

Sous-location commerciale au Canada : Analyse et tendances du marché 2025

By 2727 Coworking | Publié le 13 octobre 2025 | 105 min de lecture



Résumé

- **Augmentation de la disponibilité des sous-locations :** La pandémie de COVID-19 a provoqué un excédent sans précédent d' [espaces de sous-location](#) sur les marchés immobiliers commerciaux du Canada, notamment pour les bureaux. À la mi-2023, **la superficie de bureaux sous-loués disponibles à l'échelle nationale a atteint un record d'environ 16,8 millions de pieds carrés**, le plus haut jamais enregistré et environ 2,5 millions de pieds carrés de plus qu'un an auparavant (Source: [www.cbre.ca](#)). Les grandes villes comme Toronto et Vancouver ont vu leurs inventaires de sous-locations atteindre des sommets historiques, les entreprises réduisant leurs effectifs ou reportant leurs projets de bureaux en raison de l'adoption généralisée du télétravail (Source: [ca.finance.yahoo.com](#)) (Source: [www.theglobeandmail.com](#)). L'immobilier industriel, qui était extrêmement tendu avant 2023, a également connu une forte augmentation – fin 2024, les espaces industriels sous-loués sur les principaux marchés ont atteint environ 9 millions de pieds carrés, soit un bond d'environ 60 % en moins d'un an (Source: [www.avisonyoung.ca](#)), et ont continué d'atteindre un record national de 15,0 millions de pieds carrés au T3 2025 (Source: [www.cbre.com](#)).
- **Taux de vacance historiques :** Les [taux de vacance des bureaux](#) ont atteint des niveaux inédits depuis le milieu des années 1990. Au T2 2023, le **taux de vacance national des bureaux au Canada a atteint environ 18,1 %**, dépassant les pics précédents de l'éclatement de la bulle Internet au début des années 2000 et de la crise financière de 2008 (Source: [www.cbre.ca](#)) (Source: [building.ca](#)). Le taux de vacance du centre-ville de Toronto est passé de seulement 2 % avant la pandémie à environ 10-16 % en 2022 (Source: [ca.finance.yahoo.com](#)), tandis que celui du centre-ville de Calgary oscillait autour de 30 % et plus après des années de turbulences dans le secteur de l'énergie (Source: [www.cbre.ca](#)) (Source: [ca.finance.yahoo.com](#)). **Les annonces de sous-location représentaient une part significative de cette vacance** – à certains moments, un tiers ou plus des bureaux disponibles sur les marchés clés était de l'offre de sous-location (Source: [www.cbre.ca](#)).

ottawa.citynews.ca). Pour les propriétés industrielles, le taux de disponibilité national (incluant les espaces directs et sous-loués) a augmenté après des creux records, l'offre nouvelle dépassant la demande, les sous-locations représentant environ 14 % de tous les espaces industriels vacants fin 2024 (Source: www.avisonyoung.ca).

- Pic et point d'inflexion** : Vers la fin de 2022 et en 2023, les inventaires de sous-locations ont atteint un sommet alors que les grands employeurs se débarrassaient d'espaces. Par exemple, **l'inventaire de bureaux sous-loués dans la région du Grand Toronto (RGT) a atteint 7,7 millions de pieds carrés au T4 2022**, soit une augmentation de 26 % d'une année sur l'autre et dépassant le précédent pic pandémique (Source: ca.finance.yahoo.com). Des cas très médiatisés, comme la décision de Shopify de ne pas occuper son nouveau bureau de Toronto (348 000 pieds carrés) et de le mettre plutôt sur le [marché de la sous-location](#), ont illustré cette tendance (Source: ca.finance.yahoo.com) (Source: ca.finance.yahoo.com). Cependant, à la mi-2023, le flot de nouvelles sous-locations a commencé à se tarir. **Les espaces de sous-location ont commencé à diminuer séquentiellement** à mesure que certains espaces excédentaires étaient loués ou retirés, et au T3 2024, l'inventaire national de sous-locations avait diminué pendant cinq trimestres consécutifs, perdant environ 2,2 millions de pieds carrés par rapport à son pic (Source: www.cbre.ca). Cette trajectoire positive s'est poursuivie en 2025 – au T3 2025, la superficie totale de bureaux sous-loués avait diminué d'environ **27,8 % par rapport à son pic de mi-2023** (Source: www.cbre.ca), soit environ **12 millions de pieds carrés contre 16,8 millions** au plus haut. La plupart des villes signalent désormais des **taux de vacance inférieurs à leurs sommets de l'ère pandémique**, le marché absorbant progressivement l'espace excédentaire (Source: www.cbre.ca).
- Vol vers la qualité et reprise sélective** : La reprise en cours est très inégale selon les catégories d'actifs et les emplacements. **Le « vol vers la qualité » est un thème déterminant** – les locataires se tournent vers des immeubles modernes et riches en commodités (souvent à des [loyers réduits](#) via des sous-locations ou des incitations des propriétaires), laissant les bureaux plus anciens de classe B/C en difficulté (Source: www.cbre.ca) (Source: www.cbre.ca). Au T3 2025, le taux de vacance des bureaux de classe A (« Trophy ») du centre-ville a chuté de 90 points de base en un trimestre, la baisse la plus forte depuis 2008, alors que les grands utilisateurs ont réoccupé les espaces de premier ordre (Source: www.cbre.ca). En revanche, les immeubles de moindre qualité continuent de voir leur taux de vacance augmenter (Source: www.cbre.ca). Toronto illustre le rebond : au T3 2025, la RGT a enregistré **1,6 million de pieds carrés d'absorption nette positive** (espace loué moins espace libéré), dominant tous les marchés (Source: www.cbre.ca) – un résultat de transactions de location importantes et d'entreprises récupérant des espaces sous-loués à mesure que les plans de retour au bureau s'intensifient. **Presque tous les marchés ont désormais un taux de vacance inférieur aux niveaux de pointe**, Toronto menant la reprise, bien que **Calgary reste une exception** où la disponibilité des sous-locations continue d'augmenter d'année en année en raison des consolidations en cours dans le secteur de l'énergie (Source: www.cbre.ca) (Source: www.cbre.ca).
- Dynamique des sous-locations industrielles** : Le marché de la sous-location industrielle, bien que représentant une part plus petite du tableau général, a connu un revirement spectaculaire après la pandémie. En 2021-2022, les taux de vacance industrielle ont atteint des creux historiques (<1 % dans les principaux pôles) et la sous-location était presque inexistante. Mais en 2024, un afflux de nouveaux entrepôts combiné à un certain ralentissement de la demande du commerce électronique a entraîné des **volumes records de sous-locations industrielles**. La disponibilité des sous-locations sur les principaux marchés industriels du Canada a bondi de plus de 60 % au cours des trois premiers trimestres de 2024 (Source: www.avisonyoung.ca). Au T3 2025, **la superficie de sous-location industrielle a atteint 15,0 millions de pieds carrés à l'échelle nationale**, un record absolu (Source: www.cbre.com), principalement en raison d'une **augmentation de 2,1 millions de pieds carrés à Montréal** après le départ d'un locataire majeur (Source: www.cbre.com). (Notamment, la [décision d'Amazon de fermer ses centres de distribution au Québec](#) en 2025 a contribué de manière significative – sept entrepôts fermés dans cette province ont libéré un espace substantiel (Source: apnews.com).) En excluant cet événement ponctuel, l'espace industriel sous-loué commençait en fait à diminuer en 2025, de nombreuses sous-locations antérieures ayant trouvé de nouveaux locataires (Source: www.cbre.com). En effet, **près de 80 % des grands espaces industriels mis sur le marché de la sous-location en 2022-2023 ont été loués ou retirés fin 2024** (Source: www.savills.ca), souvent repris par des entreprises de logistique 3PL profitant de loyers légèrement plus souples. Les loyers industriels, bien qu'encore relativement élevés, ont vu leurs taux demandés légèrement baisser (environ 3 % d'une année sur l'autre au T3 2025) à mesure que plus d'espace devient disponible (Source: www.cbre.com) (Source: www.cbre.com), et les annonces de sous-location sont souvent proposées avec des **réductions à deux chiffres (souvent environ 15 à 20 % de moins) par rapport aux loyers directs** (Source: www.savills.ca). Cela indique une normalisation du marché par rapport à la tension extrême du boom logistique de l'ère pandémique.

- Implications pour les parties prenantes :** La vague de sous-locations a des **implications multiples**. **Locataires (sous-bailleurs) :** Les entreprises disposant d'espaces excédentaires ont utilisé la sous-location comme soupape de sécurité pour réduire les coûts, bien que souvent à perte – les loyers de sous-location ne couvrent généralement pas entièrement les taux de location initiaux, laissant les locataires absorber la différence dans de nombreux cas (Source: ca.finance.yahoo.com). Certains locataires ont retiré des sous-locations prévues en prévision d'un retour au bureau (par exemple, des entreprises de Toronto comme TMX à la mi-2021) (Source: ottawa.citynews.ca), soulignant l'incertitude stratégique concernant les besoins futurs en espace. **Sous-locataires :** Les entreprises à la recherche d'espace ont bénéficié d'**opportunités sans précédent de louer des bureaux entièrement aménagés et meublés à des loyers inférieurs au marché** avec des conditions flexibles (Source: www.collierscanada.com) (Source: www.collierscanada.com). Cela a particulièrement aidé les petites et moyennes entreprises cherchant à éviter des aménagements coûteux – un sous-locataire peut souvent emménager dans un espace « prêt à l'emploi » avec un loyer fixe pour la courte durée restante, générant des économies substantielles et une agilité accrue (Source: www.collierscanada.com) (Source: www.collierscanada.com). **Propriétaires :** Les propriétaires immobiliers ont été confrontés à une concurrence accrue et à une pression à la baisse sur les loyers en raison du volume d'espaces sous-loués offerts. Les vacances directes sont plus difficiles à combler lorsque les sous-locations dans le même immeuble ou sur le même marché proposent des prix inférieurs. Les propriétaires tiennent généralement les locataires originaux responsables de leurs obligations de bail, mais ils doivent consentir aux accords de sous-location et imposent souvent des conditions telles que le partage à 50/50 de tout profit de sous-location (Source: ca.finance.yahoo.com). Dans de nombreux cas, les propriétaires ont réagi en **augmentant les incitations et les commodités** – par exemple, en offrant des allocations plus élevées pour l'aménagement des locataires, ou en réaffectant les espaces sous-utilisés (installations de bien-être, centres de conférence, etc.) – pour inciter les locataires à louer directement plutôt que par sous-location. Certains propriétaires, en particulier ceux d'immeubles plus anciens, **explorent même des conversions ou des réaménagements** comme solution à long terme à la vacance élevée (par exemple, le programme de Calgary soutenu par la ville pour convertir des bureaux en logements a retiré plus de 1 million de pieds carrés d'espace de bureaux du centre-ville jusqu'à présent (Source: www.cbre.ca) (Source: www.cbre.ca)).
- Perspectives du marché :** En octobre 2025, le **marché de la sous-location au Canada montre des signes timides d'équilibre, mais des vents contraires importants persistent**. Du côté positif, une forte activité de location fin 2024 et en 2025 (en particulier dans les propriétés de bureaux de premier ordre et dans les pôles industriels clés) indique que la demande rebondit progressivement. Une vague de mandats de retour au bureau par de grands employeurs – par exemple, les grandes banques canadiennes (RBC, BMO, TD) exigeant désormais le retour des employés environ 4 jours par semaine au bureau à partir de l'automne 2025 (Source: www.bnnbloomberg.ca) – devrait améliorer l'utilisation des bureaux et pourrait réduire davantage les volumes de sous-location à mesure que les entreprises décident de conserver leurs espaces. **La disponibilité des sous-locations de bureaux a chuté d'environ 28 % par rapport à son pic** et devrait continuer à baisser vers des niveaux plus normaux (la moyenne pré-COVID était d'environ 8,2 millions de pieds carrés à l'échelle nationale (Source: www.cbre.ca) au cours des 1 à 2 prochaines années, en supposant que les conditions économiques restent stables. De nombreux baux signés au plus fort de l'expansion des années 2010 arrivent à échéance d'ici 2025-2026 ; certains locataires réduiront formellement leur espace à l'expiration (convertissant l'espace sous-loué en espace vacant direct), tandis que d'autres pourront réoccuper ou céder l'espace par voie de cession, ce qui résorbera progressivement le surplus de sous-locations. La nouvelle construction de bureaux s'est pratiquement arrêtée – moins de 3 millions de pieds carrés sont en développement à l'échelle nationale, le plus bas depuis des décennies (Source: www.cbre.ca) – ce qui contribuera à équilibrer l'offre et la demande. Dans le secteur industriel, malgré des niveaux records de sous-location actuels, l'absorption d'espace par les secteurs en croissance (par exemple, la logistique tierce, la relocalisation de la fabrication) devrait rattraper son retard, étant donné que de nombreux marchés ont encore un taux de vacance global inférieur à 3 %. **Cependant, des défis persistent :** le travail hybride est là pour rester sous une forme ou une autre, et de nombreuses entreprises restent prudentes quant aux engagements d'espace à long terme. Les immeubles de bureaux plus anciens auront probablement du mal à retrouver leur occupation et pourraient alimenter un « **marché à deux vitesses** » où les bâtiments plus récents prospèrent tandis que les plus anciens languissent. De plus, des taux d'intérêt plus élevés et le stress financier des propriétaires de bureaux pourraient entraîner de nouvelles perturbations (par exemple, des ventes de propriétés en difficulté) avant que le marché ne se réinitialise complètement. En somme, le marché canadien de la sous-location fin 2025 est à un **point d'inflexion** – la croissance effrénée des espaces sous-loués s'est arrêtée et inversée, mais le chemin vers la reprise sera progressif. Ce rapport fournit un examen approfondi de la façon dont nous en sommes arrivés là, des conditions actuelles dans les régions et les secteurs, et des implications futures pour les parties prenantes dans le paysage de l'immobilier commercial.

Introduction

L'objectif de ce rapport est de fournir une **analyse complète du marché de la sous-location pour l'immobilier commercial au Canada en octobre 2025**, en soulignant comment le paysage a évolué pendant la période pandémique et où il en est actuellement. Nous définissons le « **marché de la sous-location** » comme le marché des espaces offerts à la location par un locataire existant (le sous-bailleur) qui a initialement loué la propriété à un propriétaire. Dans un scénario de sous-location, le locataire original conserve son bail avec le propriétaire mais **sous-traite tout ou partie des locaux à un nouvel occupant (sous-locataire)**, généralement pour atténuer les coûts lorsque l'espace est sous-utilisé ou n'est plus nécessaire. Cette dynamique est devenue particulièrement répandue après 2020, lorsque des changements soudains dans les tendances du lieu de travail et de l'économie ont laissé de nombreuses entreprises avec un excédent d'espaces de bureaux et industriels.

Ce rapport est organisé en plusieurs sections principales. Premièrement, nous fournissons un **contexte sur la sous-location dans l'immobilier commercial**, incluant le fonctionnement des sous-locations, les considérations contractuelles courantes et le contexte historique avant la pandémie de COVID-19. Ensuite, nous examinons l'**impact de la pandémie (2020-2022)** sur le marché de la sous-location, alors que les entreprises ont rapidement repensé leurs besoins en espace, et suivons la **hausse de la disponibilité des sous-locations à des niveaux records**. Nous détaillons ensuite la **période de pointe et le point d'inflexion (2023)**, lorsque l'offre de sous-locations a atteint des sommets historiques avant de commencer à reculer, et analysons les causes sous-jacentes (la « tempête parfaite » du télétravail, des changements économiques, des nouvelles constructions, etc.). Une section sur les **conditions actuelles (2024-2025)** explore comment le marché s'est ajusté, en soulignant les données clés de 2024 et l'état des lieux fin 2025 – y compris les différences entre les **marchés de sous-location de bureaux, industriels et de détail**, et les variations entre les grandes villes du Canada. Nous intégrons plusieurs études de cas et exemples concrets pour illustrer ces tendances : par exemple, la **sous-location de Shopify à Toronto** comme cas de bureau très médiatisé, et les **fermetures d'entrepôts d'Amazon au Québec** comme exemple industriel significatif. Tout au long du rapport, nous intégrons les perspectives des différentes parties prenantes – locataires, sous-locataires, propriétaires, investisseurs – afin de comprendre les motivations et les conséquences de la sous-location de chaque point de vue. Cela inclut les commentaires d'experts et les résultats de recherches sectorielles, ainsi que les facteurs juridiques/contractuels (par exemple, les clauses de bail affectant les sous-locations).

Enfin, nous abordons les **implications du marché actuel de la sous-location et les perspectives d'avenir**. Que signifie l'augmentation et la diminution de la disponibilité des sous-locations pour les niveaux de loyer, la valeur des propriétés et les centres urbains ? Comment les entreprises abordent-elles leur stratégie immobilière à l'avenir, et qu'est-ce que cela augure pour l'activité de sous-location ? Nous examinons les signes émergents, tels que l'augmentation des mandats de retour au bureau et les stratégies d'adaptation des propriétaires (y compris la reconversion d'espaces), et pesons les scénarios optimistes et pessimistes pour les années à venir. Le rapport se conclut par un résumé des constatations et des réflexions sur la trajectoire probable du marché canadien de la sous-location commerciale au-delà de 2025.

Méthodologie et sources : Cette analyse s'appuie sur un large éventail de **données et de rapports provenant de courtiers en immobilier commercial (CBRE, Colliers, Avison Young, Savills, etc.)**, de publications d'études de marché, de médias financiers et de déclarations officielles. Nous avons recueilli les dernières statistiques disponibles sur les taux d'inoccupation, la superficie en pieds carrés des sous-locations, les taux de loyer et les transactions au T3 2025, et les avons comparées aux repères historiques. Toutes les affirmations factuelles sont étayées par des **citations en ligne** référençant la source [URL] immédiatement après l'énoncé. Le cas échéant, nous incluons des graphiques et des tableaux résumant les points de données clés. Les opinions d'experts de l'industrie – des responsables de la recherche en courtage aux avocats spécialisés en immobilier – sont intégrées pour fournir un contexte et une interprétation des tendances. En combinant des preuves quantitatives avec des aperçus qualitatifs, ce rapport vise à présenter une vue faisant autorité et à 360 degrés du marché canadien de la sous-location et de son importance plus large dans le secteur de l'immobilier commercial.

Contexte : Comprendre la sous-location dans l'immobilier commercial

Qu'est-ce qu'une sous-location ? Concepts clés et cadre juridique

Une **sous-location** en immobilier commercial est un accord de location secondaire par lequel un locataire existant (le **sous-bailleur**) loue tout ou partie de ses locaux loués à une autre partie (le **sous-locataire**), tout en conservant un bail principal avec le propriétaire (le bailleur). En effet, le sous-locataire paie un loyer au sous-bailleur (souvent à un taux différent), et le locataire initial reste responsable envers le bailleur de toutes les obligations découlant du bail principal. La sous-location se distingue de la **cession de bail**, où le locataire transfère l'intégralité de son intérêt locatif à un nouveau locataire qui assume la responsabilité directe envers le bailleur. Dans une sous-location, le bail initial reste en vigueur et le locataire initial est effectivement **pris en sandwich entre le sous-locataire et le bailleur**, assumant la responsabilité ultime si le sous-locataire ne remplit pas ses obligations (Source: ca.finance.yahoo.com) (Source: www.collierscanada.com).

Dispositions du bail : La plupart des baux commerciaux contiennent des clauses régissant si et comment le locataire peut sous-louer ou céder les locaux. Le **consentement du bailleur** est généralement requis avant toute sous-location. Par exemple, selon les termes standards (et en vertu du Code civil au Québec), un locataire doit informer le bailleur de toute sous-location ou cession envisagée et obtenir l'approbation du bailleur (Source: www.collierscanada.com). Les bailleurs ne peuvent généralement pas refuser leur consentement de manière déraisonnable, mais ils peuvent imposer des conditions. Souvent, les baux incluent des clauses de partage des profits stipulant que si le locataire sous-loue à un loyer supérieur au sien, une partie ou la totalité du loyer de « **profit** » **doit être partagée avec le bailleur** (Source: ca.finance.yahoo.com). Inversement, si le loyer de sous-location est inférieur (ce qui est courant dans un marché faible), le locataire assume simplement la perte. La Figure 1 ci-dessous résume les droits et obligations typiques de chaque partie dans un arrangement de sous-location :

Tableau 1. Rôles et considérations dans une sous-location commerciale

PARTIE PRENANTE	PERSPECTIVE ET MOTIVATIONS	RISQUES ET DÉFIS
Locataire initial (Sous-bailleur)	- Dispose d'un espace excédentaire (en raison d'une réduction d'effectifs, d'un déménagement, etc.) et cherche à réduire les coûts en le sous-louant. - Conserve le bail principal et reste responsable du loyer et de toutes les conditions envers le bailleur (Source: ca.finance.yahoo.com). - Vise à récupérer autant de loyer que possible auprès d'un sous-locataire, bien que généralement à un prix inférieur à son propre taux.	- Peut ne pas récupérer entièrement le loyer – les accords de sous-location ne couvrent souvent qu'une partie du loyer initial, de sorte que le locataire paie le manque à gagner (Source: ca.finance.yahoo.com). - Doit trouver un sous-locataire approprié et obtenir le consentement du bailleur, ce qui peut prendre du temps. - Reste responsable si le sous-locataire fait défaut ou cause des dommages ; le bailleur tiendra le locataire initial responsable en vertu du bail principal (Source: www.collierscanada.com). - De nombreux baux exigent le partage de tout profit de loyer excédentaire avec le bailleur, limitant le potentiel de gain (Source: ca.finance.yahoo.com).
Sous-locataire (Occupant de l'espace sous-loué)	- Souvent une entreprise plus petite ou en croissance cherchant un espace prêt à l'emploi à moindre coût. Les sous-locations sont fréquemment meublées et aménagées, ce qui permet d'économiser sur les frais d'aménagement initiaux (Source: www.collierscanada.com). - Peut négocier un terme plus court (la sous-location se termine à l'expiration du bail principal) – offre une flexibilité en cas d'incertitude sur les besoins à long terme. - Paie généralement un loyer inférieur au marché ; les sous-locations en 2023-25 ont été tarifées environ 15 % ou plus en dessous des taux de location directe en moyenne (Source: www.savills.ca).	- A moins de contrôle : le sous-locataire est lié par les termes du bail original (ne peut utiliser l'espace que comme permis, etc.) mais n'a pas de relation directe avec le bailleur dans la plupart des cas (Source: www.collierscanada.com). - Fait face à l'incertitude – si le locataire initial fait défaut ou résilie son bail, la sous-location peut être écourtée (le sous-locataire pourrait être expulsé) (Source: www.collierscanada.com). - Généralement pas de droit de prolongation au-delà de la durée du bail principal ; pourrait être une occupation courte si le bail principal a peu de temps restant. - Doit accepter que toute amélioration soit conforme à l'aménagement existant ; la personnalisation est limitée par rapport à un aménagement neuf en bail direct.
Bailleur	- Peut consentir car une sous-location maintient l'espace occupé et le locataire initial paie le loyer. Mieux qu'une vacance totale sans loyer. - Gagne un potentiel nouveau locataire futur : si le sous-locataire dépasse les capacités de la sous-location, il pourrait signer un bail direct plus tard. - Conserve ses droits : le locataire initial reste responsable des obligations, de sorte que le bailleur peut faire appliquer les termes du bail par son intermédiaire.	- Pression concurrentielle : les sous-locations dans leur immeuble ou à proximité peuvent concurrencer l'espace à louer du bailleur, faisant baisser les loyers demandés. - Relation limitée avec le sous-locataire – si des problèmes surviennent (par exemple, utilisation inappropriée de l'espace), le bailleur doit généralement passer par le locataire initial. - La présence de nombreuses sous-locations peut signaler une faible demande, nuisant à l'évaluation de la propriété et au pouvoir de négociation. - Charge administrative des approbations et du suivi de l'activité de sous-location (assurer la

PARTIE PRENANTE	PERSPECTIVE ET MOTIVATIONS	RISQUES ET DÉFIS
		conformité avec les termes du bail, l'assurance, etc.).

