

BAROMÈTRE

Les bureaux à Montréal en 2026

Transformer l'inoccupation et l'incertitude en
avantage concurrentiel



5 grands constats sur le marché du bureau à Montréal en 2026



1. Vacance historique

Un marché des bureaux sous pression à Montréal, avec un taux de vacance de 17%, bien au-dessus des niveaux pré-pandémiques.*



2. Les entreprises occupent moins d'espace

Réduction significative de la superficie par employé depuis la généralisation du travail hybride.



3. Stabilisation du marché

Absorption nette au T4 2025 de plus de 160 000 pi², mettant fin à plusieurs trimestres consécutifs de diminution de la demande. Signe d'une possible stabilisation du marché dans l'année 2026.*



4. Polarisation entre les immeubles

Hausse de vacance qui touche surtout les immeubles de classes B et C, tandis que les actifs AAA et A restent plus résilients. Le marché évolue progressivement d'une « *fuite vers la qualité* » à une « *lutte pour la qualité* ». Les locataires rivalisant pour sécuriser des espaces premium limités.



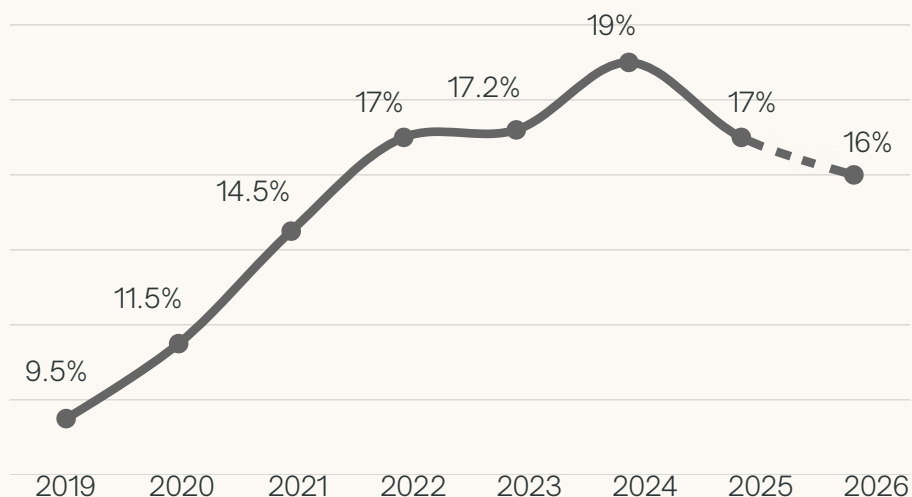
5. Fenêtre stratégique pour repositionner les immeubles

Les propriétaires qui investiront dans la qualité et l'expérience locataire pourraient prendre un avantage concurrentiel durable.

Une transformation profonde du marché des bureaux

Depuis 2020, le marché des bureaux à Montréal a été profondément bouleversé par la pandémie et l'essor du travail hybride, poussant les entreprises à revoir leurs besoins immobiliers et, souvent, à **réduire ou reconfigurer leurs espaces**. Cette transformation a entraîné une hausse marquée du taux d'inoccupation, surtout dans les immeubles plus anciens ou moins bien positionnés.

Évolution des taux de vacance des bureaux à Montréal



Source: 2727 Coworking, Colliers Market Data Sources (2019-2025)



Évolution de la demande des locataires

Superficie moyenne par employé en 2025

205 pi²

Réduction significative de la superficie par employé depuis la généralisation du travail hybride. Les organisations optimisent leur portefeuille immobilier en privilégiant des bureaux plus flexibles et collaboratifs.

