, voire augmentent les loyers pour les espaces de choix, tandis que les propriétaires de bureaux plus anciens de Classe B/C négocient de manière significative. Par exemple, le **loyer brut moyen pour les espaces AAA du centre-ville dépasse maintenant 70 $ par pied carré** dans certains cas (Source: cresa.com) – un chiffre élevé reflétant une forte demande pour la qualité supérieure. En revanche, l'espace de Classe B est d'environ 32 $ brut et souvent négociable (Source: cresa.com). Cet écart de loyer motive des propriétaires comme Mach/Petra et Ivanhoé à moderniser leurs immeubles pour passer de la catégorie « B » à « A ». Cela pousse également

certains à envisager la **consolidation de portefeuilles** – en vendant les actifs les plus faibles (comme Allied l'a fait avec certaines propriétés montréalaises (Source: renx.ca)) pour se concentrer sur ceux qui peuvent générer des loyers élevés. Les taux d'occupation reflètent également cette polarisation : certaines tours modernes sont presque pleines (par exemple, la nouvelle Tour de la Banque Nationale a ouvert ses portes avec une occupation quasi à 100 % par la banque), tandis que certaines tours des années 80 ont la moitié de leur espace inoccupé. Les grands propriétaires que nous avons profilés se situent principalement dans le haut de gamme de la qualité, ce qui les positionne pour traverser la tempête, mais même eux possèdent des biens plus anciens qui nécessitent de la créativité pour être remplis.

- **Facteurs économiques locaux :** L'économie de Montréal en 2024-2025 présente des secteurs de croissance (technologie, jeux vidéo, fintech, sciences de la vie) qui profitent à certains propriétaires. Allied, par exemple, cite les entreprises technologiques et médiatiques comme sources majeures de nouvelles visites de location (Source: renx.ca). D'autre part, les secteurs traditionnels comme la finance et le gouvernement sont stables ou réduisent leur espace. Les plus grands propriétaires ont souvent une **base de locataires diversifiée** à travers les industries, ce qui est un avantage. De plus, les améliorations d'infrastructures comme le nouveau **réseau de train léger REM** et les quartiers revitalisés (Griffintown, etc.) élargissent les emplacements de bureaux viables. Certains propriétaires ont acquis des propriétés près des stations du REM en prévision de la demande future. Si ces liaisons de transport réussissent à remodeler les habitudes de déplacement, les propriétaires d'actifs bien situés pourraient constater un regain d'intérêt.

En résumé, les principaux propriétaires de bureaux de Montréal s'adaptent à un **marché favorable aux locataires** (Source: cresa.com). Ils tirent parti de leurs avantages – qu'il s'agisse de ressources financières importantes pour moderniser les immeubles (institutionnels), de flexibilité et de savoir-faire local (Mach/Petra), ou d'offres de produits uniques (Allied) – pour rester compétitifs. La tendance générale est une **fuite vers la qualité et l'enrichissement en commodités** : les immeubles qui offrent plus (qu'il s'agisse de meilleurs systèmes de ventilation, de gymnases, de salons ou simplement de prestige) sont plus performants. Les grands propriétaires misent sur ces aspects, de la réinvention de PVM par Ivanhoé Cambridge en un campus (Source: placevillemarie.com) aux développements à usage mixte et riches en commodités de Cadillac Fairview. Pendant ce temps, la demande plus faible pour les espaces de classe B incite à des solutions créatives et, dans certains cas, à la consolidation ou à la cession d'actifs. Le marché des bureaux de Montréal en 2025 est une histoire de résilience au sommet et de réinvention ailleurs – et les plus grands propriétaires de la ville sont à l'avant-garde de ces deux thèmes.

Conclusion : Façonner l'avenir commercial de Montréal

Les **plus grands propriétaires de bureaux à Montréal** – Ivanhoé Cambridge, Allied, Mach, Petra, Cadillac Fairview et leurs pairs – jouent un rôle central dans l'économie et le paysage urbain de la ville. Ils possèdent les tours qui définissent la ligne d'horizon et abritent des dizaines de milliers d'emplois. Comme nous l'avons vu, chacun apporte une approche différente : prudence institutionnelle et projets emblématiques, gestion de portefeuille axée sur les FPI, ou investissement local entrepreneurial. Leur influence se fait sentir non seulement dans les immeubles qu'ils possèdent, mais aussi dans la confiance que leurs investissements signalent. Lorsqu'un groupe local acquiert une tour majeure ou qu'un fonds de pension s'engage dans une nouvelle construction, cela envoie le message que Montréal vaut la peine d'être investie.

