Investissement intelligent

2026 Rapport des prêteurs immobiliers au Canada

RAPPORT

CBRE RECHERCHE
FÉVRIER 2026

Introduction

Notre enquête 2026 auprès des prêteurs immobiliers au Canada confirme que le marché du financement immobilier gagnera encore en dynamisme cette année, les prêteurs cherchant à affecter davantage de capitaux dans un contexte de concurrence accrue. Hormis quelques types de propriétés susceptibles de poser des défis, les prêteurs se montrent ouverts au financement de la plupart des catégories d'actifs. Le secteur des bureaux jouit d'un regain de confiance rapide et les prêteurs souhaitent de nouveau étoffer leurs portefeuilles de prêts. Les écarts sur les prêts à terme se sont resserrés par rapport à l'an dernier, tandis que les prêteurs continuent de reporter leurs engagements en matière de développement durable. Si les risques macroéconomiques demeurent au premier plan, les capitaux disponibles pour le financement immobilier devraient rester abondants en 2026.

Faits saillants

1. 81 % des prêteurs prévoient d'augmenter leurs volumes de montages en 2026, dont 26 % comptent accroître de plus de 20 % leurs capitaux alloués aux prêts immobiliers cette année.

2. La concurrence entre prêteurs s'intensifiera en 2026 : 21 % d'entre eux entendent soumissionner très activement sur les transactions immobilières tout au long de l'année, un sommet en quatre ans.

3. Le secteur des bureaux jouit d'un regain de confiance rapide, les prêteurs affichant le plus fort recul annuel de leurs inquiétudes pour tous les segments de ce marché, à l'exception des bureaux de banlieue de catégorie B.

4. Les écarts sur les prêts à terme pour les actifs immobiliers de première catégorie se sont resserrés par rapport à l'an dernier, mais les écarts proposés par les prêteurs demeurent supérieurs aux niveaux auxquels se concluent les offres gagnantes.

L'édition 2026 du Rapport des prêteurs immobiliers au Canada de CBRE analyse les réponses de 47 prêteurs nationaux et internationaux, qui gèrent collectivement plus de 200 milliards de dollars en prêts immobiliers commerciaux, à une enquête de 30 questions menée entre le 10 décembre 2025 et le 16 janvier 2026. Publiée depuis 2014, cette enquête porte sur les attentes d'activité, les conditions de prêt ainsi que la confiance et les préférences des prêteurs.

Jon Ramscar
Président et chef de la direction
CBRE limitée

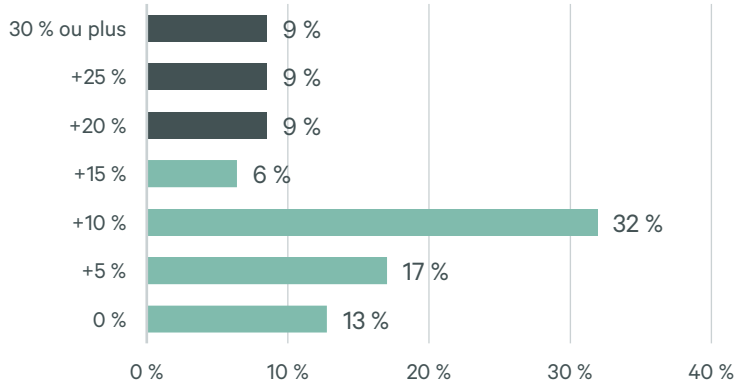
Evan Lee
Directeur associé de la recherche
Recherche Canada

© 2026 CBRE limitée

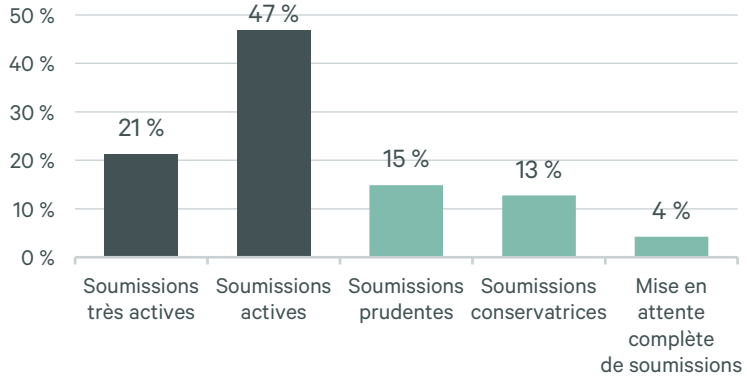
Faits saillants de l'enquête 2026 auprès des prêteurs immobiliers au Canada

Activité de montages et concurrence entre prêteurs

26 % des prêteurs prévoient d'augmenter leurs montages de 20 % ou plus

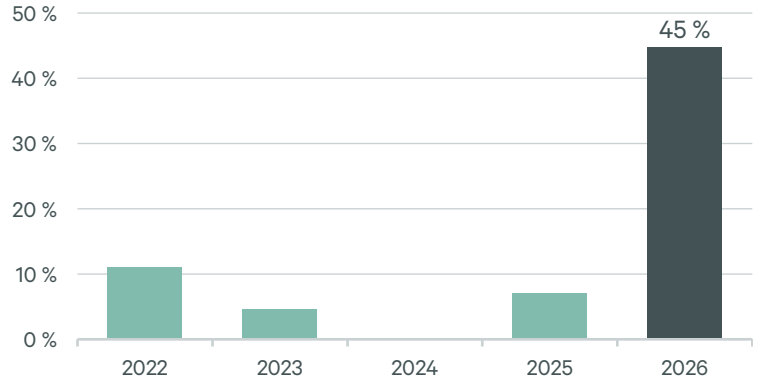


68 % des prêteurs entendent soumissionner très activement ou activement sur les transactions

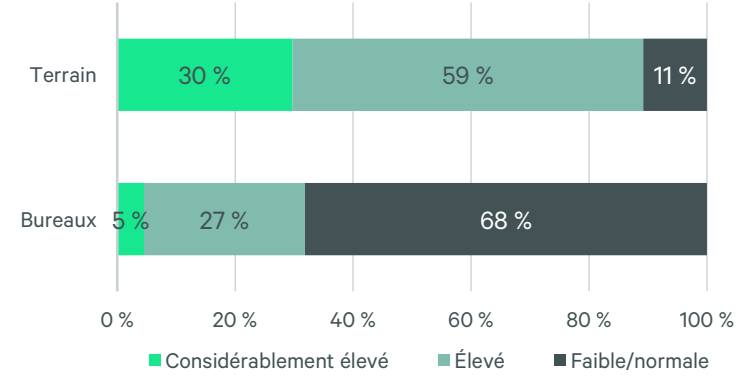


Intentions budgétaires et attentes en matière de risque de crédit

Forte hausse des intentions d'augmentation des budgets pour les bureaux en 2026

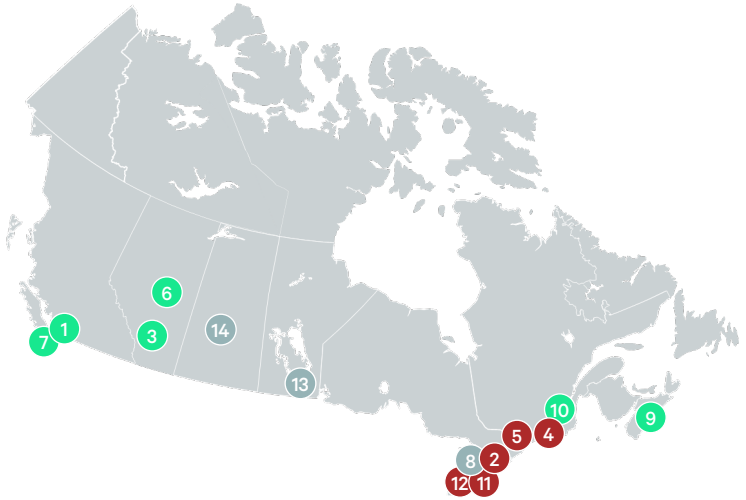


Le risque de crédit au refinancement s'accentue pour les terrains tandis que le risque se normalise pour les bureaux



Classement des marchés

En ordre décroissant selon l'intérêt des prêteurs



Rang	Δ	Marché
1	+1	Vancouver
2	-1	Toronto
3	+2	Calgary
4	-1	Montréal
5	-1	Ottawa
6	+1	Edmonton
7	+2	Victoria
8	-	Région de Waterloo
9	+1	Halifax
10	+2	Québec