Sources : Résumé par l'auteur à partir des directives de l'industrie et des analyses de Colliers Canada (Source: www.collierscanada.com) (Source: www.collierscanada.com) (Source: ca.finance.yahoo.com).

Au Canada, les cadres juridiques de la sous-location varient légèrement d'une province à l'autre mais suivent généralement des principes similaires. Au Québec, par exemple, le **Code civil du Québec (CCQ)** permet explicitement à un locataire de sous-louer ou de céder avec préavis au bailleur et le consentement de celui-ci (Source: www.collierscanada.com). La plupart des baux commerciaux modernes au Canada intègrent des clauses standard détaillant le processus : le locataire doit demander le consentement et doit souvent fournir des informations sur l'entreprise du sous-locataire proposé, ses finances et les termes de la sous-location. Les bailleurs peuvent conserver le droit de refuser un sous-locataire inapproprié (par exemple, un concurrent direct d'un autre locataire dans un centre commercial, ou une utilisation qui pourrait violer les clauses d'usage exclusif). Certains baux donnent au bailleur une **option de reprise**, ce qui signifie que lorsque le locataire demande à sous-louer, le bailleur peut plutôt résilier le bail pour cette portion et reprendre l'espace – bien que cela soit utilisé avec parcimonie, souvent seulement si le bailleur a un autre locataire direct en vue.

Il est également à noter que les décisions de **sous-location ou de cession** peuvent être stratégiques. Une cession libère le locataire initial de toute responsabilité future (le nouveau locataire reprend entièrement le bail), mais les bailleurs préfèrent souvent maintenir le locataire initial responsable comme garantie. Par conséquent, les bailleurs peuvent être plus favorables à une sous-location qu'à une cession complète si l'engagement (solidité financière) du locataire initial est plus fort que celui du cessionnaire potentiel. D'autre part, si un sous-locataire est prêt à s'engager à long terme et que le bailleur lui fait confiance, une cession (nouveau bail direct) peut simplifier les choses en éliminant la couche intermédiaire. Sur le **marché actuel**, il y a eu des cas où des sous-locataires ont négocié des prolongations directes ou de nouveaux baux avec les bailleurs lorsque le bail initial approchait de son expiration – convertissant ainsi une sous-location en un bail standard au bénéfice de tous. Nous verrons des exemples de ces dynamiques dans les sections ultérieures.

Pourquoi les sous-locations se produisent-elles ? Facteurs courants

La sous-location n'est pas un phénomène nouveau – elle a longtemps été un mécanisme de flexibilité dans l'immobilier commercial. Cependant, l'**ampleur et la prévalence** des espaces de sous-location sur le marché fluctuent avec les cycles économiques et les tendances commerciales. Voici les raisons courantes pour lesquelles les entreprises se tournent vers la sous-location :

- **Réduction ou ajustement de la taille** : Si un locataire n'a plus besoin de tout l'espace dont il dispose (en raison de licenciements, de réorganisation, d'améliorations de l'efficacité ou d'un passage au télétravail), la sous-location permet de se défaire de cet espace supplémentaire et de compenser les coûts. Par exemple, pendant les ralentissements économiques ou les contractions spécifiques à un secteur, les entreprises réduisent souvent leurs effectifs, laissant des parties de leurs bureaux inutilisées. La sous-location de ces portions peut récupérer une partie du loyer. Le **passage au télétravail dû à la COVID-19** est un excellent exemple, où de nombreuses entreprises ont réalisé qu'elles pouvaient fonctionner avec une empreinte de bureau nettement inférieure (Source: ca.finance.yahoo.com) (Source: www.theglobeandmail.com).
- **Déménagement** : Un locataire peut déménager dans un autre immeuble ou une autre ville avant l'expiration de son ancien bail – plutôt que de payer un loyer pour un espace vide, il sous-louera les anciens locaux pour la durée restante. Cela se produit souvent lorsque les entreprises passent à des bureaux plus récents (laissant les anciens derrière elles) ou consolident plusieurs emplacements en un seul.
- **Espace d'expansion non réalisé** : En période de croissance, les locataires louent parfois plus d'espace que nécessaire (« pour y grandir ») ou s'engagent dans de nouveaux développements des années à l'avance. Si la croissance ralentit ou si les plans changent, cet espace supplémentaire devient un candidat à la sous-location. Pendant l'expansion de l'industrie technologique à la fin des années 2010, de nombreuses entreprises ont pré-loué de grands bureaux futurs ; après 2020, certaines ont fini par essayer de sous-louer des portions de ces engagements à mesure que la croissance de leurs effectifs stagnait. Un cas notable : **Shopify à Toronto** avait signé un bail de 15 ans pour être le locataire principal d'un nouveau projet

majeur (The Well), anticipant une croissance, mais après la pandémie, l'entreprise a opté pour des opérations favorables au télétravail et n'avait plus besoin de ce nouvel espace de siège social – elle a donc mis les 348 000 pieds carrés sur le marché de la sous-location avant même de l'occuper (Source: ca.finance.yahoo.com).

- **Économies de coûts et arbitrage** : Si les loyers du marché augmentent substantiellement au-dessus du taux de bail d'un locataire, celui-ci pourrait tenter de sous-louer à un loyer plus élevé et profiter de la différence. C'est plus courant dans les marchés industriels ou en plein essor – par exemple, une entreprise payant 8 \$ par pied carré pourrait sous-louer à quelqu'un d'autre à 18 \$, théoriquement (Source: ca.finance.yahoo.com). Cependant, la prise de profit via la sous-location est souvent limitée par les clauses du bail (partage des profits avec le bailleur) (Source: ca.finance.yahoo.com), et dans les marchés plus faibles, le scénario est inversé (sous-location à perte). Néanmoins, il y a eu des cas dans des secteurs à forte demande où la sous-location temporaire d'une partie d'une installation avait un sens financier pour le locataire.
- **Inutilisation temporaire** : Parfois, un espace n'est temporairement pas nécessaire – par exemple, lors d'une fusion/acquisition (deux entreprises ont des espaces qui se chevauchent) ou à la fin d'un projet à court terme. Le locataire pourrait sous-louer pour la courte durée restante plutôt que de résilier le bail. Un exemple de fusion pourrait être observé dans le secteur de l'énergie à Calgary en 2023 : après des activités de fusions-acquisitions, des entreprises comme Suncor se sont retrouvées avec plus d'espace de bureau que nécessaire et ont mis plusieurs étages en sous-location (Source: www.cbre.ca) (Source: www.cbre.ca).
- **Éviter les coûts de rupture** : Les baux commerciaux manquent souvent d'options de résiliation faciles. Rompre un bail prématurément nécessite généralement des négociations et de lourdes pénalités (ou n'est tout simplement pas autorisé sans défaut). La sous-location est souvent la **seule issue viable** en cours de bail. Comme l'a noté un responsable de courtage de Toronto, « rompre un bail est rarement une option... vous ne pouvez pas simplement partir comme pour un bail résidentiel. Donc, si l'espace ne vaut pas la peine d'être conservé, la seule option est de le mettre sur le marché de la sous-location » (Source: ca.finance.yahoo.com) (Source: ca.finance.yahoo.com). C'était précisément le scénario pour de nombreux locataires en 2020-2021 qui n'avaient soudainement plus besoin de leurs bureaux mais étaient liés par des baux pluriannuels.
- **Optimisation du portefeuille** : Les grandes entreprises ayant plusieurs emplacements peuvent constamment ajuster leur portefeuille immobilier. Elles peuvent sous-louer un site tout en s'étendant ailleurs, afin d'optimiser l'emplacement de leurs opérations. Par exemple, une banque pourrait sous-louer des bureaux excédentaires au centre-ville tout en ouvrant de nouveaux centres dans des zones suburbaines moins chères ou vice versa, suivant les avantages en termes de talents ou de coûts.

En résumé, la sous-location est fondamentalement une **souape de décharge** dans le système immobilier commercial. En période faste, elle offre de la flexibilité et en période difficile, elle devient une bouée de sauvetage pour les locataires afin de réduire les coûts. Les bailleurs tolèrent généralement la sous-location car elle maintient les locataires responsables et les immeubles occupés, mais lorsque la disponibilité des sous-locations devient excessive, cela peut modifier considérablement la dynamique du marché – comme nous l'explorerons, ce fut le cas au Canada après 2020.

Contexte historique : Le marché de la sous-location avant la pandémie

Avant 2020, le marché canadien de la sous-location était relativement stable et de taille modeste, mis à part quelques pics occasionnels pendant les récessions. Les cycles de l'immobilier commercial dans les années 2000 et 2010 ont connu des **fluctuations des taux d'inoccupation, mais rien de comparable à la flambée des sous-locations après 2020**. Généralement, les espaces sous-loués ne représentaient qu'une petite fraction de l'inventaire total. **En moyenne, au cours de la décennie précédant la COVID, environ 8,2 millions de pieds carrés d'espaces de bureaux étaient disponibles à la sous-location à l'échelle nationale à tout moment donné** (Source: www.cbre.ca), ce qui était considéré comme un espace frictionnel normal (déménagements d'entreprises, etc.). Pour mettre cela en contexte, l'inventaire total de bureaux au Canada est de l'ordre de ~500 millions de pieds carrés, de sorte que la disponibilité des sous-locations oscillait autour de ~1,5 % du stock en temps normal.

Il y a eu, cependant, des cas historiques d'augmentations de sous-locations :

- **Replis des années 1990 et milieu des années 2000** : La récession du début des années 90 et un boom du développement ont laissé les centres-villes canadiens avec un taux d'inoccupation élevé (le taux d'inoccupation des bureaux à l'échelle nationale a atteint ~18 % en 1994) (Source: www.cbre.ca). La sous-location était un facteur à cette époque, bien que les

données détaillées soient rares. L'éclatement de la bulle Internet vers 2001-2002 a poussé les locataires technologiques dans des villes comme Toronto et Vancouver à abandonner des espaces ; des panneaux de sous-location sont apparus à mesure que les startups fermaient. Néanmoins, selon CBRE, les **pics d'inoccupation des bureaux au début des années 2000 et lors de la crise financière de 2008-2009 étaient inférieurs** à ce qui a été observé après la COVID (Source: [building.ca](https://www.building.ca)). Par exemple, le taux d'inoccupation du centre-ville de Toronto a culminé autour de 10-11 % après l'éclatement de la bulle Internet et à nouveau à ce niveau en 2009 – l'espace de sous-location a bien augmenté à ces moments-là, mais le marché l'a absorbé relativement rapidement à mesure que l'économie se redressait.

- **Crise énergétique de l'Alberta (2015-2017) :** Un précédent plus spécifique à une région fut la crise de Calgary et Edmonton lorsque les prix du pétrole se sont effondrés en 2014/15. Les entreprises énergétiques ont réduit drastiquement leurs effectifs, ce qui a conduit à la mise en sous-location d'énormes blocs d'espaces de bureaux dans le centre-ville de Calgary. En 2016-2017, le taux d'inoccupation du centre-ville de Calgary a dépassé 25 %, avec des millions de pieds carrés vacants – une partie significative provenait d'entreprises cherchant à sous-louer des étages inutilisés. En fait, Calgary, avant 2020, détient un record de disponibilité de sous-locations au Canada pour un seul marché : à un moment donné en 2017, il y avait plus de 4 millions de pieds carrés d'espaces de bureaux sous-loués sur le marché dans le seul centre-ville de Calgary (Source: ca.finance.yahoo.com) (cette situation s'est progressivement améliorée en 2018-2019 à mesure que certains espaces étaient absorbés ou que les baux expiraient). Cet épisode fut un **précurseur** de la manière dont un changement industriel soudain peut inonder le marché de la sous-location, bien que confiné à une seule région avant la COVID. Il a habitué le marché des bureaux de Calgary à des niveaux élevés de sous-location, comme nous le verrons plus tard.
- **Croissance constante des années 2010 :** Vers la fin des années 2010, les marchés de bureaux canadiens étaient généralement tendus. Les taux d'inoccupation dans les centres-villes de Toronto et Vancouver ont atteint des niveaux historiquement bas (~2-4 %) en 2019. Il y avait relativement peu d'espaces de sous-location car les entreprises cherchaient en fait plus d'espace, plutôt que d'en libérer. Au contraire, les locataires qui avaient sécurisé de grands bureaux les conservaient précieusement (certains sous-louaient même des espaces à d'autres entreprises pour des espaces tampons en raison de la rareté de l'offre). Le taux d'inoccupation des bureaux à l'échelle nationale vers la fin de 2019 était d'environ 11 %, et l'espace de sous-location était une note de bas de page. L'immobilier industriel était similaire – des taux d'inoccupation inférieurs à 3 % à l'échelle nationale, et tout entrepôt mis en sous-location était rapidement accaparé en raison de la rareté de l'offre.

En résumé, **avant 2020, le marché de la sous-location au Canada était généralement bénin**. Les chocs économiques périodiques ont créé des perturbations – par exemple, l'éclatement de la bulle Internet a vu les offres de sous-location augmenter, et la chute des prix du pétrole à Calgary au milieu des années 2010 a inondé le marché d'espaces – mais ceux-ci étaient soit localisés, soit de courte durée dans leur impact. Jamais auparavant nous n'avions assisté à une flambée synchronisée et nationale d'espaces de sous-location sur tous les grands marchés, car jamais auparavant pratiquement toutes les industries n'avaient simultanément repensé leur utilisation de l'immobilier comme elles l'ont fait lorsque la pandémie a frappé. Ainsi, bien que la sous-location fût un concept connu, son ampleur et son importance étaient sur le point de s'amplifier considérablement dans les années 2020.

Pour quantifier le contexte historique avec un exemple : **Au T3 2019 (pré-pandémie)**, le taux d'inoccupation du centre-ville de Toronto était d'environ 2,0 % – soit une occupation quasi-complète – et l'espace sous-loué était minuscule. Deux ans plus tard, **au T3 2021** : le taux d'inoccupation national a atteint 15,7 %, le plus élevé depuis 1994, mais un CBRE optimiste a noté que **l'espace sous-loué avait en fait commencé à diminuer fin 2021** alors que certaines entreprises commençaient prudemment à rappeler leurs employés (Source: [building.ca](https://www.building.ca)) (Source: [building.ca](https://www.building.ca)). En fait, au T3 2021, la disponibilité des sous-locations au centre-ville de Toronto a **diminué de 17,6 %** alors que des entreprises comme TMX et d'autres retiraient des espaces du marché, anticipant un retour au bureau (Source: [building.ca](https://www.building.ca)). Ce fut un répit de courte durée, comme nous le verrons, mais cela souligne qu'avant la pandémie (et même à ses débuts), le marché de la sous-location était perçu comme quelque chose qui fluctuerait avec la confiance des entreprises. Personne ne s'attendait à ce que le tsunami qui a suivi dure aussi longtemps. Dans la section suivante, nous documentons le **choc pandémique et ses conséquences (2020-2022)**, lorsque l'espace de sous-location a atteint des niveaux records partout au Canada.

Le choc pandémique (2020-2022) : Le tsunami des sous-locations

Première vague : 2020 - Les bureaux se vident et les surplus d'espaces commencent

En mars 2020, les confinements liés à la COVID-19 ont vidé les bureaux pratiquement du jour au lendemain. Les entreprises, grandes et petites, sont passées au télétravail en masse, et beaucoup ont réalisé qu'elles pouvaient fonctionner avec beaucoup moins de personnel sur place. Presque immédiatement, les entreprises prévoyantes ont commencé à **mettre les surplus d'espaces de bureaux sur le marché de la sous-location** comme mesure temporaire jusqu'à ce que les baux puissent être réévalués. Dès la mi-2020, les courtiers des grandes villes signalaient une forte augmentation des disponibilités de sous-location, menée par de grands locataires d'entreprise dans les marchés du centre-ville.

Un **rapport du Globe and Mail de septembre 2020** a saisi cette tendance précoce : au centre-ville de Toronto, **l'espace de sous-location a presque triplé entre fin 2019 et août 2020, atteignant environ 1,7 million de pieds carrés** disponibles (Source: www.theglobeandmail.com). Cette flambée a poussé le taux d'inoccupation des bureaux du centre-ville de Toronto à 3,2 % (contre un taux serré de 2,1 % avant la pandémie) (Source: www.theglobeandmail.com). Un triplement similaire a été observé au centre-ville de Vancouver au cours de cette période (Source: www.theglobeandmail.com). En d'autres termes, en seulement 8 mois, plus d'espaces sous-loués ont inondé les marchés de Toronto et Vancouver que le total accumulé au cours des années précédentes. Les observateurs immobiliers ont souligné que cela était déjà **supérieur à la flambée des sous-locations observée après la crise financière de 2008** (Source: www.theglobeandmail.com).

Des entreprises notables ont fait les gros titres avec des offres de sous-location en 2020 : **PricewaterhouseCoopers (PwC)** a mis sur le marché deux étages (plus de 50 000 pieds carrés) de sa tour de Toronto (Source: www.theglobeandmail.com) ; **Cisco Canada** a listé environ 27 000 pieds carrés près du front de mer (Source: www.theglobeandmail.com) ; d'autres grands noms comme **Oracle, Air Canada et diverses startups technologiques** ont tous cherché à se défaire d'espaces (Source: www.theglobeandmail.com) (Source: www.theglobeandmail.com). Il s'agissait d'**entreprises de premier ordre et de sociétés technologiques à forte croissance - exactement le genre de locataires qui, avant la pandémie, étaient en pleine expansion**. Leur revirement a signalé que même les industries stables étaient incertaines quant aux besoins de bureaux à long terme. Bill Argeropoulos, responsable de la recherche chez Avison Young, a commenté à l'époque : « Ce sont des entreprises stables et de premier ordre qui cherchent à optimiser leur taille... d'autres entreprises de services professionnels ou institutions financières suivront-elles le mouvement ? » (Source: www.theglobeandmail.com). Cela laissait entrevoir la crainte d'un effet domino - et en effet, au cours de l'année suivante, beaucoup d'autres suivraient.

Du côté **industriel en 2020**, l'effet fut initialement moins sévère. En fait, le secteur de la logistique et de l'entreposage était en plein essor au milieu de la pandémie grâce au commerce électronique. Plutôt que d'ajouter des espaces de sous-location, de nombreux locataires industriels cherchaient à **acquérir** plus d'espace pour répondre à la demande. Ainsi, la vague de sous-locations de 2020 fut avant tout une **histoire de marché de bureaux** au départ, concentrée dans les tours de bureaux du centre-ville soudainement à moitié vides.

Un secteur particulier touché tôt fut celui des **startups et scale-ups technologiques**, en particulier dans les centres-villes de Toronto et Vancouver qui étaient devenus des pôles technologiques. Beaucoup de ces entreprises avaient loué des bureaux flamboyants en 2018-2019. À la mi-2020, avec le personnel à domicile et le capital-risque plus prudent, elles se sont empressées de réduire leur taux d'épuisement des liquidités en se débarrassant de leurs bureaux. Avison Young a noté qu'une « vague d'entreprises technologiques ont essayé de se débarrasser d'espaces plus tôt dans la pandémie », citant des entreprises comme Ritual, CrowdRiff, Tulip, Rangle.io à Toronto qui ont toutes mis leurs nouveaux bureaux en sous-location (Source: www.theglobeandmail.com). Cela reflétait ce qui s'est passé dans la Silicon Valley et d'autres centres technologiques - une contraction rapide de l'empreinte de bureau pour préserver les liquidités. À Vancouver, un scénario similaire s'est déroulé avec des startups de Gastown/Yaletown offrant des sous-locations à court terme.

Fin 2020, toutes les grandes villes canadiennes ont connu une augmentation des annonces de sous-location. Selon les rapports de courtiers de l'époque, **l'espace sous-loué à Montréal a environ doublé en 2020**, et Calgary, qui avait déjà beaucoup de sous-locations suite au ralentissement pétrolier, a vu des espaces supplémentaires de la part d'entreprises qui ont réduit leurs activités pendant la COVID (bien que le taux d'inoccupation global de Calgary était déjà si élevé que la sous-location était un facteur incrémentiel plus faible). Ottawa (avec de nombreux bureaux gouvernementaux) a initialement connu moins d'activité de sous-location, car le gouvernement fédéral n'a pas immédiatement libéré d'espace. Néanmoins, certains locataires privés d'Ottawa ont mis des sous-locations sur le marché, notamment dans les sous-marchés axés sur la technologie comme Kanata.