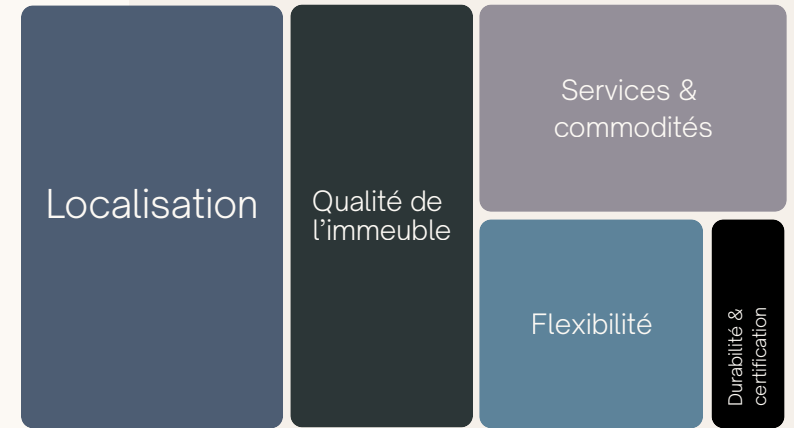
Source: CBRE 2024-2025 Global Workplace, Renx Canada

Les entreprises n'occupent plus seulement des pieds carrés, elles recherchent une expérience et un environnement de travail performant.

Superficie moyenne par employé en 2019

292 pi²

Les priorités des locataires



La demande pour les espaces de bureaux à Montréal en 2026

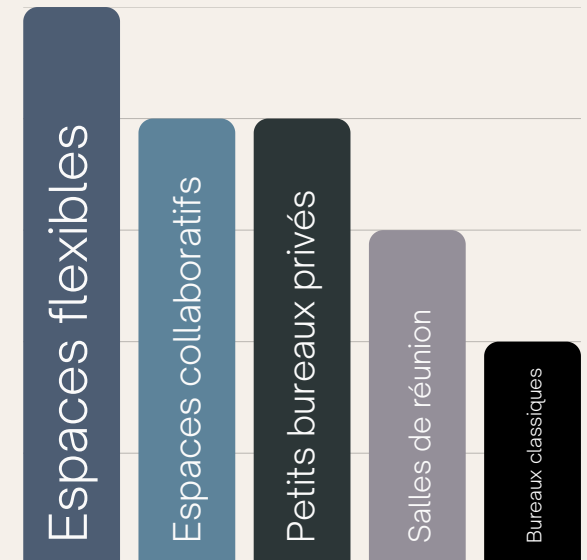


Illustration basée sur les tendances observées

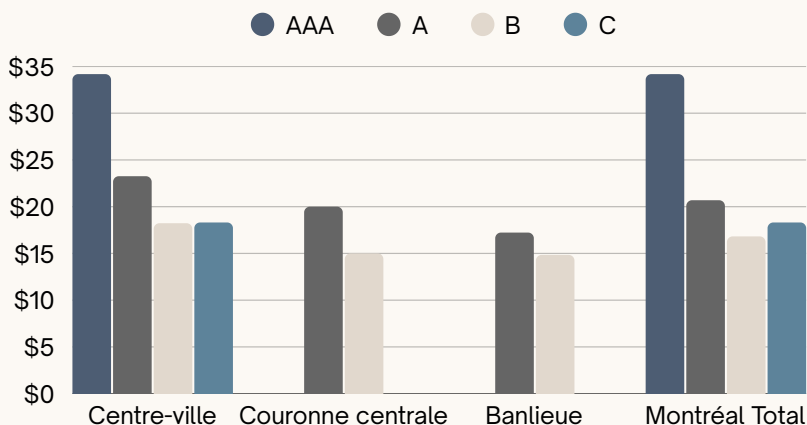
Polarisation du marché

Depuis 2020, le marché des bureaux à Montréal s'est fortement polarisé. Malgré des taux de location plus élevés, les entreprises privilégient désormais :

- › Les immeubles modernes et rénovés
- › Les bâtiments bien situés (proximité transport, centre-ville)
- › Les espaces offrant flexibilité et services

Taux de location par classe de bâtiment

Loyer net moyen pondéré (au pied carré)



Source: Colliers Research | Montréal Office (Q4 2025)