Rang	Δ	Marché
11	-5	Hamilton
12	-1	London
13	-	Winnipeg
14	-	Saskatoon

© 2026 CBRE limitée

Table des matières

05 **Intentions des prêteurs**

10 **Attentes en matière de risque**

17 **Tarification des prêts**

22 **Considérations sur le développement durable**

25 **Profil des répondants**

© 2026 CBRE limitée

01

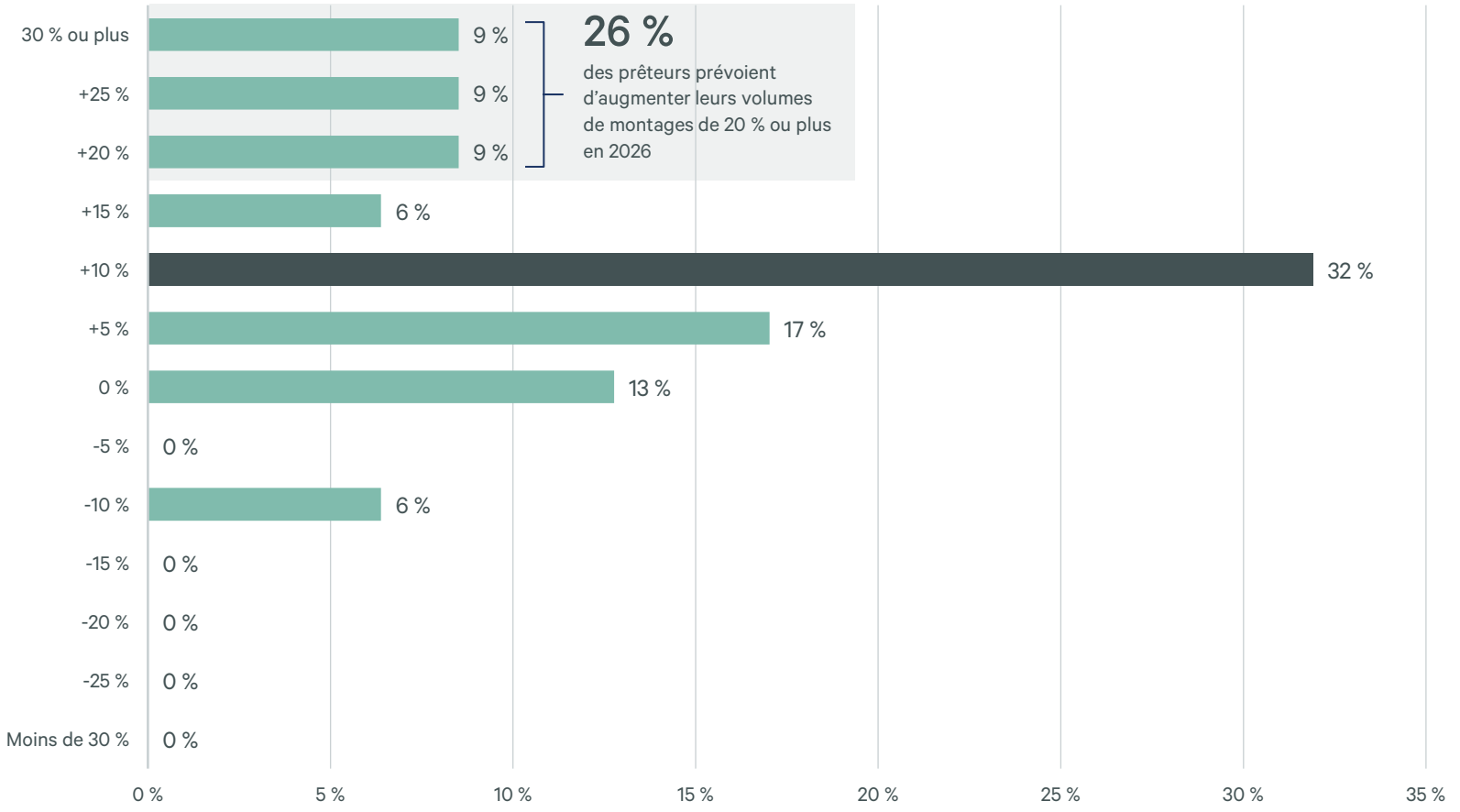
Intentions des prêteurs

Le marché du financement devrait être plus liquide en 2026, la majorité des prêteurs cherchant à accroître leurs montages

- Les prêteurs comptent multiplier les montages dans l'immobilier canadien : 81 % d'entre eux anticipent une hausse de leurs volumes en 2026, ce qui renforcera la liquidité du marché et facilitera la conclusion de transactions.
- La plupart visent une croissance de 10 % par rapport à l'an dernier, mais fait remarquable, plus du quart d'entre eux comptent affecter au moins 20 % de capitaux supplémentaires en prêts immobiliers en 2026.
- À l'inverse, seule une minorité prévoit de maintenir ses volumes stables d'une année sur l'autre, et encore moins anticipe un repli.

Figure 1 : Volumes de montages attendus en 2026 par rapport à 2025

En % des répondants



Source : CBRE Recherche, Rapport des prêteurs immobiliers au Canada, février 2026.

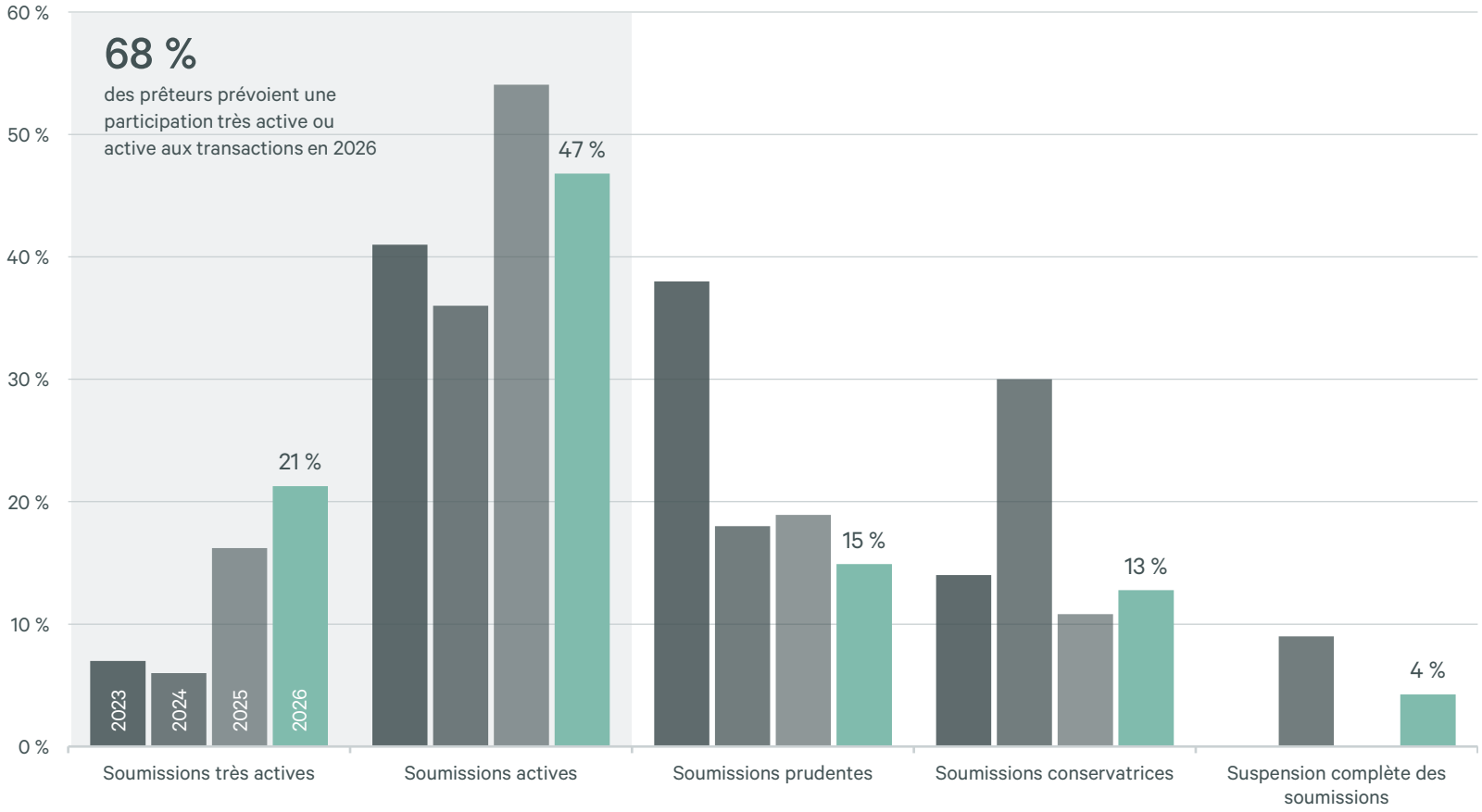
© 2026 CBRE limitée

La concurrence devrait s'intensifier même si une faible minorité prévoit de modérer ses soumissions

- La concurrence pour les prêts immobiliers demeurera forte en 2026 : 68 % des prêteurs entendent soumissionner activement ou très activement sur les transactions au cours de l'année.
- Ce regain de concurrence pourrait entraîner un resserrement des écarts et une baisse des coûts d'emprunt, d'autant que la proportion de prêteurs prévoyant de soumissionner très activement atteint un sommet en quatre ans.
- Parallèlement, quelques organisations ont signalé leur intention de suspendre complètement leurs soumissions en 2026. Cette décision reflète toutefois leur situation particulière plutôt qu'une tendance de fond du marché canadien du financement immobilier.

Figure 2 : Niveau de compétitivité prévu pour l'année à venir par rapport aux enquêtes précédentes

En % des répondants



Source : CBRE Recherche, Rapport des prêteurs immobiliers au Canada, février 2026.