Pour le grand public, les activités de ces propriétaires se traduisent par l'évolution de l'expérience du centre-ville – nouveaux restaurants et installations artistiques sur l'esplanade de la Place Ville Marie, entreprises technologiques se regroupant dans des lofts rénovés du Mile End, ou un nouveau gratte-ciel s'élevant au-dessus de l'horizon. Pour les locataires, ces propriétaires déterminent les choix disponibles – des gratte-ciel ultra-modernes aux bureaux de caractère en brique et poutres. Et pour la ville, ils sont des partenaires du développement urbain (ou parfois des adversaires, comme dans les débats sur le zonage, les taxes et la préservation du patrimoine).

En 2025, le marché des bureaux de Montréal est à un point d'inflexion : s'adapter aux nouvelles habitudes de travail tout en s'efforçant de maintenir l'élan de la revitalisation du centre-ville. Les **grands propriétaires sont essentiels pour naviguer dans cette phase**. Face aux défis de l'inoccupation, on peut s'attendre à ce qu'ils continuent d'investir dans leurs propriétés – que ce soit par des rénovations, des améliorations de durabilité ou de nouvelles commodités pour les locataires – afin d'attirer et de retenir les occupants. Nous pourrions également les voir modifier leurs stratégies, par exemple en explorant les conversions à usage mixte ou en augmentant la flexibilité des baux, pour maintenir la rentabilité.

Une chose est claire : ces propriétaires dominants s'inscrivent dans le long terme. Leur envergure et leurs ressources leur permettent de supporter les ralentissements à court terme. En fait, certains ont profité du calme pour étendre leurs avoirs (comme Mach et Petra l'ont fait) ou pour repositionner des actifs (comme Ivanhoé l'a fait avec PVM). Cette patience et cet engagement sont de bon augure pour Montréal. Cela suggère qu'à mesure que les cycles économiques repartiront à la hausse, les bureaux de la ville ne tomberont pas en désuétude, mais seront plutôt prêts – modernisés, dotés de commodités et peut-être réimaginés – à accueillir la prochaine génération d'entreprises et de travailleurs.

Pour les Montréalais intéressés par les affaires de la ville, savoir **qui possède nos tours de bureaux**, c'est savoir qui dirige une grande partie du destin de notre centre-ville. Les décisions de ces propriétaires influenceront tout, de la silhouette de l'horizon à la vitalité du cœur des affaires. Heureusement, le groupe actuel de grands propriétaires a, dans l'ensemble, fait preuve de dévouement envers la prospérité de Montréal : en maintenant les immeubles emblématiques en bon état, en investissant dans de nouvelles constructions lorsque justifié, et en adoptant l'innovation dans un secteur traditionnellement conservateur. Alors que nous nous tournons vers les années à venir, gardez un œil sur ces entreprises – leur confiance continue (ou son absence) dans le marché des bureaux de Montréal sera un indicateur de la direction économique générale de la ville.

Sources :

- Rapport sur le marché des bureaux de Cresa Montréal T4 2024 – tendances d'inoccupation et de loyer (Source: cresa.com) (Source: cresa.com).
- RENX et communiqués de presse sur les acquisitions et ventes majeures d'immeubles (par exemple, transactions Mach/Petra (Source: renx.ca) (Source: renx.ca), acquisitions Allied (Source: avisonyoung.co.uk), sortie d'Oxford (Source: avisonyoung.co.uk), etc.).
- Couverture des 60 ans d'Ivanhoé Cambridge et de la Place Ville Marie (Source: renx.ca) (Source: renx.ca).
- Divulgations d'Allied Properties REIT et couverture de RENX (taille du portefeuille et ventes) (Source: commercialsearch.com) (Source: renx.ca).
- Communiqués de presse du Groupe Mach et détails de la transaction Cominar (Source: newswire.ca) (Source: newswire.ca).
- Informations corporatives de Cadillac Fairview et plans du Quad Windsor (Source: newswire.ca).
- Achat du 1250 René-Lévesque par BentallGreenOak/Sun Life (Source: renx.ca).
- Contexte de Kevric et Place Bonaventure (Source: en.wikipedia.org) (Source: en.wikipedia.org).
- Articles de presse divers sur le nouveau siège social de la Banque Nationale et d'autres développements du marché (Source: en.wikipedia.org).

Sources

- (Source: en.wikipedia.org)
- (Source: renx.ca)
- (Source: placevillemarie.com)
- (Source: wework.com)
- (Source: commercialsearch.com)
- (Source: tsinetwork.ca)
- (Source: avisonyoung.co.uk)
- (Source: finance.yahoo.com)
- (Source: newswire.ca)
- (Source: machcapital.ca)
- (Source: cominar.com)
- (Source: sunlifebuilding.ca)
- (Source: canadianlawyermag.com)
- (Source: costar.com)
- (Source: cadillacfairview.com)
- (Source: prnewswire.com)
- (Source: cresa.com)

Étiquettes: montreal, plus-grands, bureaux, proprietaires, qui

---

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.