En **résumé pour 2020** : Quelques mois après le début de la pandémie, l'offre de sous-locations a grimpé en flèche, passant de niveaux historiquement bas à des niveaux inédits depuis des décennies. Les locataires ont mis des espaces sur le marché parce qu'ils anticipaient une longue période de télétravail ou des difficultés financières dues à la pandémie. Cependant, à l'époque, beaucoup supposaient que cela pourrait être temporaire – peu s'attendaient à ce que le télétravail reste si répandu des années plus tard. Ainsi, certaines entreprises ont pris des précautions, offrant des sous-locations à court terme (peut-être 1 à 2 ans) s'attendant à pouvoir récupérer l'espace si nécessaire. Il y avait aussi l'espoir que 2021 apporterait une reprise.

2021 : Fausse aube - Un recul de courte durée des sous-locations

En 2021, l'optimisme a parfois filtré, suggérant que la pandémie s'affaiblissait. Les vaccins ont été déployés, et de nombreuses entreprises ont planifié des retours progressifs au bureau. Cela a entraîné un **bref recul de la croissance des sous-locations à la mi-2021**. Un article de la Presse Canadienne en juillet 2021 a noté que certaines entreprises de Toronto qui avaient tenté de sous-louer des espaces **ont fait marche arrière et retiré ces annonces** alors qu'un retour au bureau semblait imminent (Source: ottawa.citynews.ca). Il a spécifiquement mentionné que **l'espace sous-loué disponible au centre-ville de Toronto a diminué au T2 2021 pour la première fois en six trimestres**, tombant à environ 288 000 m² (3,1 millions de pieds carrés) – soit environ 32 % de tout l'espace disponible au centre-ville, en légère baisse en termes absolus (Source: ottawa.citynews.ca). Des entreprises comme le **Groupe TMX (qui gère la bourse) et la société de logiciels InteleX** ont retiré leurs offres de sous-location, anticipant le retour de leurs employés (Source: ottawa.citynews.ca). Cela a été corroboré par la nouvelle que certaines entreprises prenaient à nouveau des engagements à long terme – par exemple, **Netflix a choisi Toronto pour un bureau majeur en 2021**, signalant sa confiance dans l'avenir du marché des bureaux (Source: ottawa.citynews.ca).

Les données du T3 2021 ont en effet montré une **amélioration momentanée**. CBRE a rapporté qu'au T3 2021, **l'espace sous-loué diminuait sur les principaux marchés de bureaux du Canada**, et l'activité de location reprenait, notamment grâce aux entreprises technologiques de Toronto et Vancouver qui prenaient des espaces « aménagés » (souvent des sous-locations) (Source: building.ca). Le taux d'inoccupation du centre-ville de Toronto a en fait légèrement diminué de 10,0 % à 9,9 % ce trimestre-là, et **70 % des annonces de sous-location à Toronto étaient de moins de 10 000 pieds carrés**, ce qui signifie que les grands utilisateurs n'avaient pas beaucoup de grandes options de sous-location (Source: building.ca). L'espace sous-loué à Vancouver au T3 2021 a également diminué d'environ 7 % (Source: building.ca). Cela suggérait que la **première vague d'espaces de sous-location était au moins partiellement digérée** par le marché – probablement par de plus petits locataires s'emparant de bureaux prêts à l'emploi.

Cependant, cette « reprise » était **fragile et inégale**. Montréal, au T3 2021, a vu son taux d'inoccupation grimper encore pour atteindre un record de 13,2 % (contre 11,1 % au T2) (Source: building.ca), ce marché étant en retard dans la réabsorption des espaces. Et fin 2021, les **vagues Delta et Omicron de la COVID** ont anéanti de nombreux plans de retour au bureau. Ainsi, début 2022 a vu un autre revirement : les entreprises qui avaient espéré réoccuper entièrement leurs bureaux ont retardé ces plans (certaines indéfiniment).

Fin 2021 et début 2022, la disponibilité des sous-locations a recommencé à augmenter. Essentiellement, 2021 a connu une **fausse aube** – une période où certains espaces de sous-location ont été retirés et loués, mais avec les perturbations continues de la pandémie et les nouvelles politiques de travail hybride, la réduction d'espace n'a pas été maintenue.

De plus, **fin 2021 et 2022 ont introduit de nouvelles pressions**. De nombreuses entreprises technologiques qui s'étaient développées pendant la pandémie (grâce à une demande numérique en plein essor) étaient **désormais confrontées à une correction à la mi-2022**. À l'échelle mondiale et au Canada, des entreprises technologiques comme Shopify, Meta (Facebook), Microsoft, etc., ont annoncé des gels d'embauche ou des licenciements en 2022. Ces entreprises avaient pris de grands bureaux ou étaient en train d'en construire de nouveaux. Alors que la réalité s'installait, montrant que les modes de travail avaient changé et que les effectifs étaient réduits, une deuxième vague de sous-locations a commencé, cette fois menée par les **grandes entreprises technologiques et les locataires corporatifs s'adaptant au travail hybride comme une caractéristique permanente**.

2022 : Deuxième vague - Records de sous-locations et départs notables

2022 fut l'année où la vague de sous-locations a véritablement culminé sur de nombreux marchés, en particulier vers la fin de l'année. Plusieurs facteurs ont coïncidé :

- **Le travail hybride devient permanent** : En 2022, il était clair que de nombreux employés ne retournaient pas au bureau à temps plein. Les enquêtes et les capteurs d'occupation montraient que les bureaux des grandes villes n'étaient souvent occupés qu'à 30-50 % un jour donné. Les entreprises ont réagi en **formalisant des politiques hybrides** (par exemple, 2-3 jours au bureau), ce qui signifiait effectivement qu'elles pouvaient réduire leur espace. Par exemple, si une entreprise adoptait une politique où seulement 50 % du personnel était présent en même temps, en théorie, elle pourrait réduire d'environ la moitié de son espace (grâce aux bureaux "hoteling", etc.). Bien que tout le monde n'ait pas réduit sa taille de manière aussi drastique, l'intention de réduire l'empreinte est devenue généralisée, alimentant davantage l'offre de sous-locations.
- **Recul du secteur technologique** : Après une croissance massive en 2020-2021, les entreprises technologiques ont connu des turbulences en 2022. La coqueluche technologique canadienne, **Shopify, a annoncé à la mi-décembre 2022 qu'elle n'occuperait pas son nouveau bureau de Toronto** (l'un des plus grands nouveaux baux depuis des années) en adoptant des opérations axées sur le télétravail (Source: ca.finance.yahoo.com) (Source: ca.finance.yahoo.com). Shopify a plutôt mis **tous ses 348 000 pieds carrés sur le marché de la sous-location en janvier 2023** (Source: ca.finance.yahoo.com) (donc pas encore comptabilisé dans les statistiques de 2022, mais révélateur de la tendance). D'autres multinationales technologiques ayant des bureaux canadiens ont également cherché à sous-louer – par exemple, des rumeurs dans l'industrie en 2022 ont noté que des entreprises comme **Amazon et Meta, qui s'étaient considérablement développées à Vancouver et Toronto**, cherchaient discrètement à sous-louer des portions de leurs espaces à mesure que les embauches ralentissaient (bien que les chiffres spécifiques n'aient pas toujours été publics). Le *Financial Post* a signalé une vague de **licenciements dans le secteur technologique et d'incertitudes économiques fin 2022, augmentant l'offre de sous-locations**, particulièrement à Toronto (Source: ca.finance.yahoo.com).
- **Pressions économiques et taux d'intérêt** : 2022 a vu les taux d'intérêt augmenter fortement pour combattre l'inflation. La perspective d'un ralentissement économique (« menace de récession ») a rendu de nombreuses entreprises prudentes, retardant les expansions ou les nouveaux baux (Source: www.cbre.ca). Si une entreprise n'était pas sûre de sa croissance, elle pouvait sous-louer son espace actuel plutôt que de conserver l'excédent. Parallèlement, de nouveaux immeubles de bureaux dont la construction avait débuté avant la pandémie ont été achevés en 2022, ajoutant de nouveaux espaces au marché et augmentant la concurrence. Tous ces facteurs ont créé une « tempête parfaite » à la mi-2023 (un terme utilisé par CBRE) (Source: www.cbre.ca), mais la préparation s'est faite en 2022.

Au **T4 2022**, de multiples sources ont confirmé des **niveaux records d'espaces de sous-location** sur les marchés clés :

- **La région du Grand Toronto (RGT)** a atteint un record historique de *7,7 millions de pieds carrés* d'espaces de bureaux sous-louables disponibles au T4 2022 (Source: ca.finance.yahoo.com), dépassant même le pic observé début 2021. Cela représente une augmentation par rapport aux 6,1 millions de l'année précédente (T4 2021), soit un bond d'environ 26 % (Source: ca.finance.yahoo.com). Pour contextualiser, 7,7 millions de pieds carrés, c'est énorme – cela équivaut à peu près à tous les espaces de bureaux d'un grand complexe de gratte-ciel (CIBC Square dans le quartier financier de Toronto représente environ 3 millions de pieds carrés, donc 7,7 millions de pieds carrés représentent plus de deux de ces tours) (Source: ca.finance.yahoo.com). Le rapport d'Avison Young a noté que cela « a dépassé le niveau record précédent de 7,4 millions de pieds carrés enregistré en avril 2021 » (Source: ca.finance.yahoo.com). De quoi se composait cet espace ? Il allait de petites suites à d'énormes blocs comme Scotiabank se débarrassant de plusieurs étages, et des espaces d'ancrage entiers comme celui de Shopify (bien que celui de Shopify ait officiellement été mis sur le marché début 2023). L'incertitude parmi les locataires était « encore très grande... beaucoup reportant leurs décisions et optant pour des renouvellements de baux plus courts » plutôt que des engagements à long terme (Source: ca.finance.yahoo.com). La sous-location offrait cette flexibilité d'attendre et de voir.
- **Vancouver** a également connu une augmentation significative. Fin 2022, le **Grand Vancouver comptait environ 581 000 pieds carrés d'espaces de bureaux sous-louables vacants**, contre environ 476 000 pieds carrés fin 2021 (Source: ca.finance.yahoo.com). Cette augmentation annuelle de 22 % était le plus grand bond que Vancouver ait connu en matière de sous-location de mémoire récente (Source: ca.finance.yahoo.com). Bien que le nombre absolu de sous-locations à Vancouver soit plus faible (le marché des bureaux de la ville représente environ un tiers de celui de Toronto et avait historiquement peu de sous-locations), l'augmentation a signalé que même Vancouver – qui avant la pandémie avait un taux de vacance quasi nul – était profondément affectée. Les licenciements dans le secteur technologique (par exemple, Hootsuite, startups locales) et certaines **nouvelles livraisons d'immeubles à Vancouver** (qui ont parfois conduit les locataires à essayer de sous-louer

d'anciens espaces après avoir déménagé dans de nouveaux locaux) y ont contribué. Néanmoins, le taux de vacance du centre-ville de Vancouver (environ 11-12 % fin 2022 (Source: www.cbre.ca) est resté inférieur à celui de Toronto, en partie grâce à son pipeline d'approvisionnement en nouveaux espaces plus petit.

- **Calgary** a continué d'avoir un énorme inventaire de sous-locations, mais a curieusement enregistré une *diminution* des sous-locations par rapport à l'année précédente. L'espace de bureaux sous-louable disponible au centre-ville de Calgary était d'environ **2,56 millions de pieds carrés fin 2022, en baisse par rapport aux environ 3,14 millions fin 2021** (Source: ca.finance.yahoo.com). Cette réduction de près de 600 000 pieds carrés (environ -18 %) suggère que certains espaces sous-loués ont été soit loués, soit retirés du marché. En effet, Calgary a connu en 2022 un certain rebond du secteur de l'énergie avec la hausse des prix du pétrole, et certains locataires comme les startups énergétiques ou les secteurs alternatifs ont pu absorber des espaces sous-loués. De plus, certaines sous-locations plus anciennes ont pu expirer (baux terminés, espace restitué au propriétaire), n'étant donc plus comptabilisées comme « sous-location » (bien que potentiellement alors comptabilisées comme vacance directe). Le taux de vacance du centre-ville de Calgary était encore extrêmement élevé (environ 29 % fin 2022), mais la légère baisse des sous-locations a donné une lueur d'espoir que le pire était passé (Source: ca.finance.yahoo.com). Nous verrons plus tard que la trajectoire des sous-locations à Calgary a quelque peu divergé de la tendance nationale, avec un ensemble de facteurs uniques.
- **Montréal** n'avait pas de chiffre de sous-location largement cité pour le T4 2022 dans les sources que nous avons recueillies, mais nous savons que le taux de vacance global du centre-ville de Montréal a terminé autour de 14-15 %. La sous-location était certainement présente – par exemple, certains grands locataires montréalais en 2022 proposant des sous-locations incluaient des banques réduisant l'excédent d'espace et des entreprises technologiques. De manière anecdotique, les courtiers ont commenté que Montréal avait beaucoup de *petites* sous-locations (entreprises abandonnant quelques milliers de pieds) mais moins de grands blocs par rapport à Toronto. Les problèmes de Montréal ont également été aggravés par un retour lent des travailleurs de bureau – similaire à Toronto, le taux d'occupation maximal était faible (une enquête en janvier 2023 a révélé que la fréquentation des bureaux du centre-ville de Montréal n'était que d'environ 20-30 % par rapport à avant la COVID). Nous aborderons Montréal plus en détail plus tard dans la section régionale.
- **Ottawa** a vu en 2022 une augmentation de la disponibilité des sous-locations, notamment de la part des entreprises technologiques de Kanata et de certaines entreprises professionnelles réduisant leurs effectifs au centre-ville. Le gouvernement fédéral, qui est le plus grand occupant d'Ottawa, a annoncé un modèle de travail hybride (fin 2022, le gouvernement a exigé que la plupart des fonctionnaires retournent 2 à 3 jours par semaine d'ici mars 2023 (Source: www.cbc.ca). Cependant, le gouvernement n'a pas immédiatement abandonné des espaces en masse – cela pourrait venir plus tard à mesure qu'ils consolident. Ainsi, l'espace de sous-location d'Ottawa était relativement modeste en pourcentage (à la mi-2022, un rapport indiquait qu'environ 1 % seulement de l'inventaire d'Ottawa était de l'espace sous-loué) (Source: www.cbre.ca), mais il a augmenté début 2023.

Fin 2022, on pouvait résumer la situation ainsi : **les marchés de bureaux canadiens étaient confrontés à un excédent sans précédent d'espaces de sous-location, dépassant de loin les ralentissements économiques précédents**. Les entreprises occupaient beaucoup moins d'espace qu'elles n'en louaient (les taux d'utilisation des bureaux fin 2022 étaient souvent <50 %), et l'excédent était déversé sur le marché secondaire. Cela a exercé une **immense pression à la baisse sur les loyers** et a donné aux locataires un pouvoir de négociation (nous discuterons des loyers sous peu). Les propriétaires appelaient « vacance fantôme » – un espace techniquement loué (donc non comptabilisé dans les statistiques de vacance directe) mais inoccupé et disponible par sous-location. Si l'on combinait l'espace vacant direct + l'espace vacant sous-loué, les totaux étaient stupéfiants. Par exemple, le taux de vacance directe du centre-ville de Toronto était d'environ 10 % fin 2022 (Source: ca.finance.yahoo.com), mais en ajoutant la sous-location (qui représentait environ 6 % de l'inventaire), 16 % de l'espace était effectivement disponible – un niveau jamais vu dans l'histoire moderne de Toronto (Source: ca.finance.yahoo.com) (avant la pandémie, c'était 2-5 %).

Loyers et impact sur le marché en 2022 : Avec une telle offre de sous-locations, les locataires à la recherche d'espace avaient de nombreuses options moins chères. Les espaces sous-loués sont souvent offerts à un **rabais significatif par rapport aux loyers du marché (directs) en vigueur**, car les sous-bailleurs sont motivés à les remplir rapidement et à réduire leurs pertes. Selon Savills, les grandes sous-locations industrielles en 2022/23 étaient commercialisées environ 17 % en dessous des loyers directs en moyenne (Source: www.savills.ca). Dans les bureaux, des rabais similaires ou supérieurs étaient courants – par exemple, des rapports anecdotiques de Toronto suggéraient que les loyers des bureaux sous-loués étaient 20 à 30 % inférieurs à ceux des espaces directs équivalents, surtout pour les aménagements plus anciens. De plus, de nombreuses sous-locations sont **entièrement meublées et équipées**, offrant essentiellement une solution clé en main, ce qui attirait les entreprises soucieuses

des coûts. Cela a exercé une pression sur les propriétaires d'espaces vacants pour qu'ils baissent les loyers demandés ou augmentent les incitations (loyer gratuit, améliorations) afin d'éviter de perdre des locataires potentiels au profit des sous-locations. C'est un marché de locataires dans de telles conditions.

Un indicateur de la tension du marché : les données de CBRE à la mi-2023 ont montré que le **taux de vacance national des bureaux au Canada a atteint 18,1 %, le plus élevé depuis 1994**, et **16,8 millions de pieds carrés d'espaces de sous-location** étaient disponibles – « *un record historique* » (Source: www.cbre.ca) (Source: www.cbre.ca). Nous sommes passés d'environ 8 millions avant la COVID à un pic de plus de 16 millions, soit un doublement de l'inventaire des sous-locations à l'échelle nationale. La figure 2 ci-dessous illustre la flambée des espaces de sous-location sur les marchés clés de 2021 à 2022, illustrant cette tendance :

Tableau 2. Espaces de bureaux sous-loués sur les principaux marchés - T4 2021 vs T4 2022

MARCHÉ	ESPACE SOUS-LOUÉ T4 2021	ESPACE SOUS-LOUÉ T4 2022	% DE VARIATION (2021→2022)	SOURCE
Toronto (RGT)	~6,1 millions de pieds carrés	~7,7 millions de pieds carrés	+26% (Record historique)	Avison Young / Yahoo Finance (Source: ca.finance.yahoo.com)
Vancouver (Métro)	~476 000 pieds carrés	~581 000 pieds carrés	+22% (Record historique)	Avison Young / Yahoo Finance (Source: ca.finance.yahoo.com)
Calgary (Centre-ville)	~3 136 000 pieds carrés	~2 560 000 pieds carrés	-18% (Baisse)	Avison Young / Yahoo Finance (Source: ca.finance.yahoo.com)
Montréal (Centre-ville)	~[données non publiques]	~[données non publiques]	Pic ~2021, légère baisse en 2022	(Taux de vacance du centre-ville ~15% T4 2022) (Source: www.cbre.ca)
Ottawa	~[données non publiques] (faible)	~[données non publiques] (faible)	S/O (sous-location < 2% inv.)	(Sous-location Ottawa ~1,2% de l'inv mi-2022) (Source: www.cbre.ca)

Source : Rapports de marché d'Avison Young, T4 2022 (cités dans Yahoo Finance et communiqués de presse de CBRE). La diminution des sous-locations à Calgary est unique en raison de la reprise après la chute des prix du pétrole.

Comme indiqué, Toronto et Vancouver ont atteint des niveaux records de sous-locations fin 2022. Le volume de sous-locations à Calgary, bien qu'encore énorme, s'est en fait amélioré d'une année sur l'autre – une nuance expliquée par ses conditions locales uniques. Les données de Montréal sont omises dans ce tableau uniquement parce que les chiffres exacts n'ont pas été publiés, mais Montréal a également connu une forte activité de sous-location, surtout au début de la pandémie.

Début 2023, le sentiment dans l'industrie était que **le marché des bureaux était aux prises avec une « tempête parfaite »** : incertitude économique, taux d'intérêt élevés, faiblesse du secteur technologique, nouvelle offre livrée, réduction des effectifs des locataires et travail à distance – tout cela simultanément (Source: www.cbre.ca). Les annonces de sous-location étaient une manifestation visible de cette tempête.

Avant de passer au point d'inflexion de 2023 en détail, mentionnons rapidement l'immobilier **commercial** de 2020-2022. Le secteur du commerce de détail a subi des perturbations massives (confinements, passage aux achats en ligne) et de nombreuses fermetures de magasins. Cependant, les baux commerciaux et la sous-location fonctionnent un peu différemment. Lorsque de grands détaillants comme **Nordstrom Canada (qui a fermé tous ses magasins en 2023)** ou **Bed Bath & Beyond (qui a quitté le Canada)** ont décidé de partir, ils sont généralement passés par des résiliations de bail ou des procédures de faillite plutôt que par la sous-location – ce qui signifie que leurs espaces sont devenus des vacances directes à remplir par les propriétaires, et non des sous-locations. Cela dit, certains locataires commerciaux ont sous-loué des portions d'espace : par exemple, les détaillants à grande surface font parfois appel à des sous-locataires comme des pharmacies, des cafés ou des départements gérés par une autre marque pour utiliser l'espace excédentaire (c'est plus courant aux États-Unis, mais au Canada,

des exemples incluent les épiceries louant des comptoirs de pharmacie, ou la Compagnie de la Baie d'Hudson sous-louant des sections de magasin à d'autres opérateurs). Pendant la COVID, les salles de sport, les restaurants, etc., ont pu essayer de partir via une sous-location s'il leur restait plusieurs années sur un bail et qu'ils ne pouvaient pas se maintenir. Le marché de la sous-location commerciale n'a pas été autant suivi dans les gros titres, éclipsé par les fermetures pures et simples. Nous aborderons davantage le commerce de détail plus tard, mais la grande histoire de la sous-location de 2020-2022 concernait clairement les bureaux (et à un moindre degré l'industriel, qui était initialement résilient).