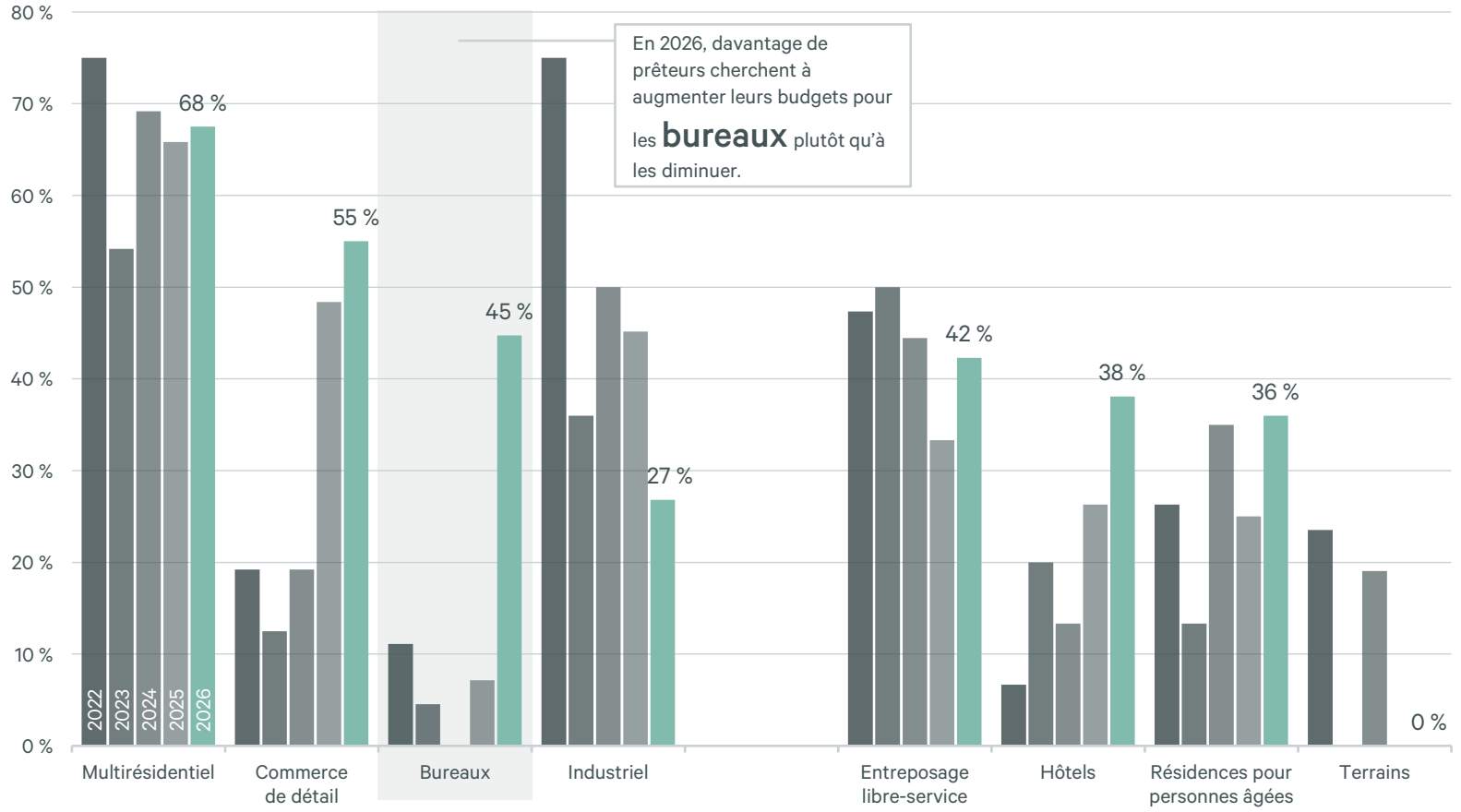
© 2026 CBRE limitée

Les intentions budgétaires des prêteurs continuent d'évoluer, les bureaux revenant sous les projecteurs en 2026

- Les intentions d'augmentation des budgets consacrés aux prêts de bureaux ont bondi en 2026, signe du rebond rapide de la confiance. Pour la première fois en six enquêtes, l'intérêt pour ce secteur s'est rétabli et les prêteurs, dans l'ensemble, cherchent de nouveau à accroître leurs budgets plutôt qu'à les réduire.
- Le multirésidentiel demeure la catégorie d'actifs pour laquelle le plus grand nombre de prêteurs prévoient de rehausser leurs budgets en 2026, ce qui témoigne d'une vision à long terme malgré un ralentissement passager et un rajustement du marché. Le commerce de détail poursuit également sa progression : 55 % des prêteurs souhaitent accroître leur exposition.
- Le nombre de prêteurs prévoyant d'accroître leurs budgets industriels a nettement reculé en 2026, car les fondamentaux plus faibles du marché ont freiné les intentions à leur plus bas niveau en 11 enquêtes annuelles.
- Pour la deuxième année consécutive, les terrains restent la seule catégorie d'actifs où aucun prêteur ne souhaite augmenter ses budgets. Au contraire, 42 % comptent réduire leur exposition en 2026.
- Du côté des actifs non traditionnels, les intentions budgétaires se sont améliorées, les prêteurs étant en quête de rendements plus élevés; toutefois, le manque d'envergure du marché canadien peut freiner l'atteinte de cet objectif.

Figure 3 : Intentions d'augmentation des budgets par catégorie d'actifs par rapport aux enquêtes précédentes

En % des répondants concernés



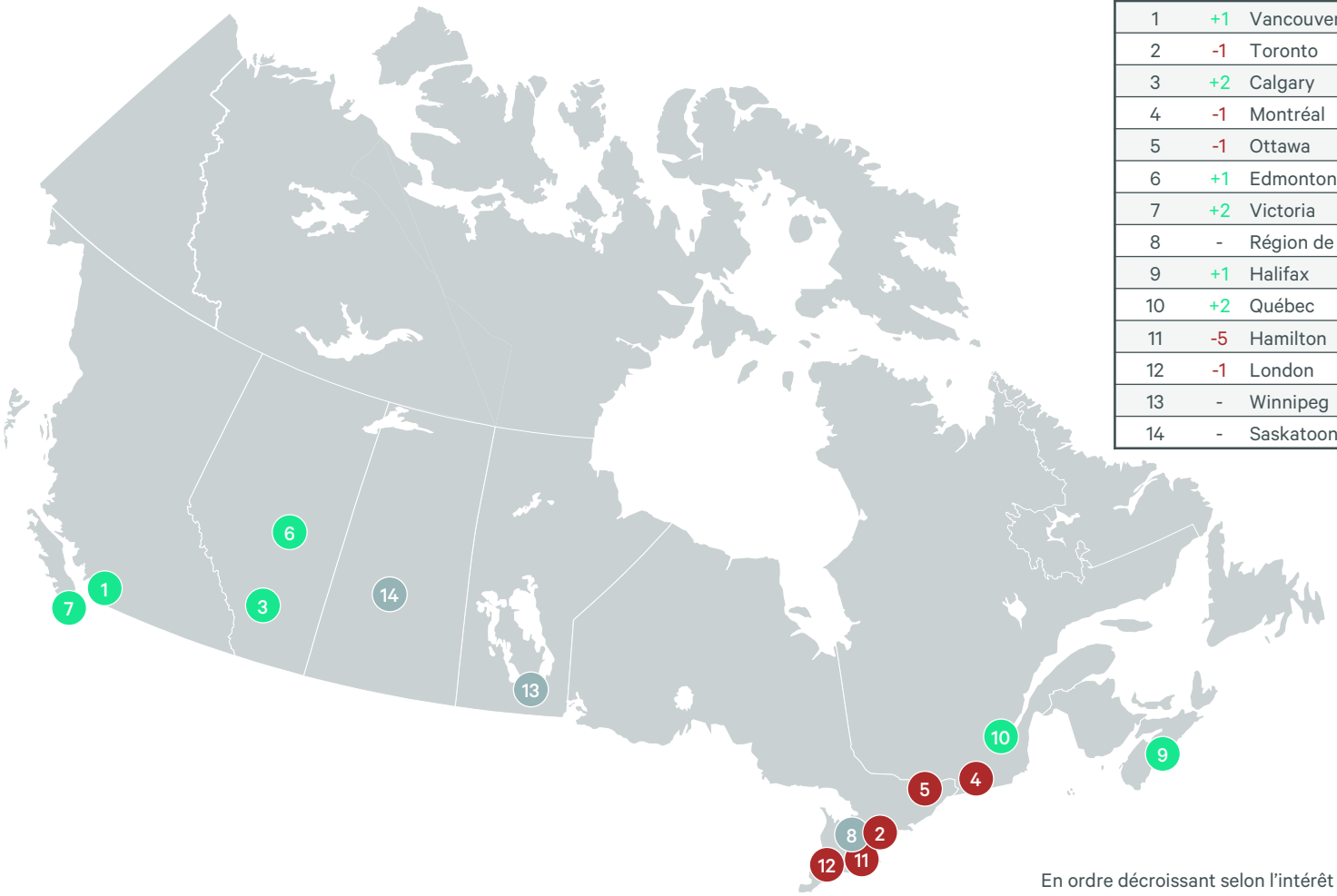
Source : CBRE Recherche, Rapport des prêteurs immobiliers au Canada, février 2026.