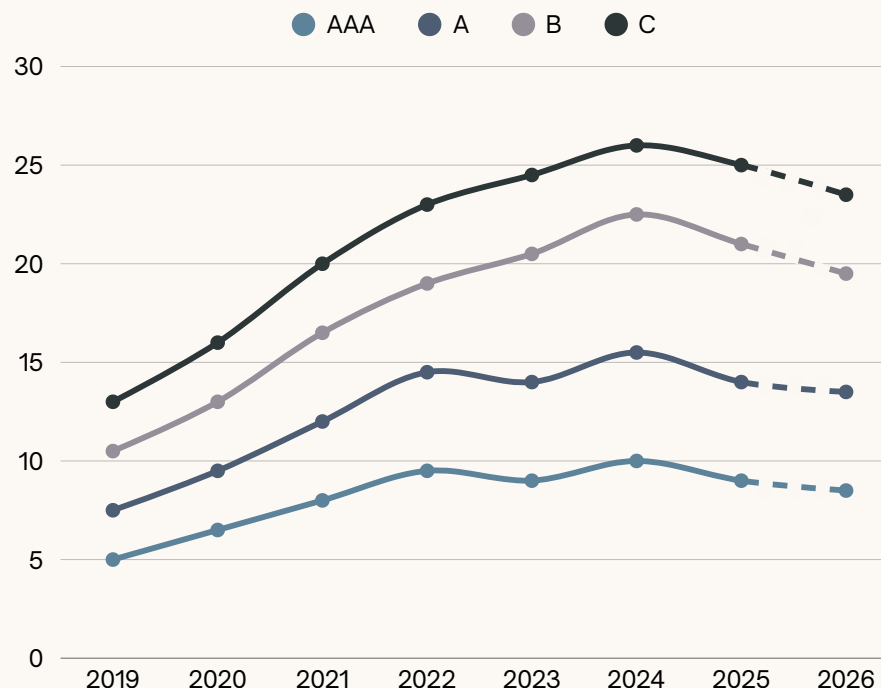
Les propriétaires d'immeubles de catégorie A situés dans des quartiers piétonniers et bien desservis doivent se préparer à une demande excédentaire. Le marché évolue progressivement d'une « fuite vers la qualité » à une « lutte pour la qualité ». Les locataires rivalisant pour sécuriser des espaces premium limités.

77%

de l'absorption nette négative au premier trimestre 2026 a été principalement liée aux immeubles de bureaux de catégorie B et C.

Source: Colliers Montreal Office Market Report Q1 2026

Taux de vacance par catégorie d'immeuble



Source: Colliers Market Data Sources (2019-2025)

Immeubles qui performent

Identifier et exploiter les actifs à fort potentiel

La polarisation du marché a créé un fossé clair entre les actifs performants et ceux qui peinent à attirer des locataires. Les immeubles performants partagent des caractéristiques communes :

01 Localisation stratégique
Centre-ville, transport accessible, services et talents à proximité

02 Qualité des espaces
Modernisation, technologie, lumière naturelle, espaces collaboratifs, salle de réunion

03 Services & commodités
Services partagés, accueil, cuisine, lounge, stationnement, accès vélo, gym, options santé et bien-être

04 Flexibilité
Bureaux modulables, droits de réduction de surface et les baux de plus courte durée

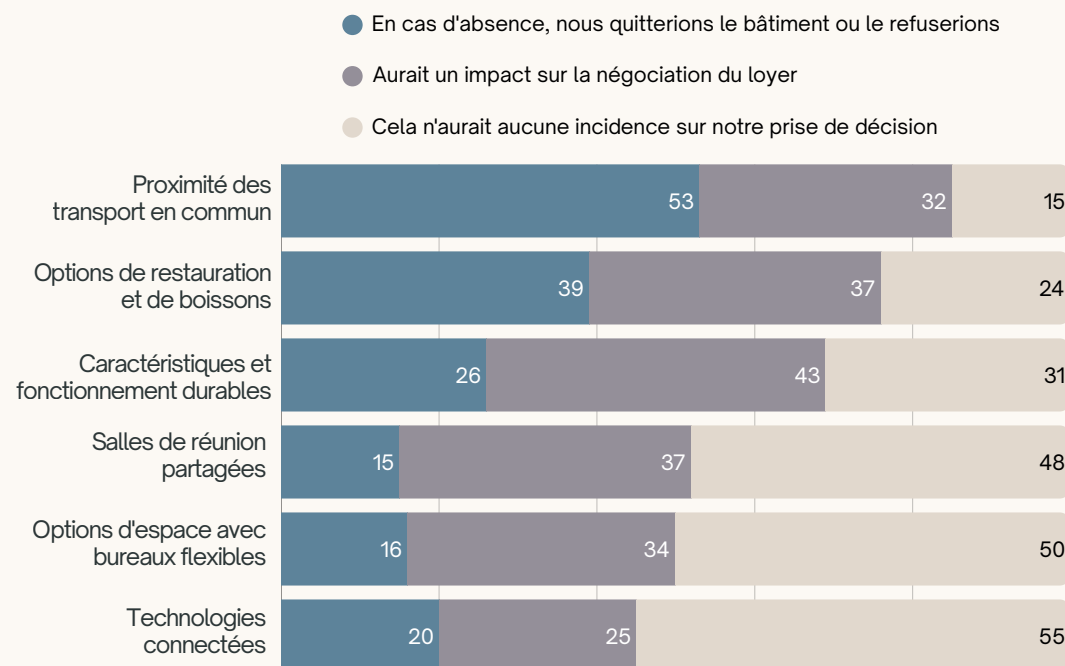
05 Durabilité et certifications
LEED, WELL ou BOMA BEST