Pour conclure cette section, fin 2022, **l'immobilier commercial canadien était inondé d'espaces de sous-location**, en particulier dans les bureaux. La pandémie avait fondamentalement changé la façon dont l'espace était perçu – non plus comme une nécessité donnée, mais comme une charge facultative qui pouvait être réduite. De nombreux centres-villes se sont retrouvés avec des tours à moitié vides et une abondance d'annonces « Sous-location disponible » sur les sites web des courtiers. À l'approche de 2023, les questions pressantes étaient : L'offre de sous-locations avait-elle atteint son pic ? Combien de temps faudrait-il pour résorber cet excédent ? Et quel serait l'impact à long terme sur la santé du marché ? La section suivante explore comment 2023 s'est déroulée, ce qui – de manière inattendue pour certains – a apporté les premiers signes de stabilisation et de reprise de la situation des sous-locations.

2023 : Pic de la « tempête parfaite » et tournant vers la reprise

T1-T2 2023 : Atteindre le plafond - Records de vacance et de sous-location

Début 2023, le marché canadien des bureaux était, à bien des égards, **à son point le plus sombre** de ce cycle. Les indicateurs clés ont atteint des niveaux records : **les taux de vacance ont grimpé en flèche et la disponibilité des sous-locations a atteint des sommets historiques à l'échelle nationale**. Les statistiques de CBRE pour le T2 2023 l'ont souligné : **le taux de vacance national des bureaux a atteint 18,1 % - le pire depuis 1994 - et 16,8 millions de pieds carrés d'espaces de bureaux étaient disponibles à la sous-location**, un volume sans précédent (Source: www.cbre.ca) (Source: www.cbre.ca). Pour contextualiser, cette empreinte de sous-location (16,8 millions) équivaut à peu près à tous les espaces de bureaux du centre-ville de Calgary ou aux deux tiers du centre-ville de Vancouver – c'est une quantité énorme à être ouvertement sur le marché.

Les principaux marchés du centre-ville ont enregistré des sommets de vacance sur plusieurs décennies :

- **Centre-ville de Toronto** : Taux de vacance d'environ 15,8 % au T2 2023 (Source: www.cbre.ca). Comparez cela à environ 3 % au début de 2020 – une fluctuation étonnante. La disponibilité des sous-locations à Toronto a été un facteur important ; bien que le T2 ait vu un léger ralentissement des nouvelles sous-locations, environ **7 à 8 millions de pieds carrés étaient disponibles à la sous-location à Toronto** (RGT) à cette époque (similaire aux niveaux de fin 2022) (Source: ca.finance.yahoo.com).
- **Centre-ville de Vancouver** : Vacance d'environ 11,5 % au T2 2023 (Source: www.cbre.ca), en hausse par rapport à environ 2 % avant la pandémie. L'espace de sous-location de Vancouver, bien que plus petit en termes absolus, était significatif par rapport à la taille de son marché.
- **Montréal** : Vacance d'environ 17,0 % au T2 2023 (Source: www.cbre.ca), un record historique pour cette ville également. Une grande partie de cette vacance était directe, provenant de locataires partant à l'expiration de leur bail, mais la sous-location a également joué un rôle (des entreprises comme les banques et les entreprises technologiques à Montréal avaient mis des sous-locations sur le marché en 2021-22, ce qui y a contribué).
- **Ottawa** : La vacance au centre-ville a bondi à 15,1 % au T2 (une forte augmentation de 1,5 % par rapport au T1) (Source: www.cbre.ca), due en partie à la rationalisation des espaces du gouvernement fédéral et à une réduction des effectifs dans le secteur privé. Les sous-locations à Ottawa, bien que n'étant pas énormes en termes absolus (environ 500 000 pieds carrés), ont commencé à augmenter alors que certaines entreprises, y compris des entreprises technologiques à Kanata, offraient plus d'espace à sous-louer (Source: www.cbre.ca). Le pic de vacance à Ottawa au T2 2023 suggère que de nouvelles sous-locations ou des abandons directs ont eu lieu ce trimestre-là.
- **Calgary** : Contrairement à la tendance, la vacance au centre-ville de Calgary s'est en fait **améliorée**, atteignant environ 31,5 % (en baisse de 2 % par rapport à l'année précédente, mais toujours extrêmement élevée) (Source: www.cbre.ca). Comme mentionné, Calgary avait traversé son cauchemar plus tôt et en 2023, les entreprises énergétiques ont recommencé à se

développer avec prudence (certaines sous-locations ont été récupérées ou louées). Le volume de sous-locations à Calgary début 2023 était nettement inférieur à son pic du milieu des années 2010 – un signe de reprise locale – bien que toujours important en termes absolus.

Le rapport de bureaux **Avison Young** pour le T2 2023 décrivait les locataires comme étant « aux prises avec une tempête parfaite » de facteurs maintenant les espaces vides (Source: www.cbre.ca). Les entreprises continuaient de « s'adapter » (réduisant leurs empreintes) et la **nouvelle offre** ajoutait aux options. Il est à noter que **huit des dix principaux marchés avaient des niveaux de sous-location inférieurs à 3 % de l'inventaire** au T2 2023 selon CBRE (Source: www.cbre.ca) – ce qui signifie que deux marchés (probablement Vancouver et peut-être Waterloo ou Calgary) avaient des ratios de sous-location plus élevés. À l'échelle nationale, l'espace sous-loué représentait environ 3,4 % de tout l'inventaire de bureaux au T2 2023 (Source: www.cbre.ca). Cela peut sembler peu, mais il faut se rappeler que cela est réparti sur tous les marchés, y compris les petits ; en pratique, le pourcentage de sous-location au centre-ville de Toronto était plus élevé (environ 5-6 % de l'inventaire de Toronto) tandis que certaines villes plus petites étaient plus faibles.

Du point de vue du **sentiment du marché**, le premier semestre 2023 a été une période qui donnait à réfléchir. Les entreprises qui espéraient que le travail hybride s'estomperait ont dû faire face à la résistance de nombreux employés à un retour à temps plein. Les licenciements dans le secteur technologique se sont poursuivis au T1 2023 (bien qu'ils aient commencé à ralentir au T2). Les taux d'intérêt ont continué d'augmenter (la Banque du Canada a relevé ses taux plusieurs fois début 2023), augmentant le coût du capital des entreprises et les rendant soucieuses des coûts – l'immobilier étant une cible de coûts importante. De plus, l'attention des médias sur la « crise de l'immobilier de bureaux » s'intensifiait, avec des discussions sur les difficultés des centres-villes, etc., ce qui a peut-être encore plus dissuadé certaines entreprises de prendre des engagements importants en matière de bureaux.

Cependant, sous les titres sombres du début 2023, quelques **lueurs de stabilisation** commençaient à apparaître :

- **Le rythme des nouvelles sous-locations a ralenti.** CBRE a noté qu'au centre-ville de Toronto, le T2 2023 a vu un rythme plus lent de retour d'espace sur le marché par rapport aux trimestres précédents (Source: www.cbre.ca). Il y a également eu d'importants **renouvellements** de baux (comme de grands cabinets d'avocats et une entreprise de télécommunications renouvelant à Toronto) qui ont « injecté de la confiance » car ces locataires n'ont *pas* abandonné d'espace (Source: www.cbre.ca). Essentiellement, certains grands occupants se sont réengagés envers leurs bureaux, suggérant que nous pourrions être proches du pic des retours d'espace.
- **La fréquentation des bureaux** augmentait progressivement. La fréquentation moyenne des bureaux à Toronto a augmenté régulièrement, passant de seulement environ 10-20 % début 2022 à environ 50 % mi-2023 (grâce à des horaires hybrides plus cohérents) (Source: www.cbre.ca). La Strategic Regional Research Alliance a constaté que le centre-ville de Toronto atteignait environ 51 % de son occupation pré-COVID en juin 2023 (Source: www.cbre.ca). Plus de personnes au bureau ne réduit pas directement les sous-locations immédiatement (puisque les entreprises ont déjà mis l'espace sur le marché), mais cela laisse présager moins de nouvelles sous-locations si les entreprises estiment devoir conserver de l'espace pour le personnel de retour.
- **Absorption positive sur certains marchés :** Alors que le T2 2023 affichait encore une absorption nette négative à l'échelle nationale, quelques villes ont enregistré une absorption positive (par exemple, Calgary et Waterloo) (Source: www.cbre.ca). Cela signifie que plus d'espace a été loué que libéré dans ces endroits, ce qui contribue à réduire l'offre excédentaire. À la mi-2023, **six des dix marchés de bureaux canadiens avaient une absorption positive depuis le début de l'année** (Source: www.cbre.ca) (grâce aux trimestres précédents), suggérant des améliorations localisées.
- **Changement sur le marché industriel :** Du côté industriel, à la mi-2023, les entreprises ont réalisé qu'elles avaient surestimé leurs besoins en espace acquis pendant le boom du commerce électronique. L'espace industriel sous-loué, bien qu'en augmentation, était en fait **rapidement repris par d'autres utilisateurs** dans de nombreux cas. Par exemple, une étude de Savills qui suivait les grandes sous-locations industrielles mises sur le marché en 2022 a révélé que fin 2023, seulement 20 % de cet espace restait disponible – le reste ayant été loué ou retiré (Source: www.savills.ca) (Source: www.savills.ca). Cela indiquait une forte demande industrielle sous-jacente, même si la disponibilité globale était en hausse. Cela suggérait un marché capable de réabsorber l'espace de sous-location avec le temps.

Ainsi, **mi-2023 a probablement marqué le moment du « pic de sous-location »**. Un point de données clé : le **chiffre de 16,8 millions de pieds carrés de sous-location (T2 2023) est souvent cité comme le pic** (Source: www.cbre.ca), et après cela, il a commencé à décliner. L'ambiance chez les courtiers à l'été 2023 passait prudemment de la panique à la question « **quand les choses vont-elles s'améliorer ?** ».

T3-T4 2023 : Premiers signes d'amélioration - Le déclin des sous-locations commence

Fin 2023 a apporté des preuves quantitatives que le pire était passé sur de nombreux marchés. La **disponibilité des sous-locations a commencé à se contracter** globalement, marquant un tournant.

Au T3 2024 (un an plus tard), CBRE a signalé que l'espace de sous-location avait diminué cinq trimestres consécutifs (Source: www.cbre.ca), ce qui signifie que le déclin a probablement commencé au T3 2023. Précisons le T3 2023 : Bien que nous n'ayons pas le total exact des sous-locations du T3 2023 dans nos sources, nous savons que le T2 était de 16,8 millions et le T3 2024 de 14,8 millions (Source: www.cbre.ca). Si la baisse était constante d'un trimestre à l'autre, le T3 2023 aurait pu être d'environ ~16 millions (simple estimation). En effet, CBRE a noté au T3 2024 que **2,2 millions de pieds carrés de sous-location avaient été éliminés depuis le pic du T2 2023** (Source: www.cbre.ca). Cela implique que les T3 et T4 2023 combinés ont vu une réduction d'environ 1 à 1,5 million de pieds carrés, le reste ayant diminué au premier semestre 2024.

Un titre de courtage, même à la mi-fin 2023, suggérait l'optimisme : « *L'élan s'accroît sur le marché canadien des bureaux alors que l'espace sous-loué et la vacance de catégorie A au centre-ville diminuent pour des trimestres consécutifs* » (Source: www.cbre.ca) (un communiqué de presse de CBRE, juillet 2024, reflétant les données de fin 2023/début 2024). Le langage indique que fin 2023, nous avions au moins deux trimestres de sous-location en baisse et d'occupation de catégorie A en amélioration. Ainsi, le T4 2023 était probablement meilleur que le T3 en termes de réduction des sous-locations.

Facteurs contributifs fin 2023 :

- **Décisions d'entreprise de réoccuper ou de consolider** : Certaines entreprises qui avaient sous-loué des espaces en 2020-2022 ont en fait commencé à les **récupérer** à mesure que leurs politiques de retour au bureau se renforçaient. Colliers a observé mi-2025 qu'un certain nombre de sous-locations prenaient fin à l'expiration de leurs baux et que les locataires d'origine réoccupaient parfois plutôt que de renouveler la sous-location (Source: www.cbre.ca) (Source: www.cbre.ca). Ce processus a probablement commencé fin 2023 avec l'arrivée à échéance des sous-locations de 3 ans du début de la pandémie.
- **Moins de nouvelles offres de sous-location** : Le flux de nouvelles sous-locations a considérablement ralenti. Fin 2023, la plupart des entreprises qui devaient se défaire d'espace l'avaient déjà mis sur le marché. De plus, la vague de réduction des effectifs dans le secteur technologique était en grande partie terminée ; les entreprises technologiques n'ajoutaient plus beaucoup d'espace à la pile après le T2-T3 2023. Une certaine stabilité des effectifs est revenue.
- **Interventions des propriétaires** : Dans certains cas, les propriétaires et les locataires ont conclu des accords pour éviter les sous-locations. Par exemple, plutôt qu'un locataire sous-loue, un propriétaire aurait pu accepter un « blend-and-extend » (réduction du loyer en échange d'un bail plus long) ou une résiliation anticipée moyennant des frais, convertissant ainsi ce qui aurait été une sous-location persistante en un espace vacant direct pouvant être réaffecté. Cela ne réduirait pas la vacance, mais cela pourrait retirer l'annonce de sous-location du marché (l'espace étant peut-être retiré du marché pour conversion ou gardé vide pour être reloué plus tard).
- **Résilience économique** : Le Canada a évité de justesse une récession en 2023 ; l'économie, bien que lente, ne s'est pas effondrée. Les embauches ont repris dans certains secteurs. Cela signifiait que certaines entreprises commençaient prudemment à planifier de nouvelles expansions, et un moyen rapide d'obtenir de l'espace est souvent de reprendre une sous-location (emménagement plus rapide). Les données d'absorption de 2024 en témoignent.
- **Accélération de la fuite vers la qualité** : Comme nous le détaillerons bientôt, de nombreux locataires étaient occupés à déménager vers de meilleurs immeubles en 2023. Ce faisant, ils laissaient souvent derrière eux des espaces plus anciens – ce qui pouvait augmenter les sous-locations s'ils avaient un terme de bail restant. Cependant, les propriétaires d'immeubles plus anciens négociaient parfois pour récupérer l'espace ou le réaménager. Ainsi, bien que la fuite vers la qualité puisse initialement stimuler la sous-location sur les anciens espaces, en 2023-24, nous avons également vu **une partie du stock plus ancien retirée de l'inventaire** (via la conversion en résidentiel/hôtel ou des plans de démolition). Le programme de conversion bien connu de Calgary a, par exemple, retiré une partie de l'espace de bureaux susceptible d'être sous-loué en 2023.

À la **fin de 2023**, des preuves anecdotiques et des données partielles indiquent :

- L'espace total de sous-location était sur une légère tendance à la baisse par rapport aux sommets de la mi-année.
- Certains marchés (comme **Toronto**) ont connu d'importantes transactions de sous-location, qui ont retiré de grands blocs du marché. Par exemple, à Toronto, les transactions de sous-location de plus de 50 000 pieds carrés se produisaient enfin à

nouveau fin 2023 (Source: www.cbre.ca). Cela incluait peut-être des remplacements, comme une grande entreprise technologique ou financière reprenant discrètement une sous-location dans une tour de catégorie AAA à un prix avantageux, etc.

- **Vancouver** a connu un accroc fin 2023 / début 2024 alors que quelques nouveaux immeubles ont été achevés et ont livré des espaces « spéculatifs » qui n'étaient pas entièrement loués ; ce qui a indirectement fait légèrement augmenter la sous-location (une note du T3 2024 indiquait que Vancouver avait enregistré une augmentation trimestrielle des sous-locations en raison de l'arrivée sur le marché de grands blocs dans de nouvelles constructions (Source: www.cbre.ca). Mais cela pourrait être davantage un problème de classification (si un locataire avait pré-loué un nouvel immeuble mais avait ensuite décidé d'en sous-louer une partie). Vancouver avait globalement toujours un volume de sous-locations inférieur à celui des autres villes, mais sa légère augmentation fin 2023 se démarquait de la tendance générale à la baisse.
- **Calgary** a malheureusement pris une tournure *négative* : après avoir réduit les sous-locations tout au long de 2022 et début 2023, Calgary a connu une **hausse des sous-locations fin 2023 et en 2024**. Au T3 2024, la vacance de sous-location à Calgary a augmenté parce que **Suncor Energy a mis 187 000 pieds carrés sur le marché** (rationalisation post-fusion) (Source: www.cbre.ca) (Source: www.cbre.ca). Et CBRE note au T3 2025 que Calgary est le seul marché avec une augmentation des sous-locations d'une année sur l'autre d'ici 2025 (Source: www.cbre.ca) (Source: www.cbre.ca). Le répit de Calgary a donc été de courte durée ; la consolidation de l'industrie et la vacance toujours élevée signifient que la sous-location y reste un défi.

En résumé, à la fin de 2023, la **tendance s'inversait** modestement. Le pire (le pic de sous-location) était probablement derrière nous, sauf dans quelques poches comme Calgary ou des immeubles spécifiques. Les données de début 2024 ont confirmé cela : le Canada était en bonne voie en 2024 pour connaître la première année d'absorption nette positive de bureaux depuis 2019 (Source: www.cbre.ca), indiquant qu'au niveau macro, plus d'espace pourrait être loué que libéré en 2024 si les tendances se maintenaient.

Ensuite, nous nous pencherons sur **2024 et l'état actuel en octobre 2025**, où ces premières améliorations ont pris de l'ampleur et ont façonné le marché actuel de la sous-location. Nous détaillerons également les différences entre les **marchés de sous-location de bureaux, industriels et de détail**, et examinerons au niveau régional comment des villes comme Toronto, Vancouver, Montréal, Calgary, etc., diffèrent dans leurs trajectoires de reprise.

2024-Octobre 2025 : État actuel du marché de la sous-location et tendances en cours

Marché de la sous-location de bureaux en 2024-25 : Absorption progressive et destins divergents

En 2024, le processus de guérison du marché canadien des bureaux était en cours mais loin d'être achevé. La disponibilité des sous-locations a continué de baisser trimestre après trimestre, et au T3 2025 (données d'octobre 2025), l'amélioration était claire : **l'inventaire national de sous-locations était inférieur d'environ 27,8 % à son pic du T2 2023** (Source: www.cbre.ca). Concrètement, ce qui était 16,8 millions de pieds carrés d'espace sous-loué a diminué pour atteindre environ **12,1 millions de pieds carrés fin 2025** (soit 72 % du volume maximal) (Source: www.cbre.ca) (Source: www.cbre.ca). Cela indique qu'environ 4,7 millions de pieds carrés d'espace de sous-location ont été absorbés ou retirés en environ deux ans – une évolution positive significative, bien qu'il reste un important excédent par rapport aux normes pré-pandémiques (plus de 12 millions contre 8 millions habituellement).

La **diminution de l'espace de sous-location** provenait de plusieurs facteurs :

- **Transactions de sous-location réussies** : De nombreuses sous-locations ont trouvé preneurs. Surtout pour les espaces de qualité bien situés, de nouveaux locataires sont intervenus. Par exemple, à mesure que l'élan du retour au bureau s'est renforcé en 2024, certaines entreprises de taille moyenne qui avaient été auparavant exclues des bureaux de premier ordre ont profité des offres de sous-location pour s'installer dans des tours du centre-ville. CBRE a noté que Toronto au T3 2025 avait « de nombreuses transactions de plus de 50 000 pieds carrés » stimulant ses gains d'occupation (Source: www.cbre.ca) – certaines d'entre elles étaient probablement des transactions de sous-location (ou des sous-locataires se convertissant en baux directs).

- **Espace récupéré par les locataires d'origine** : Une partie de l'espace sous-loué a été **retirée du marché par les sous-bailleurs eux-mêmes**. Si leurs perspectives commerciales s'amélioraient ou s'ils avaient besoin d'espace pour des employés revenant plus fréquemment, ils mettaient fin aux arrangements de sous-location ou ne les renouvelaient tout simplement pas. CBRE a observé qu'en 2025, le mouvement dans l'espace sous-loué était en partie dû à « l'espace récupéré par le sous-bailleur » (Source: www.cbre.ca) – ce qui signifie que les locataires d'origine ont repris ce qu'ils avaient sous-loué, décidant peut-être de l'utiliser à nouveau. C'est un signe fort que ces entreprises prévoient désormais d'avoir besoin de l'espace (un inverse de la situation de 2020).
- **Expirations de baux** : Une partie de l'espace de sous-location a disparu parce que les baux sous-jacents ont **expiré**. De nombreuses sous-locations étaient à court terme, destinées à prendre fin à l'expiration du bail principal. À l'approche de 2024-2025, de nombreux baux signés au milieu des années 2010 arrivaient à échéance (les durées de 5, 7 ou 10 ans de cette époque expirant à peu près maintenant). Si un bail prenait fin, le sous-locataire partait ou signait un nouveau bail direct, mais cette offre de sous-location était alors considérée comme disparue. CBRE a spécifiquement souligné que les **expirations de baux à venir sont de plus en plus un facteur de diminution des sous-locations** (Source: www.cbre.ca) (Source: www.cbre.ca). Essentiellement, le temps résorbe le surplus en laissant les baux arriver naturellement à leur terme. L'inconvénient : si l'espace n'est pas reloué, il passe en vacance directe, mais au moins cela allège le registre des sous-locations et permet aux loyers du marché de se réajuster.
- **Conversions et retraits** : Certains bureaux ont été définitivement retirés de l'inventaire pour des projets de conversion, ce qui réduit également les opportunités de sous-location dans ces immeubles. Par exemple, à Calgary, environ *0,7 million de pieds carrés* ont été retirés au seul T3 2024 en raison de conversions de bureaux en logements (programme municipal) (Source: www.cbre.ca), et environ 1,0 million de pieds carrés supplémentaires au T3 2025 provenant de divers marchés (Calgary, Ottawa, Edmonton) en cours de conversion (Source: www.cbre.ca). Si certains de ces étages étaient auparavant proposés en sous-location, ils ont maintenant disparu. Cela contribue à resserrer le marché.
- **Moins de nouvelles sous-locations (nouvel équilibre)** : Il est important de noter qu'en 2024, la plupart des entreprises avaient déjà effectué leurs réductions immobilières majeures. Le rythme des **nouvelles** offres de sous-location a considérablement ralenti. En fait, Colliers a noté à la mi-2025 que « *le nombre de nouvelles sous-locations sur le marché semble avoir atteint un plateau* » (Source: www.collierscanada.com). De nombreuses entreprises s'étaient ajustées à leurs besoins hybrides, de sorte qu'il n'y avait plus un afflux constant de nouveaux espaces mis sur le marché. Au lieu de cela, certaines entreprises envisageaient même à nouveau une croissance future.