© 2026 CBRE limitée

Vancouver accède au premier rang des marchés privilégiés par les prêteurs pour la première fois en dix ans

- En 2026, Vancouver suscite le plus fort intérêt chez les prêteurs : la ville détrône Toronto au classement comme premier marché de prédilection pour la première fois en 10 ans.
- Après des années à concentrer leurs activités à Toronto, les prêteurs pourraient chercher à diversifier leur portefeuille de prêts; Vancouver se démarque à cet égard par de solides fondamentaux immobiliers dans toutes les catégories d'actifs.
- Les marchés albertains continuent de progresser, notamment Calgary qui gagne deux places pour atteindre le 3e rang, porté par de fortes tendances migratoires et un secteur énergétique qui protège en grande partie l'économie contre les droits de douane américains. Edmonton progresse également d'un rang pour atteindre le 6e rang en 2026.
- Par ailleurs, les droits de douane sectoriels sur l'acier et l'automobile ont vraisemblablement pesé lourdement sur l'intérêt des prêteurs pour Hamilton et London.

Figure 4 : Classement des marchés canadiens selon l'intérêt des prêteurs



Rang	Δ	Marché
1	+1	Vancouver
2	-1	Toronto
3	+2	Calgary
4	-1	Montréal
5	-1	Ottawa
6	+1	Edmonton
7	+2	Victoria
8	-	Région de Waterloo
9	+1	Halifax
10	+2	Québec
11	-5	Hamilton
12	-1	London
13	-	Winnipeg
14	-	Saskatoon

En ordre décroissant selon l'intérêt des prêteurs.
Source : CBRE Recherche, Rapport des prêteurs immobiliers au Canada, février 2026.

© 2026 CBRE limitée

02

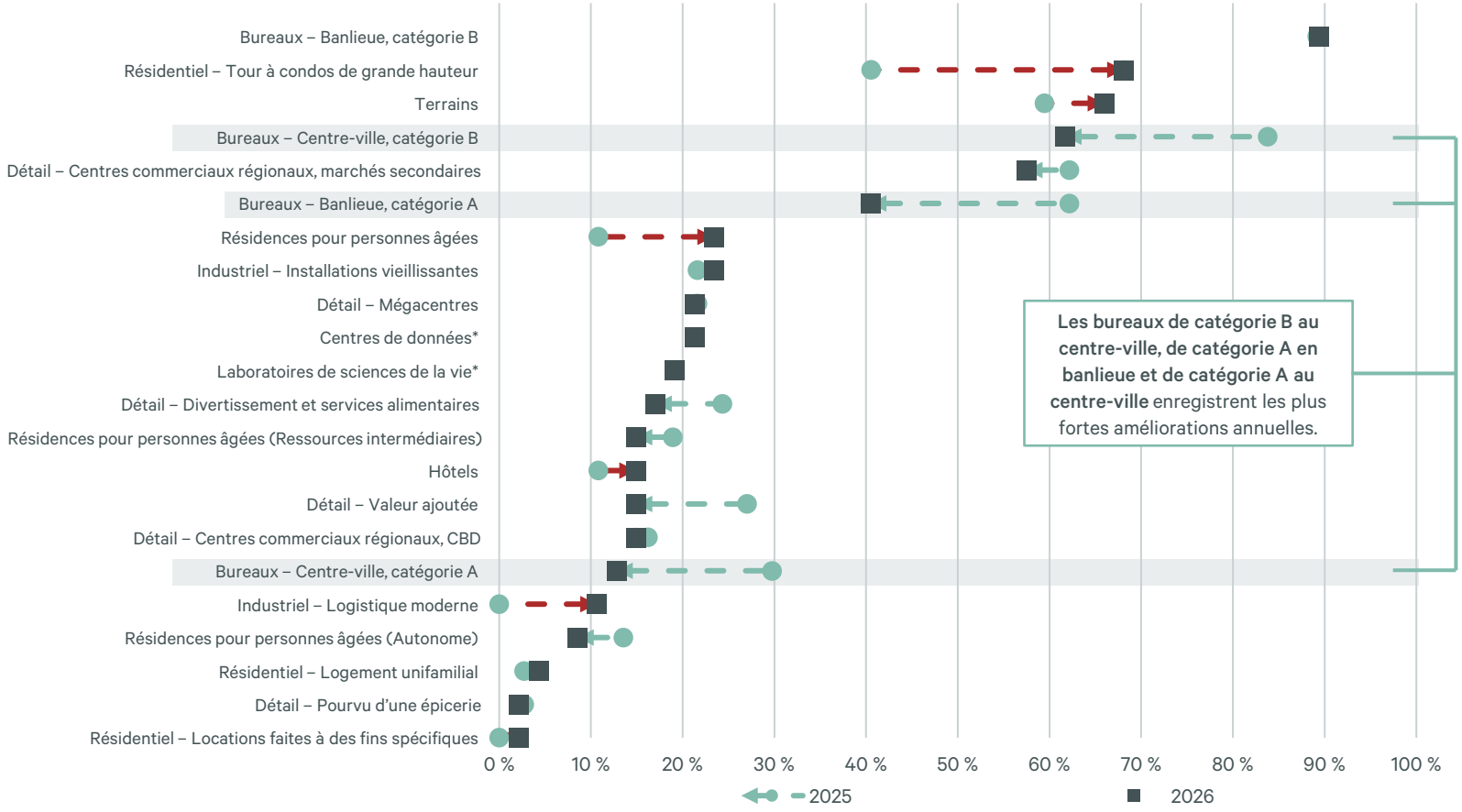
Attentes en matière de risque

La confiance des prêteurs s'améliore pour la plupart des catégories d'actifs, hormis quelques secteurs préoccupants

- De manière générale, la confiance des prêteurs envers l'immobilier s'est renforcée : plus de la moitié des catégories d'actifs sondées ont enregistré un recul des inquiétudes par rapport à l'année précédente.
- Les améliorations annuelles les plus marquées en 2026 concernent les bureaux, à l'exception de ceux de banlieue de catégorie B qui demeurent la principale source d'inquiétude pour la quasi-totalité des prêteurs.
- Les difficultés rencontrées par les tours de condos, les résidences étudiantes et la logistique moderne ont entraîné un recul de la confiance pour chacun de ces segments.
- Globalement, la confiance des prêteurs s'est manifestement divisée en deux catégories distinctes en 2026. Un quasi-consensus se dégage quant aux catégories d'actifs les plus préoccupantes, tandis que la grande majorité des autres types de propriétés suscitent des niveaux d'inquiétude nettement inférieurs. Les prêteurs devraient donc se montrer enclins à financer la plupart des catégories d'actifs en 2026, à l'exception de quelques-unes dont le financement pourrait s'avérer plus complexe.

Figure 5 : Catégories d'actifs sources d'inquiétude

En % des répondants



* Nouvelles catégories pour l'enquête 2026.

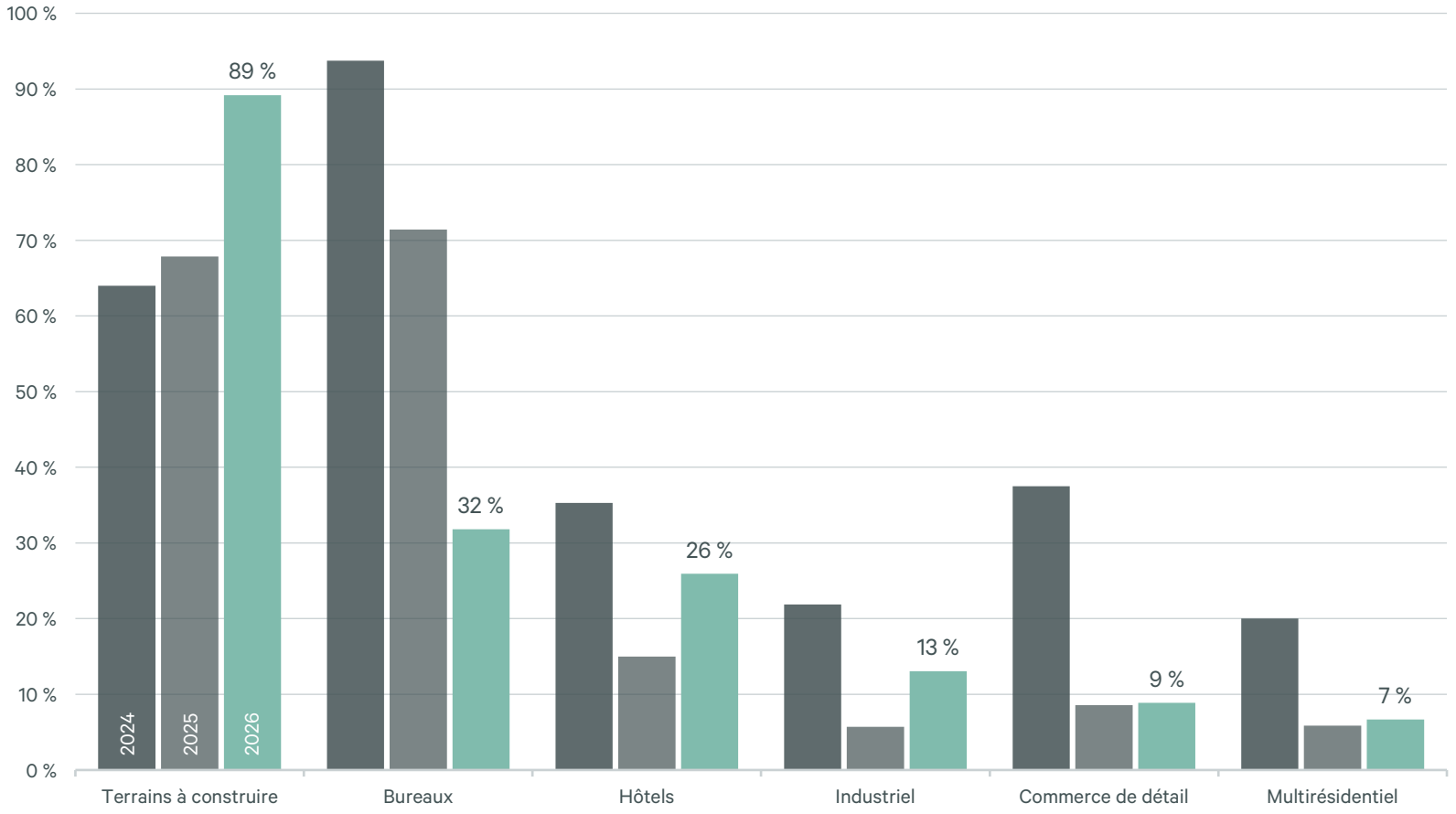
Source : CBRE Recherche, Rapport des prêteurs immobiliers au Canada, février 2026.