 **69%**

69% des locataires corporatifs affirment que les caractéristiques durables des bâtiments influencent leurs sélection et leurs négociations de loyer.

Source: CBRE 2025 Americas Office Occupier Sentiment Survey

Les commodités les plus déterminantes dans le choix d'un immeuble et la négociation d'un bail



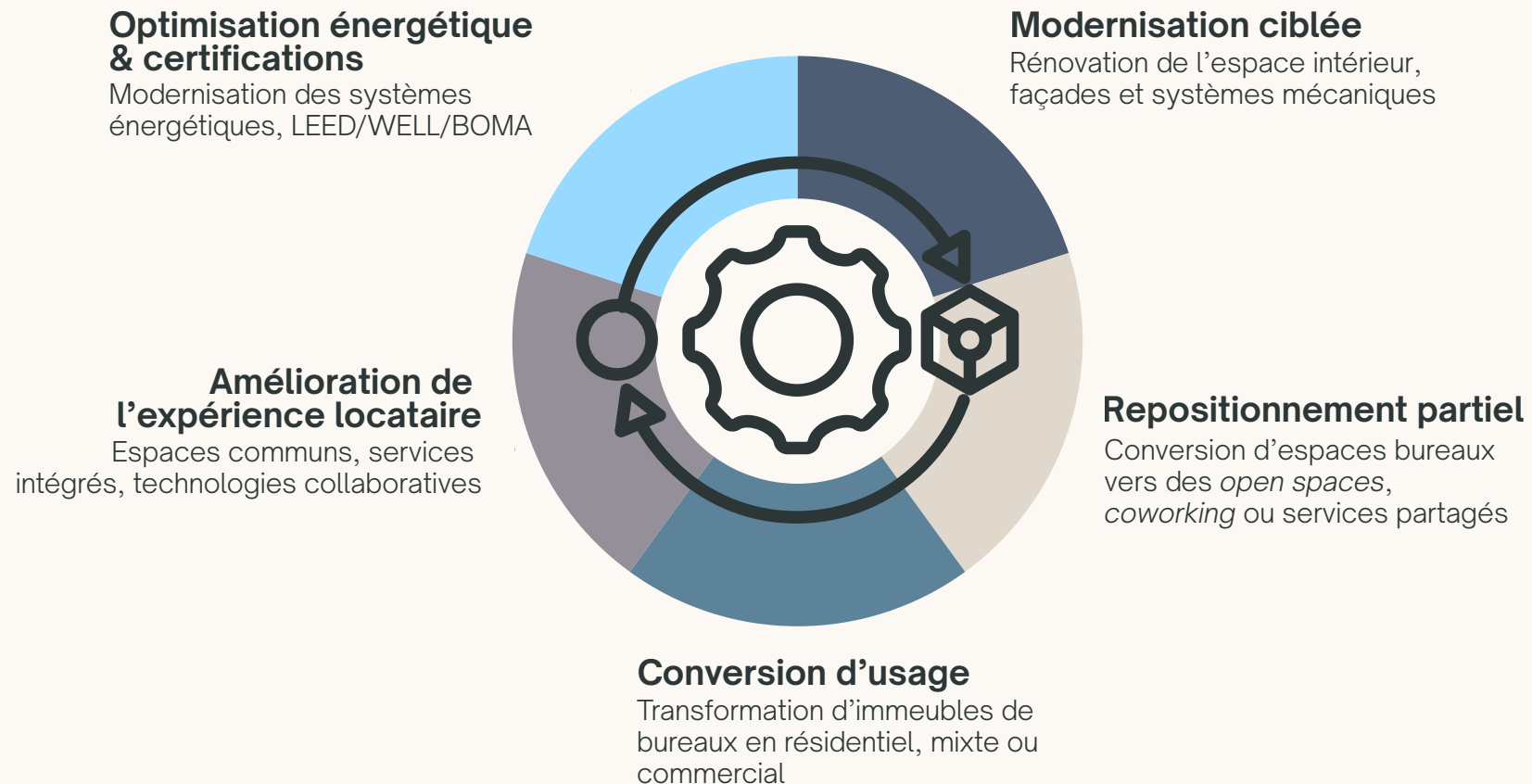
Source: CBRE 2025 Americas Office Occupier Sentiment Survey