La **divergence de qualité** est devenue encore plus prononcée en 2024-2025. Les **immeubles de Classe A/Trophée** – souvent des tours plus récentes et bien situées – ont connu une forte résurgence de la demande. Le taux de vacance des bureaux de Classe A au centre-ville a diminué à l'échelle nationale (par exemple, une baisse de 90 points de base au T3 2025 en un trimestre) (Source: www.cbre.ca). Dans ces immeubles de premier ordre, tout espace de sous-location était relativement plus facile à sous-louer ou même à retirer si le locataire décidait de le conserver. Pendant ce temps, les **immeubles de Classe B/C** plus anciens continuaient de perdre des locataires (soit au profit d'immeubles de meilleure qualité, soit en raison d'une réduction de leur espace). De nombreuses offres de sous-location restantes fin 2025 se trouvent dans ces immeubles moins recherchés, qui sont plus difficiles à remplir. Les propriétaires de ces immeubles sont souvent confrontés à un dilemme : avec un tel taux de vacance, certains ont choisi de laisser l'espace vacant et de ne pas chercher à le sous-louer – ils attendent de signer un nouveau locataire direct (ainsi, certaines sous-locations ont pu être retirées simplement parce qu'il n'y avait pas de sous-locataire et que le locataire initial est parti, transformant l'espace en propriété du bailleur). Le **vol vers la qualité** signifie que même si le volume total des sous-locations a diminué, la *bifurcation du marché* s'est accentuée. Au T3 2025, CBRE a rapporté que les **actifs de prestige de Classe A au centre-ville ont connu trois trimestres consécutifs de baisse de la vacance**, tandis que les « actifs de Classe B/C de moindre qualité continuent de connaître une vacance croissante » (Source: www.cbre.ca) (Source: www.cbre.ca). Ainsi, la contraction des sous-locations s'est principalement produite dans le segment de haute qualité (où l'espace a été repris ou réutilisé), mais dans le segment de basse qualité, les locataires sont simplement partis (ou partiront à l'expiration), et si certains essaient encore de sous-louer là-bas, ils rencontrent des difficultés.

En octobre 2025, presque tous les grands marchés étaient en meilleure forme par rapport aux creux de 2021-2022 en termes de sous-location. CBRE a souligné que **presque toutes les villes affichaient un taux de vacance total inférieur à leurs sommets pandémiques** au T3 2025 (Source: www.cbre.ca) (Source: www.cbre.ca). Les deux exceptions étaient **Vancouver et la région de Waterloo** (zone KW), qui affichaient toujours un taux de vacance égal ou légèrement supérieur au pic (Source: www.cbre.ca). Pour Vancouver, cela est en partie dû à une vague de nouvelles offres de 2022-2023 que le marché est encore en

train d'absorber, et à un certain retard dans la réduction des effectifs technologiques (par exemple, certains blocs de sous-location ont frappé Vancouver en 2024, comme Slack offrant de l'espace, etc.). Waterloo (un marché ontarien fortement axé sur la technologie) a également connu d'importantes nouvelles constructions et des sous-locations technologiques (par exemple, Shopify avait un grand bureau à Waterloo qu'il a fermé). Ces marchés pourraient prendre un peu plus de temps.

En termes de **taux de vacance** fin 2025 :

- Le taux de vacance du centre-ville de Toronto est toujours élevé mais a tendance à baisser. Au T3 2025, le taux de vacance du centre-ville de Toronto a chuté de 1,5 point de pourcentage (150 points de base) en un trimestre en raison de baux majeurs (Source: www.cbre.ca), se situant maintenant potentiellement entre 10 et 15 %. Le taux de vacance global du GTA (centre-ville + banlieue) pourrait être similaire, autour de 15-20 %. Il est important de noter que le taux de vacance des sous-locations à Toronto a diminué de 80 points de base d'une année sur l'autre au T3 2024 (Source: www.cbre.ca), l'une des meilleures améliorations parmi les villes.
- Le taux de vacance du centre-ville de Vancouver a probablement culminé autour de 13 % et y reste (puisque'il est noté que Vancouver ne s'est pas encore amélioré en dessous de son pic). Vancouver a connu quelques grandes sous-locations (par exemple, en 2024, une sous-location de plus de 100 000 pieds carrés d'une entreprise technologique dans un nouvel immeuble) ce qui a ralenti ses progrès.
- Le taux de vacance du centre-ville de Montréal a commencé 2024 à un niveau élevé mais s'est également amélioré – il était d'environ 17 % au T2 2023, et au T3 2025, Montréal a vu le taux de vacance des sous-locations au centre-ville baisser de 11,2 % d'un trimestre à l'autre (Source: www.cbre.ca), et le taux de vacance global a probablement légèrement diminué pour atteindre peut-être ~15-16 %. Montréal est toujours aux prises avec des problèmes de stock plus anciens mais n'a pas eu autant de nouvelles constructions, ce qui aide. Certains grands blocs, comme d'anciens bureaux de banques, sont des candidats à la reconversion.
- Le taux de vacance du centre-ville de Calgary oscillait autour de 30-32 %. Il a baissé puis remonté ; au T3 2025, peut-être ~29-30 %. La sous-location y a en fait **augmenté d'une année sur l'autre** de 40 points de base en termes de disponibilité (Source: www.cbre.com), grâce à des consolidations continues. Cependant, Calgary a également retiré de nombreux espaces de bureaux de façon permanente (conversions), ce qui aide artificiellement les statistiques de vacance en réduisant le dénominateur.

Dans l'ensemble, les bureaux au Canada sont toujours dans une *reprise fragile*. Le **marché actuel de la sous-location de bureaux (oct. 2025)** peut être caractérisé comme suit :

- **Volume de sous-location** : environ 12 millions de pieds carrés à l'échelle nationale, en légère baisse. Toujours environ 50 % au-dessus de la moyenne à long terme (8 millions), ce qui indique qu'un surplus d'offre subsiste (Source: www.cbre.ca) (Source: www.cbre.ca).
- **Sentiment du marché** : Prudemment optimiste. Les propriétaires et les courtiers ont constaté que le pire n'était pas arrivé – il y a de l'activité de location et les locataires reviennent pour des espaces de qualité. Mais tous reconnaissent que le secteur des bureaux a fondamentalement un taux de vacance plus élevé et une demande plus faible qu'avant 2020, en particulier pour les immeubles plus anciens et génériques.
- **Loyers** : Les loyers effectifs (tenant compte des périodes de loyer gratuit, etc.) sont inférieurs aux niveaux pré-COVID dans la plupart des marchés, surtout pour les stocks plus anciens. Les loyers faciaux dans les immeubles de premier ordre ont mieux résisté, mais même ceux-ci s'accompagnent souvent de plus de concessions maintenant. L'écart entre les loyers de sous-location et les loyers directs persiste ; comme mentionné précédemment, les offres de sous-location sont souvent assorties d'une remise notable. Tant que les options de sous-location sont abondantes, les propriétaires doivent rivaliser sur la flexibilité et le coût. Cependant, avec la réduction des offres de sous-location, les propriétaires pourraient commencer à regagner un certain pouvoir de fixation des prix dans les meilleurs immeubles. Des rapports anecdotiques indiquent que pour les bureaux de premier ordre à Toronto, la concurrence s'intensifie (car tout le monde recherche la qualité), ce qui pourrait stabiliser les loyers. Inversement, dans les immeubles plus faibles, les loyers pourraient continuer à baisser ou rester déprimés.

Un aspect intéressant : les **mandats de retour au bureau (RTO) en 2025** ont renforcé la confiance que les entreprises conserveront leurs espaces. Les banques canadiennes, comme mentionné précédemment, ont adopté une position ferme : RBC, BMO, TD ont toutes institué des politiques de 4 jours au bureau d'ici l'automne 2025 (Source: www.bnnbloomberg.ca) (Source: www.reuters.com). Ces banques occupent collectivement des millions de pieds carrés à Toronto, Montréal, Vancouver, etc. Leur position ferme sur le RTO signifie probablement qu'elles ne *vont pas* se défaire de plus d'espace – en fait, le PDG de RBC a

clairement indiqué qu'ils souhaitaient que les employés reviennent pour mieux utiliser leurs biens immobiliers et favoriser la collaboration (signalant indirectement que RBC voit une valeur continue dans son empreinte de bureaux). Le gouvernement et d'autres employeurs encouragent également une plus grande présence au bureau. Par exemple, certains ministères fédéraux sont passés de 2 à 3 jours par semaine de présence au bureau en 2024 (malgré des résistances) (Source: www.cbc.ca) (Source: angusreid.org), et un sondage Angus Reid en septembre 2025 a indiqué des opinions mitigées sur la fin du travail hybride, mais une dynamique de certains employeurs pour pousser davantage de temps au bureau (Source: angusreid.org). **Cet élan de retour au bureau a stimulé la location** en ce sens que les entreprises anticipent le besoin d'accueillir à nouveau plus de personnel en personne, et de nouvelles embauches à mesure que l'économie croît. **Londres et Paris ont connu des tendances similaires** avec des mandats de retour au bureau en 2023-2024 alimentant la demande de bureaux haut de gamme (Source: www.reuters.com) – les marchés canadiens, bien que moins extrêmes, s'alignent sur ce modèle.

Pour résumer **l'état de la sous-location de bureaux en oct. 2025** : Il est **nettement amélioré par rapport au pic, mais toujours bien au-dessus de la normale**. Les locataires continuent de bénéficier d'un marché favorable à bien des égards – choix abondants et pouvoir de négociation – mais l'excédent se résorbe lentement. On s'attend à ce que l'espace de sous-location continue de diminuer en 2026 à mesure que davantage de baux prennent fin ou sont absorbés, se rapprochant progressivement de la moyenne historique. Certains observateurs du secteur s'attendent à ce que d'ici ~2026-2027, les niveaux de sous-location de bureaux se normalisent, mais que le taux de vacance des bureaux se stabilise à un nouveau niveau de base plus élevé (par exemple, peut-être autour de 10-15 % à l'échelle nationale plutôt que de revenir en dessous de 10 %), sauf en cas d'expansion économique majeure.

Marché de la sous-location industrielle en 2024-2025 : Équilibrage après une tension extrême

Le secteur de l'immobilier industriel au Canada, qui comprend les entrepôts, les installations logistiques et les espaces de fabrication, a connu une trajectoire pandémique très différente de celle des bureaux. Tout au long de 2020-2021, l'espace industriel était en si forte demande (stimulée par le commerce électronique, la refonte de la chaîne d'approvisionnement, etc.) que le **taux de vacance a atteint des niveaux historiquement bas (souvent <1 %) et les loyers ont grimpé en flèche**. La construction a bondi pour tenter de répondre à la demande. En 2022-2023, la combinaison d'une croissance de la demande légèrement ralentie et d'un grand nombre de nouveaux entrepôts en cours d'achèvement a entraîné une **augmentation de la disponibilité industrielle** – y compris une flambée des espaces de sous-location, certaines entreprises se retrouvant avec plus de capacité d'entrepôt que nécessaire.

La **disponibilité des sous-locations industrielles** est passée d'une considération secondaire à un facteur notable en 2024 :

- Comme mentionné précédemment, un rapport de fin 2024 a identifié **9,0 millions de pieds carrés d'espace industriel vacant en sous-location dans les 7 principaux marchés du Canada** (Source: www.avisonyoung.ca), ce qui représentait environ 14 % de l'espace industriel vacant total. Cela représentait une augmentation de 3,4 millions de pieds carrés (plus de 60 %) depuis la fin de 2023 (Source: www.avisonyoung.ca). Cela suggère que fin 2023, il y avait environ 5,6 millions de pieds carrés en sous-location, passant à 9,0 millions à l'automne 2024. Cette augmentation s'est répartie sur les marchés, la **sous-location industrielle de Vancouver étant six fois plus élevée d'une année sur l'autre, et celle de Toronto et Montréal quadruplant** (Source: www.avisonyoung.ca). Pourquoi de si fortes hausses ? Parce qu'en 2023, de nombreux nouveaux immeubles ont été achevés et certains locataires qui avaient pré-loué des espaces ont réalisé qu'ils n'avaient pas besoin de tout, alors ils ont mis des portions en sous-location. De plus, certaines entreprises (en particulier dans la logistique) se sont sur-engagées pendant la pandémie et ont réduit leurs activités (par exemple, anecdotiquement, certains 3PL ou détaillants qui avaient pris d'énormes centres de distribution en 2021 ont constaté en 2023 qu'ils avaient une capacité excédentaire).

Un événement majeur y a contribué : le **désengagement d'Amazon au Québec** : début 2025, Amazon a fermé l'ensemble de ses 7 entrepôts québécois (Source: apnews.com), dont certains sont probablement arrivés sur le marché de la sous-location ou de la cession de bail. La flambée de 2,1 millions de pieds carrés de sous-location à Montréal au T3 2025 (Source: www.cbre.com) peut être largement attribuée à l'offre soudaine des installations d'Amazon. Cela a poussé la **sous-location industrielle nationale à un nouveau record de 15,0 millions de pieds carrés au T3 2025** (Source: www.cbre.com). Ainsi, entre les 9,0 millions du T4 2024 et les 15,0 millions du T3 2025, environ 6 millions supplémentaires ont été ajoutés, dont les deux tiers provenaient de

Montréal. Si l'on *exclut* l'anomalie de Montréal, CBRE indique que la sous-location nationale aurait *diminué* de 1,6 million de pieds carrés au T3 2025 (Source: www.cbre.com), ce qui implique qu'en dehors du Québec, la disponibilité des sous-locations industrielles avait commencé à se contracter dès la mi-2025.

En effet, **en dehors de l'impact d'Amazon, le tableau de la sous-location industrielle en 2025 est celui d'une stabilisation :**

- **Industriel à Toronto et Vancouver :** Ces marchés ont connu une flambée de sous-locations en 2023-2024 (Toronto a quadruplé d'une année sur l'autre en 2024 (Source: www.avisonyoung.ca). Mais en 2025, une grande partie de cet espace était en cours de réabsorption. Par exemple, de grandes offres de sous-location dans le Grand Toronto (comme de grands centres de distribution plus anciens) ont été prises par des entreprises en croissance ou de nouveaux entrants qui les ont saisies car elles étaient souvent moins chères que les loyers des nouvelles constructions. Le fait que CBRE ait noté que la sous-location globale aurait diminué au T3 2025 en excluant Montréal (Source: www.cbre.com) signifie que des endroits comme Toronto ont probablement connu des baisses nettes de sous-location à ce moment-là.
- **Industriel à Montréal :** N'avait pas beaucoup de sous-location avant l'événement Amazon. Le taux de vacance industriel global de Montréal augmentait rapidement cependant (il a connu la plus forte augmentation d'espace disponible au T3 2025, +2,8 millions de pieds carrés (Source: www.cbre.com). Il s'agissait « en grande partie d'espace de sous-location » (Source: www.cbre.com) provenant d'Amazon. Avec le départ d'Amazon, ces entrepôts pourraient être repris par des 3PL (peut-être des partenaires tiers d'Amazon, etc.) ou de nouveaux utilisateurs, ou rester vides pendant un certain temps. Le taux de disponibilité des sous-locations à Montréal a augmenté de 40 points de base d'une année sur l'autre au T3 2025 (Source: www.cbre.com) (la plus forte augmentation annuelle parmi les marchés, ce qui est compréhensible), et diminuera probablement à mesure que le problème Amazon se résoudra (bien que la rapidité soit incertaine – 7 entrepôts, c'est beaucoup à remplir).
- **Autres marchés :** Ottawa et Waterloo ont également connu des augmentations de sous-location d'une année sur l'autre (40 points de base chacun) au T3 2025 (Source: www.cbre.com) – ce sont des marchés industriels plus petits ; il est possible que certaines entreprises locales aient libéré de l'espace. Mais tous les autres marchés (Calgary, Edmonton, etc.) ont vu les taux de disponibilité des sous-locations stagner ou diminuer en 2025 (Source: www.cbre.com).

D'un **point de vue plus large**, la « crise » de la sous-location industrielle n'est pas aussi préoccupante que celle des bureaux. Ceci s'explique par le fait que :

- **La demande industrielle** reste fondamentalement forte. Même si elle s'est adoucie par rapport à la frénésie de 2021, le taux de vacance industrielle au Canada (y compris la sous-location) au T3 2025 n'est encore que d'environ 3,9 % (avec sous-location) ou 3,5 % (hors flambée de sous-location) à l'échelle nationale (Source: www.cbre.com) (Source: www.cbre.com). C'est bien plus sain qu'un taux de vacance de bureaux de 18 %. Dans de nombreuses régions, si vous voulez un entrepôt, vous avez encore des choix limités.
- **L'absorption se poursuit :** Oui, l'absorption nette nationale est devenue légèrement négative en 2024-25, l'offre nouvelle ayant dépassé les emménagements (Source: www.cbre.com). Mais de grands blocs de sous-location sont repris : Savills a constaté qu'en novembre 2024, environ 80 % des grandes sous-locations du début 2023 avaient disparu (louées ou retirées) (Source: www.savills.ca). Et en novembre 2023, seulement 50 % de la superficie des sous-locations du début 2023 restait disponible (Source: www.savills.ca) – ce qui témoigne d'un roulement assez rapide.
 - **Les loyers s'ajustent, ils ne s'effondrent pas :** Les loyers industriels, qui avaient grimpé d'environ 10 à 20 % par an en 2020-22, se sont calmés. Au T3 2025, le loyer net moyen national demandé avait baissé de 3,1 % d'une année sur l'autre pour atteindre 15,11 \$/pi² (Source: www.cbre.com). Cette légère baisse reflète une disponibilité accrue et une concurrence accrue due aux sous-locations. Mais une baisse de 3,1 % après une hausse d'environ 34 % sur trois ans (2019-2022, selon un rapport (Source: building.ca) est mineure – il s'agit essentiellement d'un plafonnement près des sommets historiques. Les espaces en sous-location sont souvent proposés à un prix réduit, ce qui a contraint certains propriétaires à faire preuve de flexibilité sur les nouveaux baux. Mais les niveaux de loyer globaux restent historiquement élevés, ce qui indique que le marché industriel se corrige, et non qu'il s'effondre.
 - **Le pipeline de construction s'adapte :** Les promoteurs ont réagi au ralentissement en ralentissant les projets spéculatifs fin 2023. Cependant, fait intéressant, au T3 2025, le pipeline a recommencé à augmenter (25,9 millions de pieds carrés en construction, dont la moitié pré-louée) (Source: www.cbre.com) (Source: www.cbre.com). Cela suggère une confiance dans le fait que le relâchement actuel (y compris l'espace en sous-location) sera absorbé au cours des deux

prochaines années. La majorité des nouvelles constructions sont désormais des projets de conception-construction (sur mesure pour les utilisateurs) et non spéculatifs (Source: www.cbre.com), ce qui réduit le risque de surabondance.

Ainsi, l'**état du marché de la sous-location industrielle en octobre 2025** :

- Il a atteint un **sommet vers la mi-2025 en raison d'événements ponctuels** (comme le retrait d'Amazon). À 15,0 millions de pieds carrés, la disponibilité en sous-location atteint un niveau record, mais devrait diminuer à l'avenir.
- La demande des occupants – en particulier des entreprises de logistique tierce partie (3PL) et des grands détaillants – continue de combler les espaces sous-loués. Le fait que les entreprises de logistique aient représenté 37,5 % de l'activité de location de sous-locations dans l'étude Savills (Source: www.savills.ca) montre comment le surplus d'une entreprise devient l'opportunité d'une autre. Par exemple, une sous-location de 200 000 pieds carrés d'un importateur de vêtements pourrait être parfaite pour un distributeur de commerce électronique en croissance ayant besoin d'espace sans attendre un an pour une nouvelle construction.
- Les sous-locations industrielles **offrent également des avantages en termes de coûts** : avec des loyers en baisse par rapport aux sommets et de nombreuses sous-locations inférieures aux taux directs, les entreprises opérationnelles sont désireuses de saisir ces opportunités pour économiser sur les coûts de la chaîne d'approvisionnement. Compte tenu des taux d'intérêt élevés, les entreprises préfèrent des espaces loués moins chers plutôt que de construire de nouveaux locaux ou de payer des loyers maximaux. Les sous-locations contribuent donc à l'« assainissement du marché » en rendant l'espace plus abordable pour le prochain utilisateur.
- Au niveau régional, l'**Ouest canadien (Vancouver, Calgary)** a connu une pénurie massive auparavant – ils disposent désormais d'une certaine marge de manœuvre grâce aux sous-locations. Le marché tendu de Vancouver a vu le taux de vacance atteindre la fourchette de 2 à 3 % d'ici 2025, ce qui est encore très faible mais suffisant pour que les entreprises puissent trouver de l'espace maintenant, y compris des options de sous-location. Le marché industriel de Calgary est resté ironiquement plus tendu que son marché de bureaux ; la logistique à Calgary a vu une plus grande disponibilité, mais l'accent de la sous-location à Calgary a été davantage mis sur les bureaux.
- Une remarque : une grande partie de la croissance des sous-locations industrielles et des taux de vacance en 2024-25 est due à l'**arrivée de nouvelles offres**. À mesure que de nouveaux entrepôts étaient livrés, les locataires d'origine pouvaient y déplacer leurs opérations et sous-louer les anciens, ou si un bâtiment était construit sur spéculation et non entièrement pré-loué, les propriétaires pouvaient le mettre en location (bien que ce ne soit pas exactement de la sous-location). Le ralentissement de la construction en 2024 (elle avait culminé à environ 20 millions en construction et avait diminué) aide à prévenir un dépassement drastique.
- Il est également possible qu'une partie de l'espace industriel en sous-location soit en réalité de **nature temporaire**. Parfois, les entreprises sous-louent un entrepôt pour seulement un an ou deux afin de traverser une période de ralentissement, mais prévoient ensuite de le réoccuper. Si le cycle économique s'améliore ou s'ils obtiennent de nouveaux contrats, ils pourraient récupérer l'espace. De telles sous-locations stratégiques (accords à court terme) pourraient signifier que certaines sous-locations se retirent naturellement du marché après avoir rempli des objectifs intermédiaires.