© 2026 CBRE limitée

Le risque de crédit au refinancement devrait encore s'accentuer pour les terrains tout en se normalisant pour les bureaux

- Les prêts sur les terrains à construire feront vraisemblablement l'objet d'un examen accru au moment du refinancement cette année : la grande majorité des prêteurs anticipent un risque de crédit significativement élevé ou élevé en 2026.
- À l'opposé, les perspectives de risque de crédit pour les bureaux s'améliorent encore de façon notable. Revirement marqué par rapport aux enquêtes antérieures : plus des deux tiers des prêteurs estiment désormais que le risque de crédit au refinancement retrouvera un niveau normal cette année dans ce secteur.
- Malgré une légère hausse des attentes en matière de risque de crédit pour l'hôtellerie et le secteur industriel, la majorité des prêteurs continuent d'anticiper des niveaux faibles ou normaux en 2026.

Figure 6 : Attentes de risque de crédit élevé au refinancement en 2026 par rapport aux enquêtes précédentes
En % des répondants concernés



Réponses « considérablement élevée » et « élevée » combinées.
Source : CBRE Recherche, Rapport des prêteurs immobiliers au Canada, février 2026.

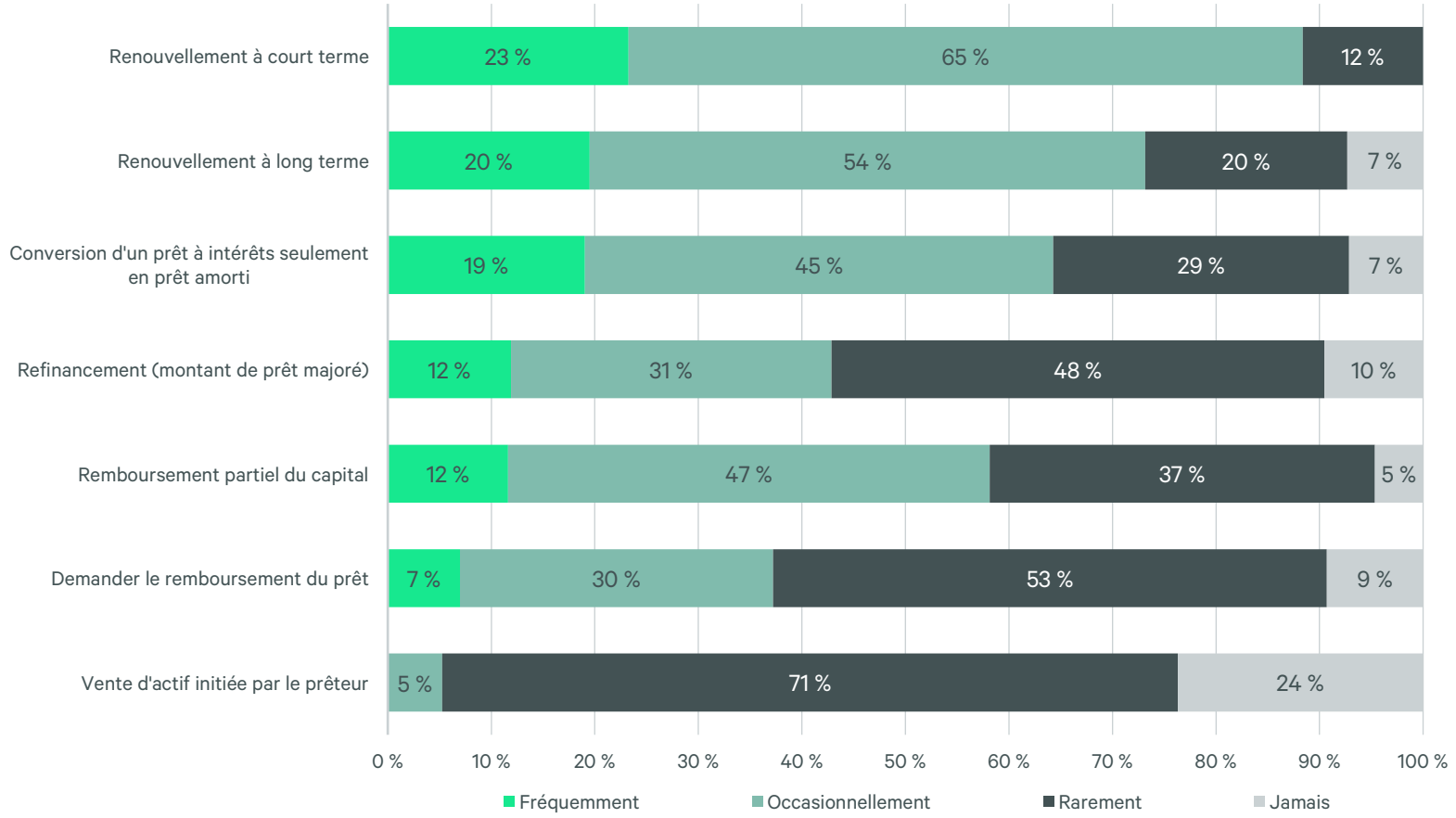
© 2026 CBRE limitée

L'obsolescence des immeubles de bureaux : principal défi pour les prêteurs, qui adoptent des approches de refinancement plus classiques

- Dans une question ouverte, de nombreux prêteurs ont souligné que l'obsolescence des immeubles plus anciens de catégorie inférieure constitue le principal défi du financement de bureaux à l'heure actuelle. En particulier, les investissements considérables nécessaires pour moderniser, bonifier ou reconvertir ces propriétés afin d'attirer des locataires de qualité sont source d'inquiétude.
- Au chapitre du refinancement des bureaux, les prêteurs accordent le plus souvent des renouvellements à court ou à long terme à l'échéance du prêt.
- 43 % des prêteurs ont déclaré refinancer fréquemment ou occasionnellement les prêts de bureaux à l'échéance, ce qui se traduit par un montant de prêt plus élevé pour les emprunteurs.
- Les demandes de remboursement intégral et les ventes forcées d'actifs demeurent relativement rares. Ces constats concordent avec un risque de crédit en recul et un secteur en voie de raffermissement.

Figure 7 : Stratégies des prêteurs pour le refinancement des bureaux

En % des répondants concernés



Source : CBRE Recherche, Rapport des prêteurs immobiliers au Canada, février 2026.