Réfléchissez à la manière d'adapter votre immeuble aux nouvelles exigences des locataires, notamment en matière de flexibilité, d'expérience, et de durabilité.

Stratégies de transformation des actifs

Transformer la vacance en avantage concurrentiel

Le marché des bureaux à Montréal en 2026 est caractérisé par **une offre excédentaire et une polarisation des immeubles**. Pour rester compétitifs, les propriétaires doivent adopter des stratégies actives de transformation.

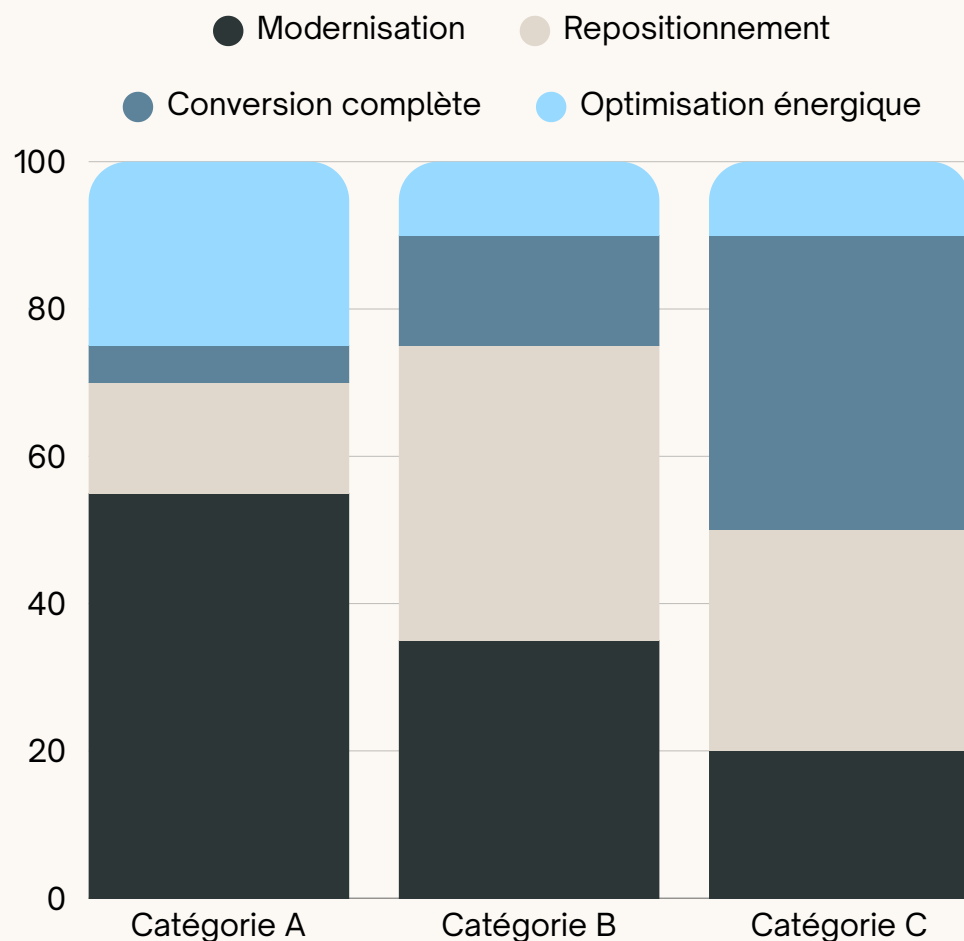


Stratégies de transformation des actifs

La voie à suivre: différentes options comme levier de croissance

Pour s'orienter sur un marché immobilier de bureaux mitigé, il est nécessaire de mettre en œuvre des stratégies sur mesure en fonction de votre position dans l'écosystème.

Stratégies proposées en fonction de la catégorie d'immeuble



› Propriétaires d'immeubles de catégorie A

Maintenir un leadership de qualité par des investissements continus dans les systèmes du bâtiment, les équipements et l'expérience locataire est crucial pour préserver un positionnement haut de gamme propice à la performance. La notion de « catégorie A » évolue sans cesse, requérant des capitaux constants plutôt que des améliorations ponctuelles.

› Propriétaires d'immeubles de catégorie B/C

Ces immeubles font face à des choix plus complexes, notamment un repositionnement visant des offres distinctives pour des segments de locataires ciblés, une conversion à d'autres usages lorsque cela est économiquement et physiquement possible, ou une cession stratégique à des investisseurs dotés d'une expertise spécialisée ou de structures de coûts différenciées.

Mettez en œuvre des stratégies sur mesure en fonction de votre positionnement dans l'écosystème des immeubles de bureaux.

Stratégies de transformation des actifs

Peu importe la voie dans laquelle vous vous situez, si **vous agissez de manière proactive maintenant**, vous pourrez transformer les défis du marché en leviers de valeur.

Moderniser les immeubles B et C

Attirer les locataires premium.

› Résultat: Réduction de la vacance et hausse des loyers.