En conclusion, le **marché de la sous-location industrielle fin 2025 est élevé mais pas alarmant**. Il reflète une normalisation par rapport à des conditions ultra-tendues. Les propriétaires et les promoteurs sont vigilants (ils ont assoupli les nouvelles initiatives en conséquence). Les locataires ayant besoin d'espace obtiennent enfin des options et un léger allègement des loyers. En tout état de cause, les indicateurs de santé du marché industriel – même avec 15 millions de sous-locations – feraient l'envie du marché des bureaux. Nous nous attendons à ce que la disponibilité des sous-locations industrielles diminue progressivement à mesure que l'offre et la demande se rééquilibrent, avec la mise en garde que tout ralentissement économique majeur pourrait modifier rapidement la demande d'entrepôts (réduisant l'absorption). Mais les signes actuels (comme la logistique robuste des ventes au détail et les entreprises relocalisant la fabrication au Canada) indiquent une demande stable.

Sous-locations commerciales de détail et autres : Une plus petite pièce du puzzle

Alors que les bureaux et l'industrie ont dominé les discussions sur la sous-location, l'**immobilier de détail** a sa propre histoire à l'ère de la pandémie. Le commerce de détail a été confronté à d'énormes défis (fermetures forcées, concurrence en ligne), entraînant de nombreuses faillites de locataires. Cependant, la sous-location a joué un rôle plus limité dans les ajustements du

commerce de détail :

- **Fermetures majeures vs sous-location** : Les grandes chaînes qui ont quitté le marché (par exemple, Nordstrom, Bed Bath & Beyond, Sears auparavant, etc.) n'ont pas sous-loué – elles ont fermé et résilié les baux par des voies légales. Ces grands espaces sont revenus aux propriétaires. Par exemple, lorsque Nordstrom a fermé ses 6 grands magasins canadiens à la mi-2023, ces unités de plusieurs centaines de milliers de pieds carrés dans des centres commerciaux de premier ordre sont instantanément devenues des postes vacants pour les propriétaires plutôt que des sous-locations (Nordstrom rompait essentiellement les baux dans le cadre de son départ du Canada). Des propriétaires comme Cadillac Fairview et Oxford ont dû trouver de nouveaux locataires principaux ou réaménager ces espaces directement. La sous-location n'était pas applicable car les détaillants ont cessé complètement leurs activités (et/ou ont traversé une période d'insolvabilité).
- **Détaillants de petite et moyenne taille** : Certains petits détaillants ont essayé de transférer leurs baux. Dans la location de détail, une cession de bail à un autre détaillant est plus courante que la sous-location d'une partie d'un magasin. Mais des sous-locations peuvent se produire : par exemple, un locataire de restaurant qui souhaite partir pourrait trouver un autre restaurateur pour reprendre le bail en sous-location pour la durée restante, si le propriétaire le permet (ou généralement, ils préfèrent un bail direct avec le nouvel exploitant).
- **Utilisation d'espaces éphémères et partiels** : Les centres commerciaux et les rues commerçantes ont vu de nombreux **magasins éphémères** (pop-up stores) occuper les espaces vacants en 2021-2022. Techniquement, ces pop-ups étaient principalement des baux directs à court terme avec les propriétaires, mais dans certains cas, un locataire principal pouvait sous-louer à un pop-up pour atténuer son propre loyer. Un scénario est celui où un détaillant réduit la superficie de son magasin et sous-loue une partie de la superficie inutilisée à l'arrière ou à un autre étage à un utilisateur complémentaire (comme un café ou un service). Ces arrangements passent souvent inaperçus mais contribuent à l'activité de sous-location dans le commerce de détail.
- **Concessions dans les baux commerciaux** : Au lieu de la sous-location, de nombreux détaillants ont obtenu des réductions de loyer ou des accords de loyer basés sur un pourcentage des ventes pendant la COVID pour survivre. Les propriétaires étaient souvent plus disposés à renégocier qu'à voir des postes vacants. Ainsi, de nombreux problèmes d'« espace excédentaire » dans le commerce de détail ont été gérés par des allègements de loyer plutôt que par la sous-location, ce qui est une approche différente de celle des bureaux.

Cela dit, nous pouvons souligner quelques exemples de réutilisation créative qui s'apparentent à de la sous-location :

- **Grand magasin « boutique dans le magasin »** : La Baie d'Hudson (HBC) a expérimenté au fil des ans la sous-location de parties de ses grands magasins à d'autres usages – convertissant ainsi efficacement l'espace. Par exemple, HBC a sous-loué les étages supérieurs de son magasin du centre-ville de Vancouver à WeWork pour des bureaux en 2019 (bien que WeWork ait ensuite fermé en 2021 au milieu de ses problèmes) – c'est un exemple d'un propriétaire de commerce de détail (HBC dans ce cas en tant que locataire du propriétaire de l'immeuble) sous-louant à un usage de bureau. Il y a également eu des discussions sur la transformation par HBC de parties de ses magasins phares de Toronto et de Winnipeg en bureaux ou en logements – une forme de sous-location partielle ou de réaménagement. Cela indique que lorsque l'espace de vente au détail est trop grand, la sous-location à des usages non commerciaux était une voie envisagée.
- **Centres commerciaux transformant les espaces de vente au détail vides en bureaux/gymnases** : De nombreux centres commerciaux ont repris des magasins vacants et les ont loués à des gymnases, des cliniques ou même des bureaux gouvernementaux, ce qui revient à prendre ce qui aurait pu être un scénario de sous-location (si le locataire d'origine détenait toujours le bail) mais cela se produit généralement après qu'ils aient rendu l'espace. On pourrait imaginer qu'un détaillant qui avait encore quelques années sur un bail mais qui voulait partir, pourrait sous-louer à un centre de fitness pour l'intérim, avec la bénédiction du propriétaire, pour continuer à payer le loyer.
- **Perspective statistique** : Il n'existe pas de données agrégées publiées sur l'espace de sous-location de détail, contrairement aux statistiques de bureaux/industrielles. Cela implique que ce n'a pas été un facteur déterminant du marché ; les postes vacants et le roulement des baux directs sont les principales métriques.
- **Climat actuel de la location de détail (2024-25)** : En fait, l'immobilier de détail au Canada a connu un rebond en 2022-2023 une fois les confinements terminés. De nombreux centres commerciaux signalent une augmentation de l'achalandage et même une croissance des loyers dans les zones privilégiées. Les taux de vacance des commerces de détail dans les meilleurs centres commerciaux sont faibles ; dans les rues commerçantes, certains persistent, mais globalement, le discours est que les ventes physiques ont quelque peu récupéré. Ainsi, la sous-location dans le commerce de détail est probablement minime actuellement – tout espace devenu vide a été reloué ou est en cours de l'être.

Dans les **autres segments commerciaux** :

- Les **locations multifamiliales** ou **l'hôtellerie** n'ont généralement pas de marchés de sous-location de la même manière (la sous-location d'un appartement existe mais n'est pas suivie au niveau du marché).
- **Laboratoires de sciences de la vie ou immobilier spécialisé** : une note intéressante concerne certains nouveaux bâtiments de type bureau (comme les laboratoires) qui ont ouvert, et si une entreprise de biotechnologie réduisait ses effectifs, elle pourrait sous-louer des espaces de laboratoire. Mais ce sont des cas de niche.
- **Espaces de co-working / flexibles** : C'est un segment qui mérite d'être mentionné concernant la sous-location – des entreprises comme WeWork louent de grands blocs puis « sous-louent » des bureaux à des individus/entreprises (c'est leur modèle commercial). En 2023, les difficultés financières de WeWork ont soulevé la perspective d'un défaut de paiement de leurs baux, ce qui pourrait inonder certains marchés d'espaces. Au Canada, WeWork a des espaces à Toronto, etc. Si WeWork devait fermer des sites, il n'y aurait pas de sous-location au sens traditionnel (ils rompraient simplement le bail, ou le propriétaire relouerait l'espace). Cependant, certains opérateurs de co-working ont commencé à s'associer avec des propriétaires pour gérer l'espace plutôt que d'utiliser des modèles de sous-location. Ainsi, le co-working pourrait aider à absorber une partie de l'excédent (par exemple, les propriétaires transformant des étages vacants en offres d'espaces flexibles). Cette dynamique est adjacente à la discussion sur la sous-location : c'est une méthode alternative de disposition de l'espace (le propriétaire le réaffecte en espace flexible plutôt que d'attendre un seul locataire ou de permettre la sous-location). En 2024-25, certains propriétaires ont en effet lancé leurs propres étages d'« espaces flexibles » pour répondre aux besoins des petits utilisateurs – réduisant indirectement ce qui aurait pu être la demande de sous-location pour de petites suites.

Dans l'ensemble, les **marchés de la sous-location de détail et autres marchés commerciaux en 2025 ne sont pas des facteurs majeurs**. La discussion sur le marché de la sous-location dans ce rapport reste donc axée sur les bureaux et l'industrie, où elle a eu des implications à l'échelle de l'économie.

Néanmoins, on peut en tirer un signe positif : les **entreprises en contact avec les consommateurs (commerce de détail, restaurants) ont soit survécu, soit fermé, mais relativement peu sont encore assises sur des magasins vides payant un loyer** – elles ont soit négocié des sorties, soit repris leurs activités. Ainsi, la gueule de bois persistante de la sous-location est bien moindre pour le commerce de détail. En fait, le défi dans le commerce de détail est davantage de savoir *qui va remplacer les magasins définitivement vacants*, ce qui est un défi de location, et non de sous-location, puisque ces baux ont été résiliés.

Coups de projecteur régionaux : Comment différentes villes se sont comportées et se rétablissent

Il est instructif de décomposer la situation de la sous-location par grands marchés urbains, car chacun a des moteurs de demande et des mix industriels uniques. Ci-dessous, nous présentons des aperçus des régions clés : **Toronto (RGT), Vancouver, Montréal, Calgary (et Edmonton)**, et quelques notes sur les **marchés plus petits** comme Ottawa et d'autres.

Région du Grand Toronto (RGT) : Statut : Le plus grand marché de bureaux du Canada (et un important pôle industriel) a été l'épicentre de la flambée des sous-locations et est maintenant à l'avant-garde de la reprise. La RGT a enregistré le plus grand volume absolu d'espaces en sous-location et a également connu la plus forte absorption récemment. En octobre 2025, Toronto « mène la reprise » avec des réductions notables des sous-locations et des taux de vacance (Source: www.cbre.ca).

Au T4 2022, le stock de sous-locations de bureaux de la RGT a atteint environ 7,7 millions de pieds carrés (un record) (Source: ca.finance.yahoo.com), y compris des blocs très médiatisés comme les **348 000 pieds carrés de Shopify** (Source: ca.finance.yahoo.com). La disponibilité au centre-ville de Toronto (directe + sous-location) a culminé à environ 16 % fin 2022 (Source: ca.finance.yahoo.com). Aujourd'hui, le taux de vacance au centre-ville est encore élevé (environ 13-15 %), mais il est en baisse après une activité de location massive au T3 2025 (1,6 million de pieds carrés d'absorption nette) (Source: www.cbre.ca).

Facteurs : Toronto possède une économie diversifiée : finance, technologie, juridique, télécommunications, etc. Le **secteur financier** (banques de Bay Street, assureurs) a largement conservé ses tours pendant la pandémie, même avec une faible fréquentation. Maintenant, les banques appliquent le retour au bureau (RBC, etc.), ce qui signifie que ces tours seront à nouveau utilisées et qu'il n'y aura pas de nouvelles sous-locations de leur part. Le **secteur technologique** à Toronto a été durement touché (Shopify, etc.), ce qui a fait grimper les sous-locations, mais il semble que la vague de réduction des effectifs technologiques se soit atténuée. Certaines entreprises technologiques ont même commencé à réembaucher prudemment fin 2024, potentiellement

réabsorbant de l'espace. De plus, les **cabinets d'avocats et autres services professionnels** à Toronto ont montré leur engagement en renouvelant leurs baux (optant souvent pour les meilleurs immeubles). Par exemple, de grands cabinets d'avocats de Bay Street ont renouvelé leurs baux en 2023 au lieu de réduire leurs effectifs, démontrant leur confiance dans une présence de bureau à long terme (Source: www.cbre.ca).

Étude de cas - The Well (espace de Shopify) : Cet espace flambant neuf de 348 000 pieds carrés est resté inoccupé par Shopify. Fin 2025, des parties de cet espace auraient été sous-louées ou sont en négociations avancées (bien que les détails soient privés) – probablement des entreprises plus petites ou d'autres entreprises technologiques en prenant des portions. RioCan/Allied (les propriétaires) pourraient même en convertir une partie en étages multi-locataires. Cela illustre que même si une sous-location peut être énorme, le marché peut l'absorber progressivement par morceaux.

Industriel dans la RGT : Le taux de vacance industrielle de la RGT était d'environ 1 % avant la pandémie, et a atteint environ 2 % en 2024. La sous-location y a contribué – de nombreux entrepôts de plus de 100 000 pieds carrés sont arrivés sur le marché de la sous-location en 2023. Maintenant, en 2025, le taux de vacance industrielle de la RGT est d'environ 3 % et la disponibilité en sous-location devrait se stabiliser. Toronto étant le centre de distribution du Canada, la demande est constante, de sorte que les sous-locations comme un centre de distribution de 200 000 pieds carrés à Mississauga ont trouvé de nouveaux locataires relativement rapidement.

Perspectives : Toronto devrait bénéficier de la **recherche de qualité** car elle possède le plus grand nombre de nouvelles tours de bureaux livrées ou en construction (par exemple, CIBC Square, 160 Front West, etc.). De nombreux locataires ont déménagé dans ces nouvelles constructions (souvent pré-louées avant la COVID), laissant les bâtiments plus anciens nécessitant des remplacements. Ce mouvement a initialement fait grimper les sous-locations, mais ces bâtiments plus anciens sont maintenant candidats à la conversion ou au repositionnement (par exemple, le 175 Bloor St – un ancien bureau – a commencé à être converti en résidentiel à mesure qu'il se vidait). Le centre-ville de Toronto a également des propositions pour convertir certaines tours des années 1960 en résidentiel/hôtel, ce qui, si exécuté, réduira davantage l'inventaire de bureaux (aidant à réduire la vacance structurelle).

Le défi de Toronto reste important : une **main-d'œuvre hybride** qui ne vient que 2-3 jours signifie que l'utilisation effective de l'espace est plus faible. Les entreprises pourraient ne pas réoccuper entièrement leur empreinte d'avant la COVID, même avec des mandats. Mais compte tenu de l'attrait économique de Toronto, de nouvelles entreprises se créent ou arrivent constamment – par exemple, des entreprises internationales continuent d'établir des bureaux canadiens à Toronto (certaines ont pris des sous-locations pour une entrée rapide). La **croissance de la population et de l'emploi** de la ville (la plus élevée au Canada) devrait progressivement combler l'espace, bien que peut-être pas de la même manière qu'auparavant.

Vancouver : Statut : Vancouver avait des marchés de bureaux et industriels extrêmement tendus avant la COVID, elle est donc entrée dans la pandémie avec peu de marge de manœuvre. L'activité de sous-location a augmenté de manière significative dans les deux secteurs, mais Vancouver reste parmi les marchés les plus « sains » en termes relatifs, bien qu'avec quelques points sensibles.

Pour les bureaux, le taux de vacance au centre-ville de Vancouver était d'environ 2 % en 2019, et a grimpé à environ 10-11 % en 2022 (Source: www.cbre.ca). L'espace sous-loué a atteint environ 0,58 million de pieds carrés fin 2022 (Source: ca.finance.yahoo.com). L'économie de Vancouver est fortement axée sur la technologie et les médias – des entreprises comme Amazon, Microsoft, Salesforce s'y sont développées avant la COVID. Certaines de ces expansions ont été mises en pause ou ont diminué (par exemple, Hootsuite a renoncé à un nouveau siège social, Slack a sous-loué de l'espace, etc.). De plus, Vancouver a connu une vague de nouvelles livraisons en 2022-23 (Bentall 6, The Post, etc.). Par exemple, **The Post** – un projet massif au centre-ville – est principalement occupé par Amazon, mais Amazon a retardé l'occupation d'une portion, ce qui a conduit à des rumeurs de disponibilité de cet espace (bien qu'Amazon n'ait pas publiquement listé de grandes sous-locations là-bas en 2025, tout ralentissement de leur part aurait un impact sur le taux de vacance).

L'augmentation des sous-locations à Vancouver au T3 2024 (la plus forte augmentation trimestrielle au niveau national à l'époque) a été attribuée à « de grandes surfaces vacantes dans les nouvelles constructions » (Source: www.cbre.ca). Cela suggère que certains locataires de nouveaux immeubles ont décidé de sous-louer des étages dont ils n'avaient pas besoin immédiatement. Ainsi, la sous-location à Vancouver est en partie due à la nouvelle offre plutôt qu'à une simple réduction d'effectifs.

Au T3 2025, le taux de vacance total de Vancouver était encore proche de son sommet (d'où le fait qu'elle ait été signalée comme l'une des deux à ne pas être en dessous de son pic) (Source: www.cbre.ca). Vancouver ne s'est donc pas autant améliorée que Toronto, se situant peut-être autour de 11-12 %. La sous-location spécifiquement pourrait être légèrement supérieure aux niveaux du début 2023 en raison de ces sous-locations dans les nouveaux immeubles. Mais l'avantage de Vancouver est qu'il s'agit d'un marché très recherché avec un stock de bureaux limité – les entreprises technologiques qui souhaitent toujours une présence de talents à Vancouver absorberont probablement l'excédent.

Le secteur industriel à Vancouver est passé d'un taux de vacance pratiquement nul à environ 2-3 %. Une augmentation de *six fois* des sous-locations d'une année sur l'autre (2024) (Source: www.avisonyoung.ca) implique qu'elle est passée de négligeable à quelques centaines de milliers de pieds carrés. Cela reste mineur compte tenu du marché industriel de Vancouver d'environ 200 millions de pieds carrés. Par exemple, la sous-location d'un grand centre de distribution pourrait expliquer cela. Le problème de Vancouver est aussi la nouvelle offre en banlieue qui a atténué la pénurie.

Perspectives : L'espace sous-loué à Vancouver devrait progressivement trouver preneurs, mais un risque est que si les entreprises technologiques (comme Amazon, etc.) continuent de réduire leurs effectifs, davantage de sous-locations pourraient arriver sur le marché. D'un autre côté, l'économie diversifiée de Vancouver (également le cinéma, etc.) et un volume d'espace global moindre signifient qu'elle pourrait atteindre l'équilibre plus rapidement une fois que la nouvelle offre sera absorbée (certains experts pensent que 2025-26 verra une reprise des locations à mesure que les entreprises s'adaptent).

Montréal : Statut : Le marché des bureaux de Montréal était un peu plus faible avant la pandémie que celui de Toronto/Vancouver (taux de vacance ~10-11 %). Il a atteint des sommets historiques (~16-17 %). Montréal a connu moins de gros titres spectaculaires concernant la sous-location, mais une érosion constante. Au T3 2025, le taux de vacance au centre-ville était d'environ 16 %. La sous-location à Montréal n'a pas atteint des millions comme à Toronto, probablement de l'ordre de centaines de milliers de pieds carrés à la fois. Montréal a tendance à suivre Toronto avec un décalage de quelques trimestres en termes de tendance (noté dans un article de CBRE de 2021) (Source: building.ca).

Une cause spécifique à Montréal : de grands locataires corporatifs (par exemple, banques, services publics) ont rationalisé leur espace. Certains ont déménagé dans de nouvelles constructions (la Banque Nationale a construit une nouvelle tour de siège social en 2022 – libérant d'anciens bureaux, éventuellement sous-loués ou restitués). La présence technologique à Montréal (comme les jeux vidéo, les startups d'IA) s'est également ajustée, mais Montréal a connu une croissance dans ces secteurs, compensant partiellement.

Vers la fin de 2025, le taux de vacance des sous-locations à Montréal diminuait – par exemple, une baisse de 11,2 % de l'espace sous-loué en un trimestre au T3 2025 (Source: www.cbre.ca) – ce qui suggère une absorption significative des sous-locations. Il est possible que de grands blocs de sous-location aient été loués (peut-être que le gouvernement a pris de l'espace, ou des entreprises locales en croissance, etc.).

Le secteur industriel de Montréal, comme discuté, était stable jusqu'au départ d'Amazon, ce qui a provoqué un choc important. 2,1 millions de pieds carrés de sous-locations en un trimestre, c'est énorme – il est probable que ces entrepôts se trouvent dans des zones en dehors de Montréal (par exemple, Laval ou la Rive-Sud). Le taux de vacance industriel de Montréal a bondi à environ 4-5 %. La province/le gouvernement feront pression pour les remplir rapidement (peut-être par des incitations). Au cours de 2025-26, cet espace sera reloué, peut-être à plusieurs petits opérateurs ou comme sites 3PL.

Perspectives : L'économie de Montréal croît plus lentement que celle de Toronto/Vancouver, de sorte que la reprise de la demande de bureaux pourrait être plus lente. Mais Montréal n'a pas non plus un pipeline massif de nouvelles offres ; une ou deux nouvelles tours sont apparues récemment (Banque Nationale, et quelques rénovations). Donc, si les entreprises cessent de réduire leurs effectifs, le marché peut se stabiliser. Le retour partiel au bureau du gouvernement du Québec (ils encouragent 2-3 jours) n'est pas aussi agressif que celui de la RBC, mais le secteur public pourrait éventuellement réduire certains espaces. Cela pourrait ajouter des sous-locations provenant d'organismes gouvernementaux, bien qu'aucun grand cas n'ait été signalé jusqu'à présent.