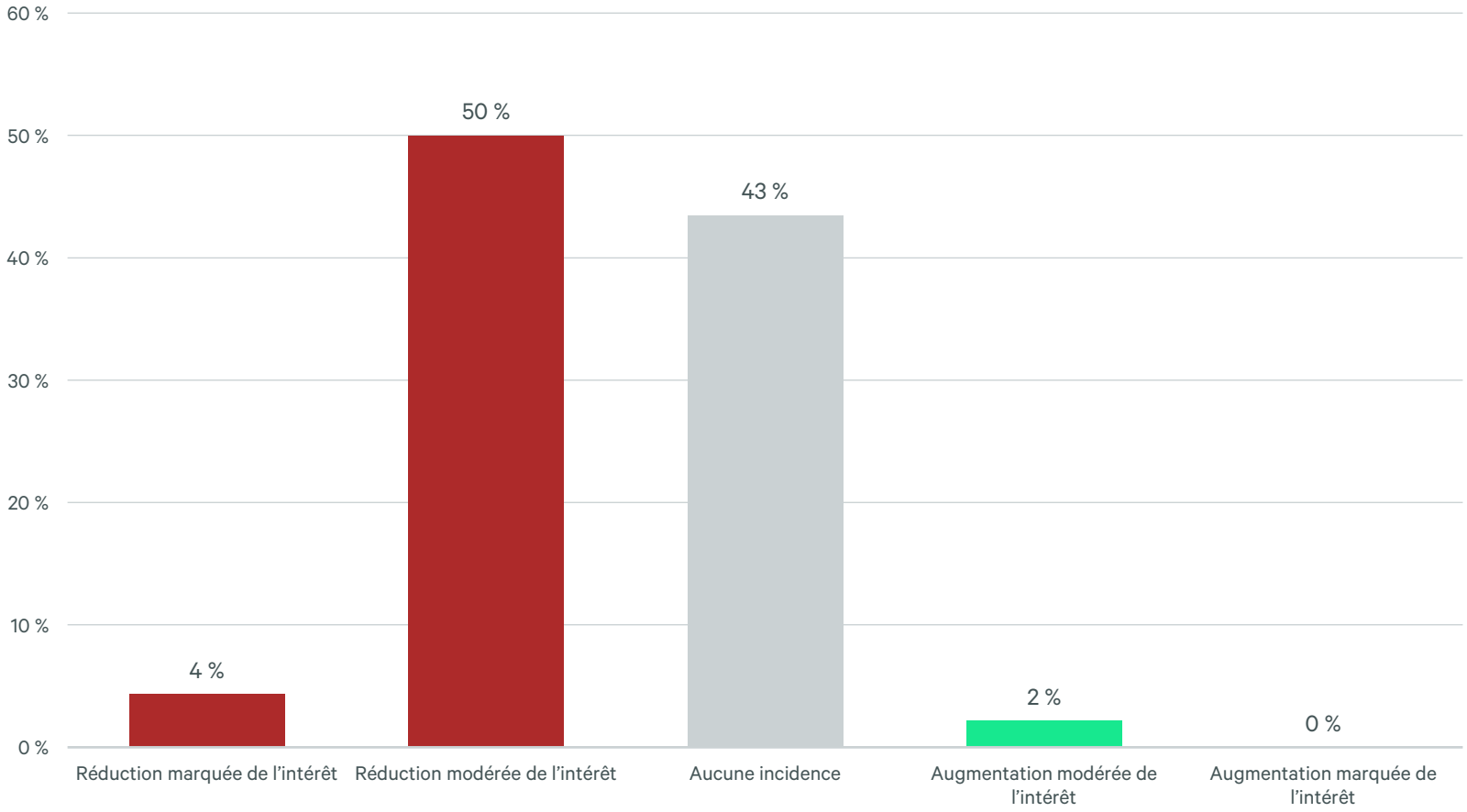
© 2026 CBRE limitée

Les prêteurs industriels doivent composer avec l'incertitude et une forte concurrence tandis que les droits de douane modèrent l'intérêt

- Interrogés par l'entremise d'une question ouverte, les prêteurs ont le plus souvent désigné l'incertitude macroéconomique comme le principal frein à la conclusion de prêts industriels. La forte concurrence pour les transactions entre aussi en jeu, le secteur industriel de qualité demeurant attrayant et recherché.
- Bien que les droits de douane aient constitué une préoccupation constante tout au long de l'année écoulée, très peu de prêteurs ont fortement réduit leur intérêt pour le financement industriel en 2025. La majorité n'a signalé qu'une réduction modérée, tandis que 43 % n'ont ressenti aucune incidence.

Figure 8 : Incidence des droits de douane sur l'intérêt des prêteurs pour le financement industriel en 2025

En % des répondants concernés



Source : CBRE Recherche, Rapport des prêteurs immobiliers au Canada, février 2026.

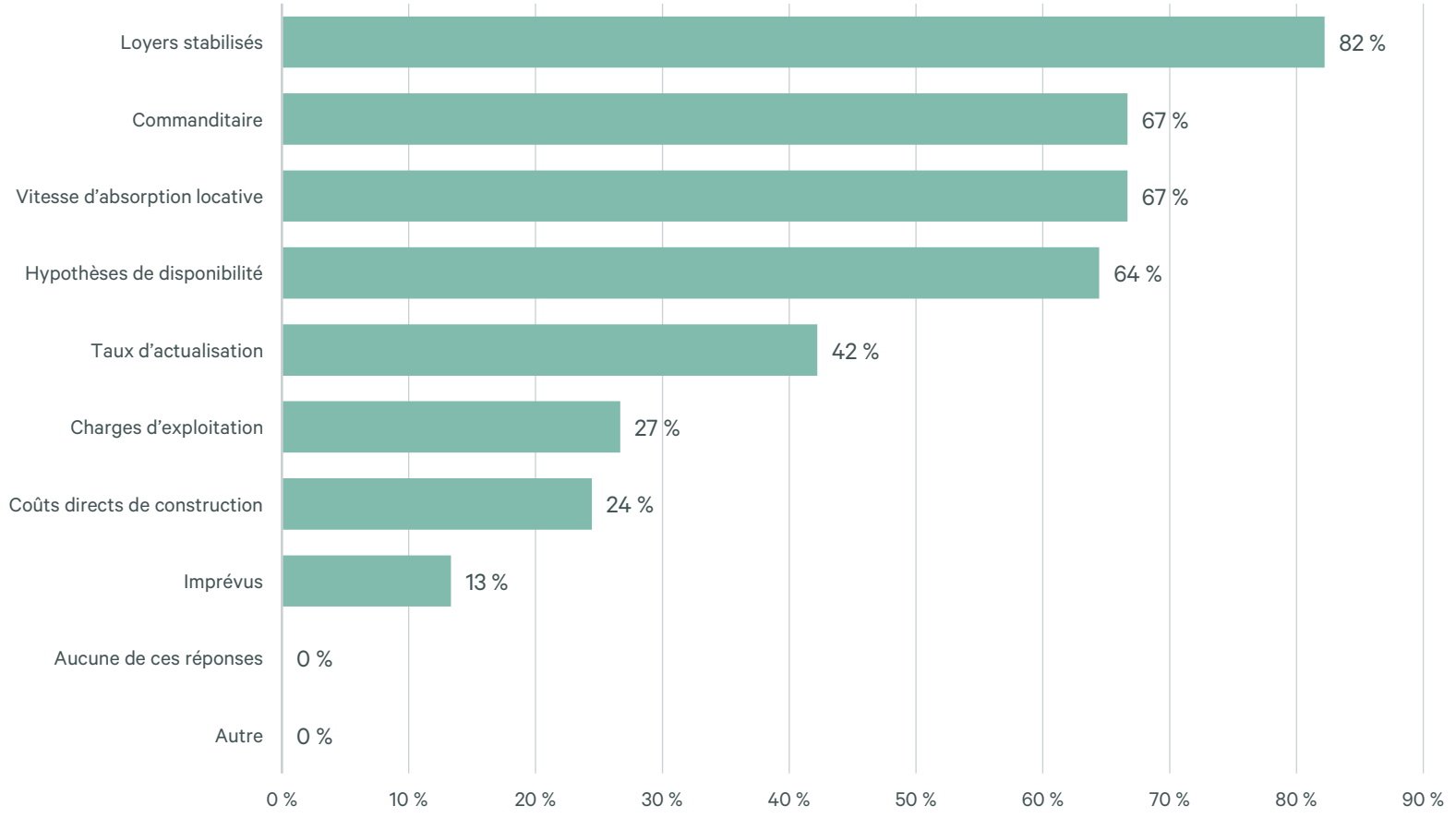
© 2026 CBRE limitée

Les prêteurs multirésidentiels seront particulièrement attentifs aux loyers lors de la souscription en 2026

- Les loyers constitueront le critère le plus sensible lors de la souscription de prêts multirésidentiels en 2026. Devant le repli des loyers résidentiels à l'échelle du pays, les prêteurs font preuve d'une prudence accrue dans leur analyse des loyers stabilisés.
- Le profil de l'emprunteur, la vitesse d'absorption locative et les hypothèses de disponibilité figurent parmi les facteurs suivants les plus déterminants pour les prêteurs multirésidentiels.

Figure 9 : Hypothèses de souscription multirésidentielle les plus sensibles

En % des répondants concernés



Source : CBRE Recherche, Rapport des prêteurs immobiliers au Canada, février 2026.