Convertir certains immeubles sous-utilisés

Usage mixte ou résidentiel.

› Résultat: Diversification des revenus et meilleure occupation.

Prioriser la durabilité

Certifications efficacité énergétique.

› Résultat: Réduction des coûts et attractivité pour les entreprises responsables.

Repositionnement partiel des actifs

Adaptation au travail hybride.

› Résultat: Espaces plus flexibles et modulables.

Investir dans l'expérience locataire

Services, espaces communs, technologie.

› Résultat: Fidélisation et attractivité accrue.

Entourez-vous d'experts.

A+ est un service en **gestion intégrée et collaborative** qui vous aide à

- 01 Repositionner vos actifs immobiliers.
- 02 Rendre vos espaces plus attractifs à la location.
- 03 Soutenir votre stratégie de croissance immobilière.
- 04 Augmenter la valeur de votre parc immobilier commercial ou industriel.

A+



Les avantages A+

Budget garanti

Une fois le budget confirmé et approuvé, **nous prenons en charge 100 % des coûts supplémentaires**, selon l'étendue des travaux définie dans le scope du projet.
Résultat : aucun dépassement financier.

Un seul point de contact

Simplification du processus avec une équipe dédiée, réduisant les intermédiaires et les risques de confusion en cours de projet. Résultat : **Une meilleure maîtrise du projet de A à Z, pour une livraison dans les temps.**

Design magnifique et optimisé

Création d'un espace inspirant qui **reflète votre culture d'entreprise et crée un environnement motivant et fédérateur pour vos équipes...**



Témoignage d'Erkin Adylov, PDG de Behavox, qui a fait appel à l'équipe A+ et son modèle de conception intégrée

« L'aménagement de nos bureaux aurait pu être un exercice extrêmement complexe sans A+. Ils ont pu nous accompagner très tôt dans le processus, ce qui a fait toute la différence. L'approche intégrée nous a facilité la vie et nous avons bien apprécié être en relation avec une seule équipe comparativement au modèle traditionnel. »

[voir la réalisation](#)



témoignage

Si vous voulez
en savoir plus,
contactez-nous

[Planifier une rencontre](#)



www.avantage-plus.com





A+