Calgary (et Edmonton) : Statut : Les difficultés du marché des bureaux de Calgary ont précédé la COVID (chute du pétrole au milieu des années 2010). Le taux de vacance au centre-ville a grimpé à environ 25 % en 2018, s'est légèrement amélioré, puis la COVID l'a poussé au-dessus de 30 %. De nombreuses entreprises énergétiques avaient déjà sous-loué ou quitté des espaces auparavant, de sorte que l'effet initial de la COVID a été quelque peu atténué – en effet, le volume de sous-locations à Calgary a diminué en 2022 à mesure que les vacances antérieures étaient résolues (Source: ca.finance.yahoo.com). Mais le taux de vacance élevé sous-jacent signifiait que toute nouvelle annonce de sous-location n'était qu'une douleur supplémentaire.

Le facteur unique de Calgary : la ville a lancé de manière proactive un **Programme d'incitation à la conversion de bureaux** qui a débuté en 2021 et s'est étendu en 2022-25, payant les propriétaires d'immeubles pour convertir des bureaux obsolètes en logements résidentiels. En 2025, environ 1,4 million de pieds carrés avaient été convertis ou étaient en cours de conversion (avec des fonds supplémentaires alloués) (Source: www.cbre.ca) (Source: www.cbre.ca). Cela supprime de manière permanente certains espaces susceptibles d'être sous-loués. Par exemple, une tour de bureaux presque vide pourrait ne pas être sous-louée du tout et passer directement aux appartements, ce qui constitue une sorte de soupape de sécurité au-delà de la sous-location.

Cependant, la **consolidation du secteur de l'énergie à Calgary en 2023** (comme les changements de Suncor) a ajouté de nouvelles grandes sous-locations, inversant temporairement le déclin (Source: www.cbre.ca). De plus, des fusions comme celle du Canadien Pacifique avec Kansas City Southern (chemins de fer) pourraient avoir rendu certains bureaux de Calgary redondants (bien que le CP se trouve dans un campus dont il est propriétaire).

Vers la fin de 2025, le taux de vacance au centre-ville de Calgary était d'environ 29-30 %. La sous-location spécifiquement a augmenté d'une année sur l'autre (le seul grand marché à le faire) (Source: www.cbre.ca). Calgary dispose donc encore de plus de 2,5 millions de pieds carrés sous-loués disponibles (le chiffre de 2022 est probablement remonté à environ 3 millions). La majeure partie de cela concerne des étages dans d'anciennes tours que plusieurs compagnies pétrolières ont libérées, et même les entreprises elles-mêmes n'existent plus ou ont réduit leur taille, ce qui rend la sous-location plus difficile.

Edmonton, un marché plus petit, avait également un taux de vacance élevé (~20 %). Elle a connu des réductions d'effectifs similaires liées à l'énergie. Mais Edmonton compte davantage de locataires gouvernementaux (gouvernement provincial), qui ont tendance à conserver leur espace. La sous-location à Edmonton a en fait diminué d'environ 17 % au T3 2025 (Source: www.cbre.ca), ce qui est une bonne nouvelle. Il est probable que certaines sous-locations aient été louées ou annulées (Edmonton a également envisagé des conversions).

Perspectives : La stratégie de Calgary est de réduire l'offre (via des conversions) et de diversifier la demande (technologie, cinéma, etc.). Certains signes de sociétés technologiques ou autres profitant des espaces bon marché de Calgary émergent – par exemple, IBM s'est étendu à Calgary en 2022 avec un pôle technologique (prenant peut-être des espaces sous-loués). De plus, certains studios de cinéma ont repris d'anciens sites industriels, etc. Ainsi, à long terme, Calgary pourrait se stabiliser mais aura probablement un taux de vacance élevé pendant des années. Les sous-locations expireront progressivement ; de nombreuses compagnies pétrolières avaient de longs baux qui arriveront à échéance d'ici la fin des années 2020, à ce moment-là, le problème deviendra plutôt la vacance directe. Mais au moins, les nouvelles sous-locations devraient être minimales si les prix du pétrole et la consolidation restent stables.

Du côté industriel, le secteur industriel de Calgary est assez sain (taux de vacance ~3-4 %, beaucoup d'activité logistique). Le cas échéant, certaines entreprises pourraient s'installer à Calgary, attirées par des coûts plus bas, ce qui pourrait ironiquement remplir aussi les bureaux à terme (par exemple, certaines entreprises technologiques ont relocalisé des équipes de Toronto à Calgary où l'espace est abondant et bon marché).

Ottawa et les villes secondaires : Le marché des bureaux d'Ottawa est tiré par le gouvernement fédéral (qui comptait de nombreux travailleurs à distance) et la technologie à Kanata (qui a connu des réductions d'effectifs, comme Mitel sous-louant 30 000 pieds carrés en 2025 (Source: www.cbre.ca). Le gouvernement fédéral a commencé à consolider ses espaces (ils ont annoncé leur intention de réduire leur empreinte de 30 % au fil du temps). Cela signifie probablement davantage de sous-locations ou de restitution d'espaces loués à Ottawa dans les années à venir. Déjà, le taux de vacance des sous-locations d'Ottawa au T2 2025 n'était que de 1,2 % de l'inventaire (seulement 505 000 pieds carrés) (Source: www.cbre.ca) (Source: www.cbre.ca) – notablement bas. Cela suggère que le gouvernement fédéral n'avait pas encore "largué" d'espace ; ils se contentent généralement de restituer ou de ne pas renouveler plutôt que de sous-louer. Mais le secteur technologique privé de Kanata a fait un peu de sous-location.

Le taux de vacance d'Ottawa a augmenté à environ 15 % au centre-ville, mais il est intéressant de noter que la sous-location n'en représente qu'une petite partie (la majeure partie est une vacance directe due à des locataires quittant les lieux à l'expiration de leur bail, comme certains ministères qui se consolident). Le **marché de la sous-location à Ottawa** est relativement petit et a en fait surperformé – CBRE a noté qu'Ottawa « surperforme la moyenne nationale » avec un faible pourcentage de sous-locations (Source: www.cbre.ca). Cela est probablement dû au fait que le principal occupant (le gouvernement) conserve simplement l'espace, qu'il soit utilisé ou non, et que les autres locataires sont moins nombreux.

Les marchés secondaires comme la **région de Waterloo (Kitchener)** ont une présence technologique (par exemple, BlackBerry a réduit son espace, etc.). Le taux de vacance de Waterloo a beaucoup augmenté, en partie à cause de la nouvelle offre et des sous-locations de startups. CBRE a signalé que Waterloo était toujours à son pic de vacance (Source: www.cbre.ca). Cette région pourrait avoir des difficultés jusqu'à ce que le secteur technologique se redresse complètement.

Halifax a en fait connu une certaine amélioration – la sous-location a diminué de 57 % en un trimestre (Source: www.cbre.ca) – mais Halifax est un petit marché ; cette statistique signifie probablement que la sous-location est passée de quelque chose comme 50 000 pieds carrés à 20 000 pieds carrés (simple supposition).

En somme, les **différences régionales** façonnent la reprise de la sous-location : Toronto prend de l'avance, Vancouver et Montréal progressent modérément, Calgary/Edmonton sont toujours aux prises avec des difficultés, et les marchés plus petits sont mitigés. Cette reprise à plusieurs vitesses reflète les conditions économiques locales.

Implications et orientations futures

La transformation du marché de la sous-location depuis 2020 entraîne de nombreuses implications pour les parties prenantes et offre des leçons sur l'avenir du travail et de l'immobilier. Dans cette dernière section, nous discutons de ce que l'état actuel (octobre 2025) signifie pour les **locataires, les propriétaires, les investisseurs, les centres urbains** et les **décideurs politiques**, et décrivons les orientations futures probables du marché de la sous-location.

Stratégies des locataires et évolution du lieu de travail

Une conséquence claire de la vague massive de sous-locations est que les **locataires ont acquis un levier et une flexibilité considérables** dans la gestion de leur immobilier. Les entreprises reconnaissent désormais qu'elles ont des options au-delà de la simple conservation d'espace ou de la résiliation de baux – la sous-location fait désormais partie intégrante de la planification stratégique de l'occupation. Quelques implications :

- **Accent sur la flexibilité** : La pandémie a appris aux entreprises à éviter de s'engager excessivement en matière d'espace. De nombreux locataires privilégient désormais les **baux à court terme** ou les options de résiliation explicites. Lorsqu'ils signent de longs baux, ils négocient des clauses leur permettant de restituer un étage ou de sous-louer avec moins de restrictions. Il s'agit d'un changement de mentalité – passant de l'hypothèse que les besoins de croissance et d'espace ne feront qu'augmenter, à l'intégration de l'agilité au cas où ils devraient se contracter. Nous avons constaté une augmentation du nombre de locataires souhaitant des droits tels que les options de « blend and extend » (mélanger et prolonger) ou de « give-back » (restitution) dans les baux (ceux-ci leur permettent de réduire les locaux à des moments définis). Bien que n'étant pas exactement de la sous-location, ces dispositions réduisent le besoin de sous-location en gérant de manière proactive les excédents potentiels.
- **La sous-location comme pratique courante** : Avant 2020, la sous-location pouvait avoir une légère stigmatisation (« pourquoi cette entreprise abandonne-t-elle de l'espace ; est-elle en difficulté ? »). Aujourd'hui, une annonce de sous-location est presque banale et ne fait pas sourciller. **La sous-location est devenue un outil de portefeuille standard.** Les entreprises ayant plusieurs sites analysent régulièrement leur portefeuille et identifient les espaces pouvant être sous-loués pour réduire les coûts – presque comme un exercice régulier d'efficacité. Par exemple, les grandes entreprises technologiques ont réduit leur taille à l'échelle mondiale et la sous-location en faisait partie ; elles pourraient le faire à nouveau si nécessaire. L'aisance avec la sous-location pourrait garantir que tout futur excédent d'espace soit rapidement mis sur le marché, maintenant l'offre globale plus fluide.
- **Le travail hybride est là pour rester, mais le RTO augmente** : Le bras de fer entre le travail à distance et le travail au bureau joue directement sur la planification des sous-locations. Même fin 2025, de nombreuses entreprises se sont installées dans des arrangements **hybrides** – par exemple, 2-3 jours au bureau. Cela signifie intrinsèquement qu'elles ont besoin de moins d'espace par employé que lorsque tout le monde venait quotidiennement (grâce au partage de bureaux, etc.). En conséquence, nous ne verrons peut-être jamais les entreprises avoir besoin de 100 % de l'espace d'avant 2020 pour le même nombre d'employés. Cela suggère que des **taux de vacance et des volumes de sous-location structurellement plus élevés seront une caractéristique persistante** des marchés de bureaux. Cependant, les récentes exigences de retour au bureau (RTO) (RBC et d'autres imposant 4 jours) (Source: www.bnnbloomberg.ca) pourraient atténuer cela un peu. Si davantage d'employeurs exigent une présence quasi à temps plein, certains pourraient même revenir sur les décisions de réduction d'effectifs ou du moins arrêter de nouvelles coupes. Mais de vastes enquêtes (par exemple, Angus Reid, etc.) montrent que de

nombreux travailleurs et entreprises préfèrent le modèle hybride à long terme (Source: angusreid.org), de sorte qu'un retour complet est peu probable.

- **Qualité et conception du lieu de travail** : Les locataires utilisent l'immobilier comme une carotte pour inciter le personnel à revenir. L'accent est désormais mis sur la **qualité plutôt que la quantité** d'espace. Beaucoup ont opté pour un déménagement dans de meilleurs bureaux (souvent via des sous-locations dans des immeubles plus agréables) afin d'offrir aux employés une raison de venir – par exemple, un environnement plus collaboratif et riche en commodités. Ainsi, la sous-location a indirectement entraîné un « vol vers la qualité » qui pourrait se poursuivre : les entreprises pourraient sous-louer leurs anciens espaces et déménager vers des espaces de meilleure qualité, bien que peut-être plus petits. Cela signifie que les propriétaires d'immeubles de premier ordre pourraient voir une demande stable, voire croissante, tandis que les propriétaires d'anciens stocks sont confrontés à des départs continus. Par exemple, à Toronto, plusieurs entreprises sont passées de tours de Classe B à des tours de Classe A en 2024, sous-louant leur ancien espace ou le laissant simplement au propriétaire à gérer. Cette polarisation devrait persister.
- **Considérations de coûts** : En sous-louant entre 2020 et 2023, les locataires ont économisé de l'argent (même si ce n'était pas le loyer complet, quelque chose vaut mieux que rien). Ces économies ont parfois été redéployées en incitations pour faire revenir le personnel (avantages, comme l'a noté Colliers, tels que le café gratuit, etc.) (Source: www.collierscanada.com) (Source: www.collierscanada.com). À l'avenir, les entreprises pourraient **budgétiser moins pour l'immobilier** par rapport à d'autres dépenses, s'attendant à maintenir des empreintes plus réduites et à s'appuyer sur des arrangements flexibles (comme les abonnements de coworking pour les débordements). Le marché de la sous-location – avec ses loyers généralement plus bas – a essentiellement exercé une pression à la baisse sur les coûts, ce que les directeurs financiers accueillent favorablement. Certaines entreprises pourraient adopter la pratique de ne louer, par exemple, que 80 % de leurs besoins de pointe et, si elles ont temporairement besoin de plus, elles se tourneront vers le marché flexible ou de la sous-location pour compléter. Ce lissage de la demande signifie que le marché de la sous-location pourrait devenir un réservoir d'approvisionnement secondaire continu – comme un tampon qui se dilate ou se contracte à mesure que les entreprises augmentent ou diminuent leurs besoins.

Impact sur les propriétaires et les investisseurs

Pour les propriétaires d'immeubles et les investisseurs, le flot de sous-locations a été largement douloureux, mais il a forcé l'adaptation et l'innovation :

- **Revenus et valorisations affectés** : Les taux de vacance élevés (directs ou via la sous-location) se sont traduits par des **revenus locatifs plus faibles** pour les propriétaires (soit par la perte de locataires, soit par la nécessité de s'aligner sur les taux de sous-location lors des renouvellements). Les valorisations immobilières ont chuté dans de nombreux cas – par exemple, certains FPI de bureaux au Canada ont déprécié la valeur de leurs actifs de 10 à 20 % par rapport aux niveaux de 2019. L'activité transactionnelle pour les immeubles de bureaux a ralenti, car acheteurs et vendeurs ne peuvent s'entendre sur les prix dans un marché perturbé. Les prêteurs sont également devenus prudents – la situation de la sous-location de bureaux a été un facteur derrière un resserrement des prêts à l'immobilier de bureaux, à tel point qu'en 2023, certains propriétaires ont été confrontés à des défis de refinancement. Dans des situations extrêmes aux États-Unis, nous avons vu des défauts de paiement de prêts immobiliers de bureaux ; le Canada en a connu moins, mais un exemple notable : **Allied Properties REIT** a dû vendre certains immeubles de Toronto en 2023 à de fortes décotes (bien qu'en partie à cause des coûts d'endettement élevés). Le maintien d'un volume élevé d'espaces sous-loués signale aux investisseurs que les **risques de location de bureaux restent élevés**.
- **Le « vol vers la qualité » profite aux propriétaires de premier ordre** : Les propriétaires de tours modernes de Classe A (souvent des fonds de pension ou des FPI bien capitalisées) s'en sont relativement mieux sortis. Alors que les locataires se ruent vers la qualité, ces immeubles ont retrouvé un taux d'occupation plus rapidement. Par exemple, les propriétaires de nouvelles tours de Toronto ont réussi à louer la majeure partie de l'espace (bien que certaines transactions aient pu impliquer une baisse des loyers). À Londres et à New York, nous avons vu une bifurcation où les bureaux « trophées » sont presque pleins et les plus anciens sont à moitié vides – le Canada présente une tendance similaire (Source: www.cbre.ca) (Source: www.cbre.ca). Cela signifie que le **capital d'investissement se concentre également sur les actifs de premier ordre** (pour le long terme) et évite ou décote fortement les actifs plus anciens, anticipant un repositionnement coûteux.

- **Concessions des propriétaires et approche de location** : Au plus fort de la sous-location, les propriétaires ont dû faire preuve de créativité pour rester compétitifs. Beaucoup ont offert des **allocations d'amélioration généreuses, des périodes sans loyer et de la flexibilité**. Nous verrons probablement certaines de ces concessions perdurer. Les propriétaires ont également commencé à commercialiser des **bureaux prêts à l'emploi** (petites suites pré-aménagées et prêtes à être occupées) pour attirer les locataires qui, autrement, choisiraient une sous-location (qui est déjà aménagée). Ils ont essentiellement imité les sous-locations en offrant directement des espaces « plug-and-play ». Les propriétaires ayant de nombreuses petites vacances ont réalisé des aménagements clés en main afin qu'un locataire puisse signer et emménager rapidement – une tentative de supprimer un avantage de la sous-location (pas de temps d'aménagement).
- **Application du partage des profits** : À mesure que le volume des transactions de sous-location augmentait, certains propriétaires ont appliqué les clauses de partage des profits ou durci les conditions de consentement – non pas pour entraver la sous-location pure et simple, mais pour s'assurer de ne pas être perdants si le loyer du marché dépassait le loyer contractuel. Cependant, comme la plupart des sous-locations de cette période étaient inférieures aux loyers d'origine, le partage des profits était rarement appliqué (il y avait peu de « sous-locations rentables »). Si le marché se renforce plus tard, les propriétaires voudront saisir les opportunités en convertissant les sous-locataires en locataires directs à des loyers plus élevés lorsque cela est possible.
- **Rééquilibrage du portefeuille** : Les investisseurs reconsidèrent leurs allocations de portefeuille. Certains investisseurs institutionnels **réduisent leur exposition aux bureaux** au profit de l'immobilier industriel, résidentiel ou d'autres types de propriétés qui se sont avérés plus résilients. La saga des sous-locations a mis en évidence que la demande de bureaux peut être très volatile. Nous pourrions voir davantage de propriétaires de bureaux reconverter des bâtiments (si cela est faisable) ou simplement les conserver avec un investissement minimal, en espérant un rebond du marché ou une aide gouvernementale (comme des incitations à la conversion).
- **Plaidoyer politique** : Les propriétaires et les dirigeants municipaux sont en discussion sur la manière de revitaliser les centres-villes souffrant d'un taux de vacance élevé. Par exemple, à Toronto et Calgary, les propriétaires ont fait pression pour des incitations fiscales ou des modifications de zonage afin de permettre des conversions ou d'autres usages. Le programme de subventions proactif de Calgary est un modèle ; d'autres pourraient suivre si les taux de vacance restent structurellement élevés. Les propriétaires poussent également des initiatives pour encourager le retour des travailleurs (certains PDG ont même été des ardents défenseurs du RTO car cela profite à leurs taux d'occupation).
- **Stratégies de location futures** : De nombreux propriétaires lancent leurs propres **offres d'espaces flexibles ou de co-working** au sein de leurs bâtiments pour capter la demande d'espaces à court terme ou dédiés à des projets qui auraient autrement été confiés à un tiers ou seraient restés en sous-location. Ce faisant, ils peuvent offrir aux locataires des espaces d'expansion au sein du bâtiment, ce qui pourrait les dissuader de louer un surplus (ils peuvent simplement utiliser des espaces flexibles en cas de besoin). Cela pourrait réduire les besoins futurs en sous-location si bien exécuté. Par exemple, des propriétaires mondiaux comme Brookfield ont lancé des marques d'espaces flexibles ; au Canada, certains grands propriétaires s'associent à des opérateurs de co-working pour remplir les étages vacants. Cela convertit efficacement ce qui serait un espace vide (ou des sous-locations potentielles par les locataires) en un service fourni par le propriétaire – gardant ainsi plus de contrôle.

Centres urbains et implications économiques

La flambée des espaces de sous-location et le taux élevé de vacance des bureaux ne sont pas seulement un problème immobilier ; ils ont des implications urbaines et économiques plus larges :

- **Vitalité des centres-villes** : Moins de travailleurs dans les bureaux (soit parce que l'espace est vide, soit parce que les gens travaillent à distance) signifie que les commerces, restaurants, systèmes de transport en commun, etc. des centres-villes ont perdu leur clientèle. Des villes comme Toronto et Vancouver ont vu la fréquentation piétonnière en semaine dans le centre-ville chuter de manière significative en 2020-2022, augmentant lentement en 2023-2025 mais restant en dessous des niveaux pré-COVID. Cela affecte les recettes de la taxe de vente, les recettes des tarifs de transport en commun et la vitalité générale des quartiers d'affaires. Des taux élevés de sous-location et de vacance peuvent entraîner une spirale négative : moins de vitalité rend le centre-ville moins attrayant, ce qui rend les entreprises moins désireuses de faire revenir les gens, et ainsi de suite. Le taux d'occupation du centre-ville de Toronto, d'environ 50 % à la mi-2023 (Source: ca.finance.yahoo.com), bien qu'amélioré,

signifie toujours beaucoup de rues vides par rapport à 2019. Cependant, alors que les entreprises poussent maintenant au RTO, nous pourrions assister à un rebond de l'activité (par exemple, d'ici fin 2025, certaines tours de Toronto signalent des mardis-jeudis beaucoup plus animés).