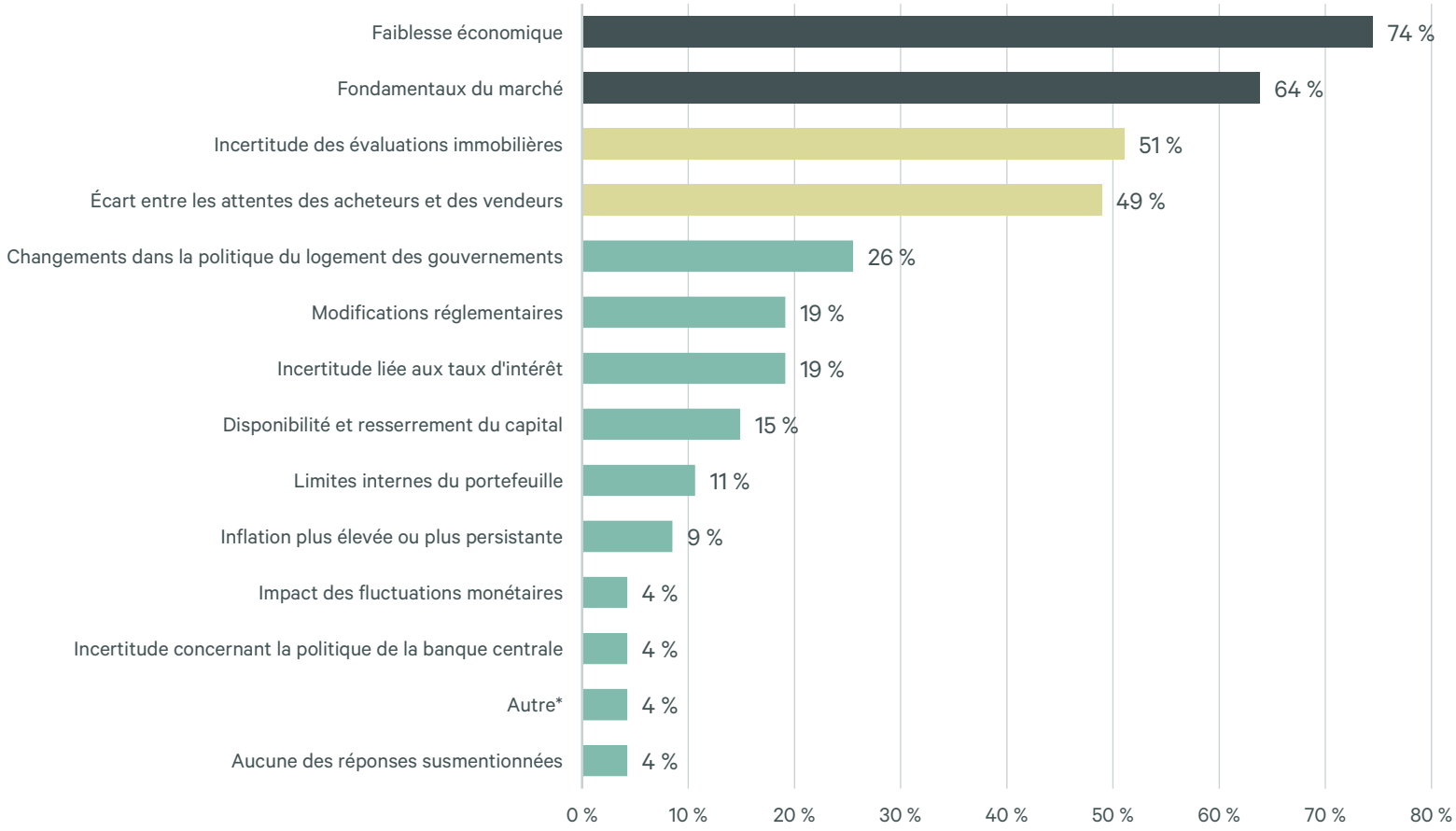
© 2026 CBRE limitée

Les principaux défis du marché du prêt tiennent à la conjoncture macroéconomique et aux évaluations immobilières

- Les deux principaux défis de 2026 sont interdépendants : la faiblesse économique canadienne et ses répercussions potentielles sur les fondamentaux du marché immobilier. Avec la révision à la baisse des prévisions de croissance du PIB, un ralentissement économique pourrait freiner le dynamisme locatif.
- Viennent ensuite des défis eux aussi interreliés, soit l'incertitude entourant les évaluations immobilières qui accentue le décalage entre les attentes des acheteurs et des vendeurs.
- Fait notable, seule une minorité de prêteurs estime que la disponibilité et le resserrement des capitaux constitueront un enjeu majeur en 2026.

Figure 10 : Principaux défis de l'environnement de prêt en 2026

En % des répondants



* « Autre » comprend la solidité du commanditaire et l'excédent d'inventaire de condos neufs.

Source : CBRE Recherche, Rapport des prêteurs immobiliers au Canada, février 2026.

© 2026 CBRE limitée

03

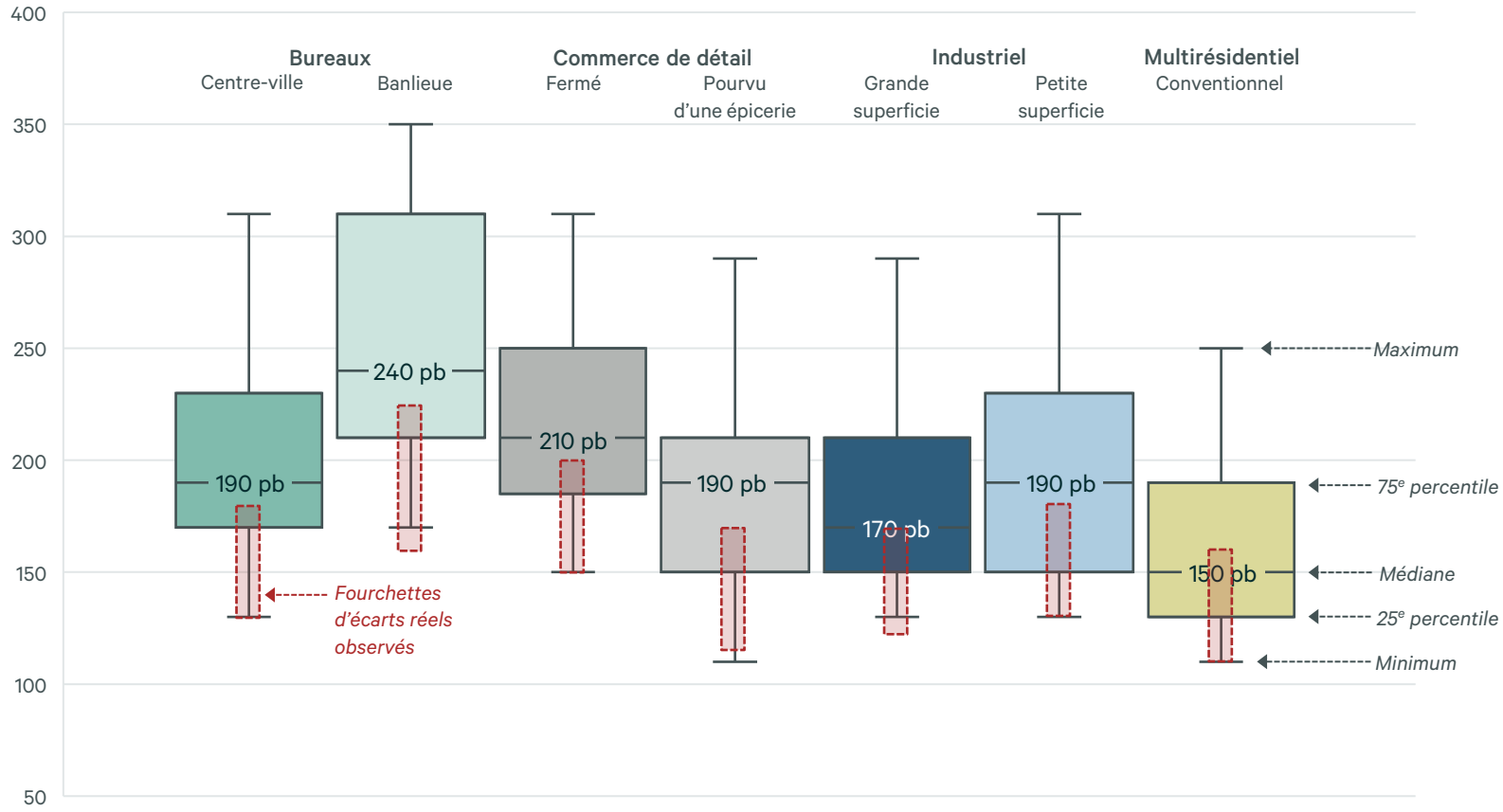
Tarification des prêts

Les écarts sur les prêts à terme se resserrent sur un an, mais les prêteurs continuent d'afficher des écarts supérieurs aux soumissions retenues

- Les écarts sur les prêts à cinq ans pour les actifs de première catégorie se sont tous resserrés d'une année sur l'autre, à l'exception des commerces pourvus d'une épicerie où ils sont demeurés stables.
- La plus forte compression a été observée pour les bureaux au centre-ville, le multirésidentiel et les bureaux de banlieue, avec des baisses annuelles de la médiane de 60 points de base (pb), 40 pb et 30 pb, respectivement.
- La dispersion des écarts pour les bureaux de banlieue s'est également élargie sensiblement par rapport à la dernière enquête, signe de la difficulté à établir une tarification de référence pour cette catégorie d'actifs.
- Bien que les écarts se soient resserrés et que la fourchette des offres se soit généralement resserrée par rapport à il y a un an, la plupart des prêteurs continuent de proposer des écarts supérieurs aux niveaux observés dans les transactions récentes.