- Finances municipales :** Au Canada, les propriétés commerciales constituent une grande partie des bases fiscales des villes. Si la valeur des bâtiments diminue (en raison d'un taux de vacance/sous-location élevé), les évaluations foncières finissent par être ajustées à la baisse, réduisant potentiellement les recettes municipales. Certains propriétaires de centres-villes aux États-Unis ont même demandé des recours en matière d'évaluation compte tenu du taux de vacance élevé. Les villes canadiennes pourraient également faire face à cette pression. Il y a donc un intérêt municipal à reconverter ou réoccuper les bureaux vides pour soutenir l'assiette fiscale. Nous pourrions voir les villes envisager des incitations telles que des allègements fiscaux pour les conversions ou des subventions pour encourager les locataires à revenir. Le succès du programme d'incitation de Calgary (des centaines d'unités créées à partir de bureaux) pourrait en stimuler d'autres.
- Conversions résidentielles :** Une retombée positive de l'excédent de bureaux est la poussée à convertir certains d'entre eux en unités résidentielles très nécessaires. Les pénuries de logements sont aiguës dans des villes comme Toronto et Vancouver. La conversion de bureaux en appartements peut contribuer à la vitalité du centre-ville (plus de population 24h/24 et 7j/7) et absorber l'excédent d'espaces de bureaux. Mais les conversions sont coûteuses et techniquement complexes (tous les bâtiments ne sont pas adaptés). Avec une économie des bureaux plus faible, cependant, davantage de propriétaires l'explorent. Nous avons discuté de Calgary ; Toronto a vu des propositions de conversion de certaines tours plus anciennes de King Street en usage mixte (bien qu'aucune majeure n'ait encore été achevée). Les gouvernements ont commencé à financer des études de faisabilité et à supprimer les obstacles de zonage. Ainsi, une implication à long terme de l'excédent de sous-locations pourrait être une **réinvention partielle des centres-villes** avec plus d'usages mixtes et résidentiels, les rendant moins dépendants uniquement de la foule des bureaux de 9h à 17h.
- Changement d'équilibre du marché :** Il est possible que même une fois que l'excédent de sous-locations se résorbe, les villes canadiennes auront une *nouvelle normalité* pour le taux de vacance jugé acceptable. Les urbanistes et les agences de transport en commun pourraient prévoir légèrement moins de navetteurs aux heures de pointe, etc. L'idée que le travail à distance/hybride peut effectivement « répartir » l'activité économique (avec plus de travail effectué en banlieue ou à domicile) pourrait signifier que les centres-villes devront se réinventer et se diversifier au-delà des bureaux pour rester dynamiques. Certaines villes commercialisent déjà le centre-ville pour différentes utilisations – par exemple, des laboratoires de sciences de la vie, des campus post-secondaires dans des immeubles de bureaux, etc., ce qui diversifie l'occupation.
- Impacts environnementaux :** Fait intéressant, les bureaux vides soulèvent des questions environnementales. D'une part, si les bâtiments sont sous-utilisés mais toujours entretenus (lumières allumées, etc.), c'est inefficace. Les conversions en résidentiel ont des avantages environnementaux en revalorisant les structures. De plus, le travail à distance a réduit les émissions des navetteurs, mais si nous poussons à nouveau au RTO, l'utilisation des transports en commun et des voitures augmente. Les décideurs municipaux doivent équilibrer les objectifs climatiques et économiques à cet égard. Une voie modérée (hybride) pourrait être la meilleure : un peu de travail à distance pour réduire les émissions, un peu de travail au bureau pour soutenir l'économie de la ville.
- Demande à long terme :** L'expérience de 2020-2025 pourrait freiner la croissance de la demande à long terme d'espaces de bureaux. Les entreprises ont réalisé qu'elles pouvaient augmenter leurs revenus sans augmenter proportionnellement leur empreinte de bureaux (grâce au travail à distance/hybride). Ce « découplage » de la croissance économique de la croissance des espaces de bureaux pourrait avoir des conséquences profondes : même si le PIB et l'emploi augmentent, l'absorption de bureaux pourrait ne pas suivre le rythme comme par le passé. Pour les centres-villes qui ont historiquement misé sur une croissance sans fin et la construction de plus de tours, cela signifie un pipeline plus lent et peut-être plus d'accent sur la modernisation du stock existant. Il est à noter que la nouvelle construction de bureaux au Canada a chuté à des niveaux jamais vus depuis vingt ans d'ici 2025 (Source: www.cbre.ca). Cela indique que les promoteurs s'attendent à une demande plus faible pendant des années. Moins de nouveaux bâtiments limitent également l'offre future. Donc, ironiquement, l'excédent de sous-locations pourrait progressivement se résorber simplement parce que presque aucune nouvelle offre n'arrive alors que l'économie continue de croître, basculant ainsi éventuellement vers une sous-offre si l'on regarde loin (certains analystes prévoient une pénurie de bureaux de premier ordre à nouveau d'ici la fin des années 2020 si la construction reste dormante et si la croissance de l'emploi se poursuit).
- Impacts sociaux :** La sous-location et la réduction des effectifs ont également eu des implications sur la main-d'œuvre – par exemple, de nombreux employés de soutien dans les bureaux (employés de cafétéria, équipes de nettoyage) ont perdu leur emploi lorsque l'espace est resté inutilisé. Certains de ces emplois reviennent à mesure que les bureaux se remplissent, mais peut-être pas tous si moins de personnes occupent l'espace. De plus, la répartition des lieux de travail pourrait influencer le

développement immobilier dans les banlieues et les petites villes (à mesure que les travailleurs à distance dépensent plus localement). C'est plus sociologique, mais les données de 2020-2025 seront étudiées par les économistes urbains pour leurs impacts sur les centres-villes par rapport aux périphéries.

L'avenir du marché de la sous-location

En regardant vers l'avenir, à quoi pouvons-nous nous attendre pour le marché de la sous-location au Canada au-delà de 2025 ? Sur la base des tendances actuelles :

- **Diminution continue de la disponibilité des sous-locations de bureaux** : Si l'élan de la reprise se maintient, nous devrions voir les chiffres de la sous-location se rapprocher des normes historiques d'ici, disons, 2026-2027. Peut-être que la sous-location nationale pourrait passer d'environ 12 millions de pieds carrés actuellement à environ 8-10 millions dans quelques années, en supposant une absorption constante et un choc minimal. Une grande inconnue est l'économie au sens large – si une récession frappe en 2024 ou 2025 avec des licenciements massifs, cela pourrait engendrer une nouvelle augmentation des sous-locations. Mais si l'économie connaît un atterrissage en douceur ou une croissance modérée, les entreprises ne réduiront probablement pas considérablement plus d'espace ; elles pourraient même recommencer à embaucher (utilisant certains bureaux vides).
- **Potentielle nouvelle vague de sous-locations si les tendances s'inversent** : Un scénario : si le sentiment en faveur du travail à distance se renforce à nouveau (imaginez un avenir avec une collaboration en réalité virtuelle améliorée ou quelque chose de similaire rendant le travail à distance encore plus facile), les entreprises pourraient décider de réduire davantage d'espace et nous verrions une autre vague de sous-locations. Alternativement, si les taux d'intérêt restent élevés et les marges bénéficiaires sont comprimées, certaines entreprises pourraient réduire davantage l'immobilier pour des économies de coûts. Cependant, étant donné tout ce qui a déjà été coupé et l'ampleur de l'augmentation de la vacance, il est difficile d'imaginer un scénario *pire* que celui que nous avons connu, en l'absence de choc externe. De nombreuses entreprises sont à un point où elles ne peuvent plus couper beaucoup plus sans affecter les opérations (certaines ont déjà trop coupé, sans doute, nuisant à la collaboration).
- **Sous-location vs. Co-working vs. Espaces flexibles des propriétaires** : L'écosystème des options d'espaces flexibles évoluera. Les sous-locations remplissent traditionnellement un rôle pour les besoins à moyen terme (1-5 ans). Le co-working couvre les utilisateurs à très court terme et de petite taille. Les offres d'espaces flexibles des propriétaires couvrent quelque chose entre les deux. Nous pourrions voir ces modèles fusionner. Les propriétaires pourraient offrir de manière préventive aux locataires de « rendre une partie de l'espace à notre programme flexible » au lieu de sous-louer à un tiers. De cette façon, le propriétaire la sous-loue effectivement pour eux – un résultat similaire mais le propriétaire le contrôle et partage les profits ou compense le loyer. Ce type d'arrangement pourrait devenir courant, internalisant efficacement le marché de la sous-location au sein des services des propriétaires.
- **Transparence et données** : La sous-location représentant désormais une grande partie de l'inventaire, les analystes de marché et les courtiers la suivront probablement de plus près et de manière plus transparente. Nous pouvons nous attendre à davantage de données en temps réel sur la disponibilité des sous-locations, les indices de loyer des sous-locations, etc., pour informer à la fois les propriétaires et les locataires. Cela pourrait rendre le marché plus efficace. Déjà, les grands courtiers produisent des rapports de sous-location pour les villes (par exemple, CBRE Ottawa Sublease Figures, etc.) – une pratique qui pourrait s'étendre à tous les grands marchés.
- **Structures de bail** : Peut-être que les baux futurs auront des **clauses évolutives** intégrées – par exemple, « une partie de l'espace peut être restituée ou le loyer ajusté si l'effectif tombe en dessous de X ». Cela formaliserait ce que la sous-location fait de manière informelle. Il existe un précédent dans le commerce de détail où les baux à loyer proportionnel s'adaptent aux ventes. Peut-être que les baux de bureaux pourraient s'adapter à l'utilisation à l'avenir (bien que ce serait un changement radical).
- **Nouvel équilibre de l'immobilier industriel** : Pour l'immobilier industriel, l'énorme développement de 2017-2023 a probablement dépassé les besoins à court terme, mais les fondamentaux à moyen terme sont solides (e-commerce, relocalisation de la chaîne d'approvisionnement). Ainsi, la sous-location industrielle pourrait rester à des niveaux élevés (par rapport à quasi-zéro avant 2020) juste comme tampon, mais ne devrait probablement pas croître davantage. Elle pourrait se situer autour de, disons, 5-10 millions de pieds carrés disponibles au niveau national en sous-location normalement – en hausse par rapport à environ 1-2 millions avant la pandémie – essentiellement une nouvelle normalité où certaines entreprises sous-louent régulièrement assez souvent. Mais si la demande reprend, cela sera absorbé rapidement. Les investisseurs industriels

ont ralenti la construction pour l'instant, mais d'ici 2025, certains reprennent de l'activité, voyant que tout excédent pourrait être de courte durée. Par exemple, le pipeline augmentant à nouveau (Source: www.cbre.com) suggère la confiance que l'excédent de sous-locations est gérable.

- **Perspectives du commerce de détail :** Le commerce de détail reste davantage axé sur la rotation des baux directs que sur la sous-location. Mais une possibilité intéressante : à mesure que le commerce de détail a été reconverti (par exemple, en installant des cliniques médicales ou des bureaux dans des centres commerciaux), il pourrait y avoir un chevauchement – un locataire de bureaux sous-louant un espace commercial de rue pour une période, ou vice versa. Déjà, certains grands magasins vides ont été utilisés comme centres d'appels ou bureaux temporaires pendant la pandémie. Ainsi, les frontières entre des secteurs auparavant cloisonnés pourraient s'estomper avec tant d'espace disponible – en période de ralentissement, quiconque peut remplir l'espace (qu'il s'agisse d'un utilisateur de bureaux ou de commerce de détail) pourrait le prendre même si le type d'espace est non conventionnel pour lui.

Enfin, une **leçon de résilience** : La vague de sous-locations du début des années 2020 a été un test de résistance pour l'industrie. Elle a forcé la modernisation (marketing numérique des sous-locations, etc.), la coopération (les propriétaires consentant davantage aux sous-locations pour maintenir les bâtiments occupés), et elle a souligné l'importance de l'adaptabilité des baux. Les acteurs qui se sont le mieux adaptés – les propriétaires qui ont converti des espaces ou loué agressivement des sous-locations, les locataires qui ont saisi des offres de sous-location bon marché pour améliorer leurs locaux – ont pris l'avantage. Ces leçons seront retenues. Les ralentissements futurs pourraient voir des réponses plus rapides : les entreprises savent maintenant comment réduire rapidement l'espace si nécessaire (plutôt que d'hésiter), et les propriétaires savent comment aborder de manière proactive une situation de sous-location potentielle (peut-être proposer de reprendre l'espace et de le relouer, etc.). La période 2020-2025 sera probablement étudiée dans les cours de MBA et d'urbanisme comme un exemple de choc extrême pour l'immobilier commercial et de la manière dont le mécanisme de sous-location a agi comme une soupape de sécurité.

Conclusion

En octobre 2025, le **marché de la sous-location pour les baux commerciaux au Canada** se trouve à un point d'inflexion crucial – ayant traversé une tempête extraordinaire et reculant maintenant lentement de la turbulence maximale, mais fondamentalement transformé dans ses dimensions. Cet examen exhaustif a retracé le parcours du marché de la sous-location, depuis l'exode des bureaux au début de la pandémie et le boom industriel, en passant par des niveaux records d'espaces offerts, jusqu'à la reprise timide en cours aujourd'hui. Plusieurs conclusions clés se dégagent :

- **La pandémie a catalysé une augmentation historique de la disponibilité des sous-locations** dans les bureaux canadiens (atteignant un pic d'environ 16,8 millions de pieds carrés à la mi-2023 (Source: www.cbre.ca) et, plus tard, dans les propriétés industrielles (atteignant environ 15 millions de pieds carrés fin 2025 (Source: www.cbre.com)). Cette vague a été sans précédent par son ampleur et sa portée géographique, éclipçant les augmentations de sous-locations des récessions précédentes. Pratiquement toutes les grandes villes ont connu une flambée, bien que la gravité locale ait varié. Les causes étaient claires : les changements soudains vers le travail à distance/hybride et les chocs économiques (en particulier dans la technologie) ont laissé les locataires avec beaucoup plus d'espace que nécessaire, et la sous-location est devenue la soupape de sécurité de choix, car rompre les baux n'était souvent pas faisable.
- **L'espace de sous-location a depuis franchi un cap et est progressivement réabsorbé**, en particulier dans le secteur des bureaux. Au cours des cinq à six derniers trimestres, les inventaires nationaux de sous-locations de bureaux ont constamment diminué (Source: www.cbre.ca) à mesure que les entreprises réoccupaient l'espace, trouvaient des sous-locataires ou simplement résiliaient leurs baux (retirant ces sous-locations du marché). Au T3 2025, la disponibilité des sous-locations de bureaux avait diminué d'environ 28 % par rapport à son pic (Source: www.cbre.ca), et de nombreux marchés (Toronto, Montréal, etc.) ont vu les annonces de sous-locations chuter de manière significative. Cela indique que les pires déséquilibres sont derrière nous, bien que les niveaux absolus d'espaces vides restent élevés par rapport aux normes d'avant 2020.
- **De multiples changements structurels dans le comportement des occupants et la dynamique du marché persisteront probablement.** Les arrangements de travail à distance et hybrides signifient que les entreprises auront, en moyenne, besoin de moins d'espace de bureaux par employé à l'avenir, maintenant le potentiel de vacance et de sous-location plus élevé que par le passé. La période a confirmé que la sous-location est un outil de flexibilité essentiel – les locataires sont désormais beaucoup plus proactifs dans son utilisation pour gérer les coûts. Nous observons également une tendance durable de « fuite vers la qualité » : à mesure que les entreprises se regroupent, elles gravitent vers des locaux de meilleure qualité et

se débarrassent des moins bons (souvent via la sous-location). Cela remodèle les marchés des centres-villes, polarisant la performance entre les bâtiments modernes et anciens (Source: www.cbre.ca). Les propriétaires d'immeubles de bureaux génériques sont confrontés à des choix difficiles – investir pour moderniser, reconvertir ou continuer à lutter contre une vacance élevée. Pendant ce temps, les actifs de premier ordre ont mieux résisté à la tempête et mènent la reprise de l'occupation, une tendance qui devrait se poursuivre.

- **La réponse de l'industrie de l'immobilier commercial a impliqué innovation et adaptation.** Nous avons vu les propriétaires devenir plus flexibles – accordant des baux plus courts, offrant des bureaux clés en main, accommodant les sous-locations (même s'ils n'en sont pas ravis) – pour retenir et attirer les locataires dans un environnement riche en sous-locations. Il y a eu un mouvement de conversion de l'excédent d'espaces de bureaux en logements ou autres usages, notamment à Calgary, comme moyen stratégique de réduire la vacance et de revitaliser les centres-villes. Les parties prenantes, y compris les gouvernements municipaux, discutent activement de politiques visant à faciliter ces conversions et à encourager la réutilisation des espaces libérés, marquant une nouvelle ère de coopération entre les objectifs immobiliers et d'urbanisme. La santé à long terme des centres-villes pourrait dépendre de la transformation réussie de l'excédent d'inventaire de bureaux en quelque chose de productif, que ce soit des logements, des institutions éducatives ou de nouveaux formats d'espaces de travail.
- **Pour les investisseurs et les propriétaires, l'excédent de sous-locations a été un signal d'alarme qui a recalibré les évaluations des risques.** Les investissements de bureaux sont désormais considérés avec plus de prudence et différenciés par la qualité des actifs et le profil de location. Les valorisations ont été corrigées à la baisse pour de nombreuses propriétés afin de refléter une vacance plus élevée et le besoin potentiel de dépenses en capital ou de concessions de loyer pour rester compétitif avec les sous-locations. L'immobilier industriel, bien qu'ayant connu une correction après sa phase de forte tension, bénéficie toujours de fondamentaux solides et de la confiance des investisseurs — les ajouts de sous-locations dans l'industriel sont davantage perçus comme un ajustement frictionnel plutôt qu'un excédent à long terme. Les défis de l'immobilier commercial étaient davantage liés aux locataires perdus qu'aux sous-locations, mais il évolue également, avec certains espaces commerciaux trouvant une nouvelle vie dans le cadre de concepts à usage mixte, partiellement en réponse à des dynamiques de demande changeantes similaires à celles des bureaux.
- **D'un point de vue macroéconomique, la vague de sous-location et ses conséquences soulignent la résilience mais aussi l'adaptabilité du secteur de l'immobilier commercial.** Même face à la plus grande expérience de télétravail de l'histoire, les villes canadiennes ne se sont pas entièrement vidées ; de nombreuses entreprises valorisent toujours les espaces de travail physiques pour la collaboration, la culture d'entreprise et les interactions avec les clients, en particulier dans les industries collaboratives et créatives. Les mandats de retour au bureau en cours imposés par les grands employeurs (comme les banques exigeant 4 jours en présentiel (Source: www.bnnbloomberg.ca) suggèrent que les bureaux physiques resteront une pierre angulaire des opérations d'entreprise, bien qu'avec peut-être davantage l'accent sur la qualité et la finalité. Cependant, l'équilibre des pouvoirs sur le marché des bureaux a sans aucun doute basculé davantage en faveur des locataires – une condition qui pourrait persister jusqu'à ce que la croissance économique ou d'autres facteurs resserrent à nouveau les conditions d'offre et de demande.
- **Perspectives d'avenir :** Nous prévoyons que le marché de la sous-location continuera de se contracter progressivement jusqu'en 2026, à condition qu'il n'y ait pas de ralentissement économique majeur. L'espace de bureaux sous-loué disponible pourrait se rapprocher des fourchettes historiques (peut-être se stabilisant légèrement au-dessus de la moyenne pré-2020 de 8,2 millions de pieds carrés (Source: www.cbre.ca), compte tenu de certains changements permanents dans les modes de travail). Une partie des espaces sous-loués se convertira en baux directs à mesure que les sous-locataires décideront de rester et de négocier de nouvelles conditions avec les propriétaires à l'expiration du bail, étant ainsi effectivement réabsorbée par le marché primaire. La disponibilité des sous-locations industrielles devrait également se stabiliser, et pourrait même revenir à une pénurie dans certains pôles logistiques à forte demande si le développement ne suit pas. Cela dit, toute prévision doit tenir compte des incertitudes : une récession significative, un autre événement mondial modifiant les normes de travail, ou des changements technologiques (par exemple, l'adoption généralisée d'outils de collaboration virtuelle réduisant davantage le besoin d'espace physique) pourraient rapidement modifier la trajectoire.

En conclusion, le phénomène de la sous-location du début au milieu des années 2020 a été une caractéristique déterminante du paysage immobilier commercial canadien, avec des effets se répercutant sur les sphères économique, opérationnelle et urbaine. Il a démontré à la fois la vulnérabilité du secteur aux chocs externes et sa capacité d'adaptation. Les entreprises ont ajusté leurs voiles et découvert de nouvelles façons de travailler ; les bâtiments se sont vidés mais se remplissent lentement dans de nouvelles

configurations ; et les villes réinventent leur forme et leur fonction futures à la lumière de ces changements. Pour les locataires comme pour les propriétaires, cette expérience a renforcé des principes fondamentaux : la **flexibilité, l'innovation et l'agilité** sont primordiales pour naviguer dans un environnement incertain. L'histoire du marché canadien de la sous-location est finalement celle de l'adaptation – une évolution continue vers un nouvel équilibre qui concilie l'efficacité du travail à distance avec la valeur durable des lieux de travail physiques, le tout se déroulant en temps réel dans les centres urbains du pays. Alors que nous avançons au-delà de 2025, les parties prenantes retiendront les enseignements et les leçons durement acquises de cette période, rendant le secteur de l'immobilier commercial plus résilient et réactif dans les années à venir.

Références (Citations en ligne) : Les informations contenues dans ce rapport proviennent d'un large éventail de sources, y compris des rapports de recherche de courtiers, des articles de presse et des analyses sectorielles. Les sources clés ont été citées en ligne au format [URL] pour étayer les données et les déclarations, par exemple : les rapports de CBRE Canada sur les chiffres du marché des bureaux et de l'immobilier industriel (Source: www.cbre.ca) (Source: www.cbre.com), les recherches d'Avison Young sur les tendances de la sous-location (Source: ca.finance.yahoo.com) (Source: www.avisonyoung.ca), les commentaires de Colliers sur la dynamique de location post-COVID (Source: www.collierscanada.com) (Source: www.collierscanada.com), la couverture médiatique de Reuters et d'autres sur les politiques de retour au bureau des entreprises (Source: www.bnnbloomberg.ca) et les déménagements de locataires majeurs (Source: www.theglobeandmail.com), et plus encore. Ces références garantissent l'exactitude et la crédibilité de notre analyse, et offrent des pistes de lecture complémentaire sur des points d'intérêt spécifiques.

Étiquettes: sous-location-commerciale, immobilier-commercial-canada, taux-vacance-bureaux, sous-location-industrielle, tendances-marche-sous-location-2025, recherche-qualite, marche-immobilier-canadien

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.