Figure 11 : Tarification des prêts à 5 ans pour les actifs de première catégorie

Écarts (points de base)



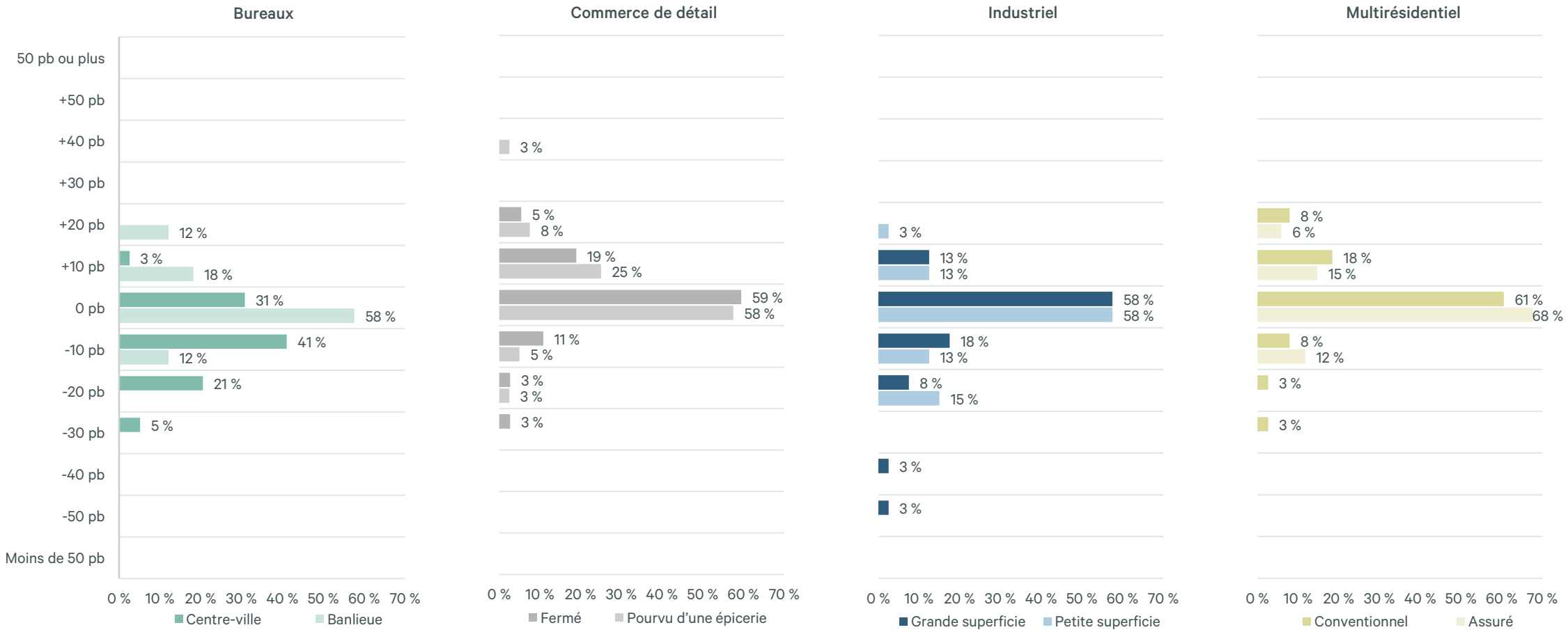
Hors valeurs extrêmes.

Source : CBRE Recherche, Rapport des prêteurs immobiliers au Canada, février 2026.

© 2026 CBRE limitée

Figure 12 : Évolution anticipée des écarts en 2026

En % des répondants concernés



Source : CBRE Recherche, Rapport des prêteurs immobiliers au Canada, février 2026.

© 2026 CBRE limitée

Figure 13 : Prime d'écart pour les actifs de catégorie B sur les marchés principaux par rapport à l'enquête précédente

En % des répondants concernés

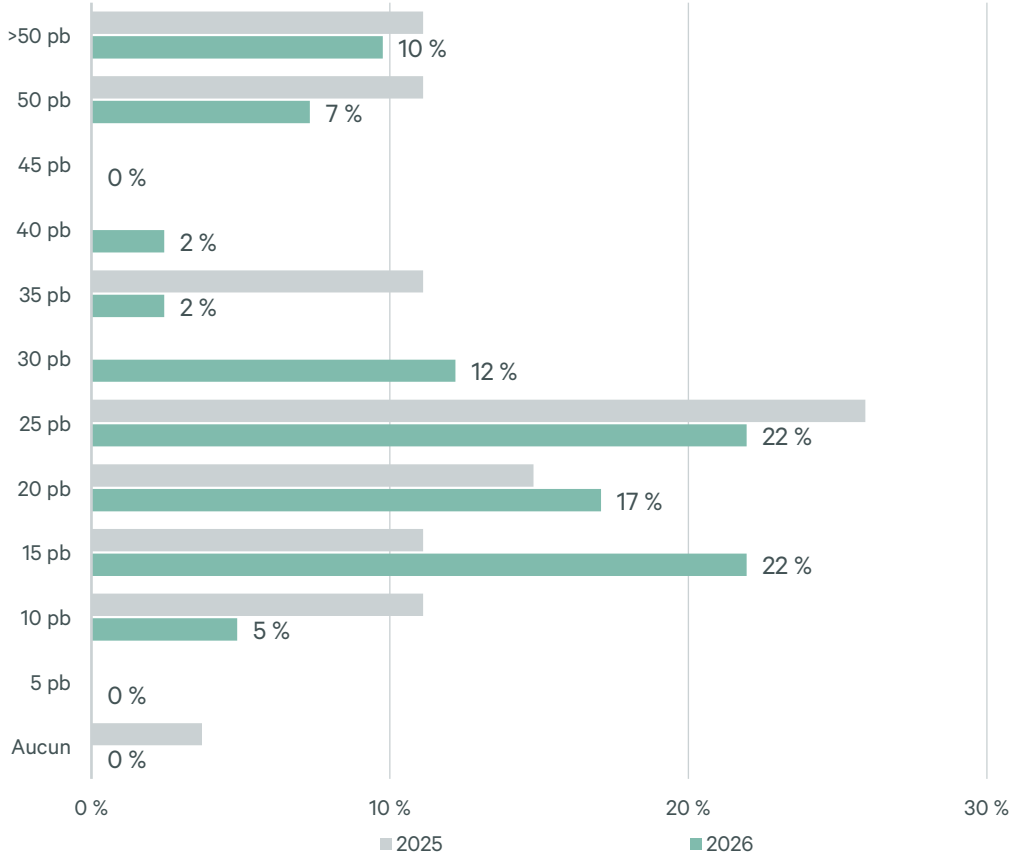
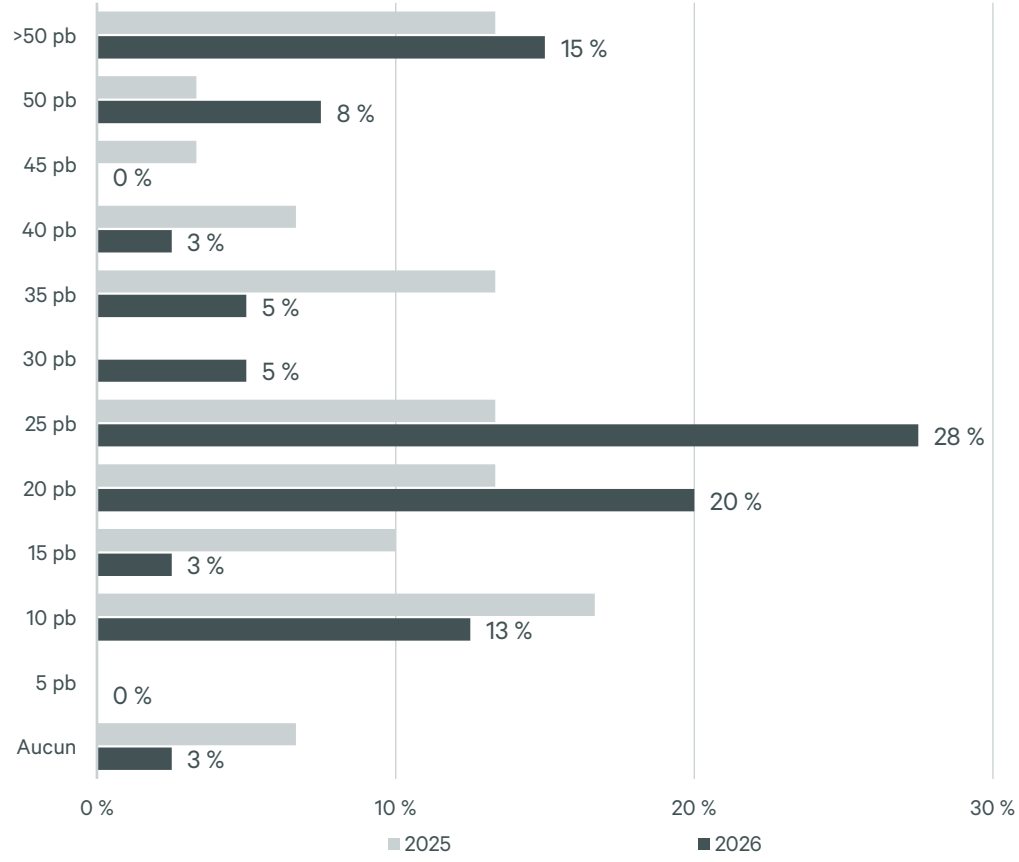


Figure 14 : Prime d'écart pour les actifs situés sur les marchés secondaires par rapport à l'enquête précédente

En % des répondants concernés



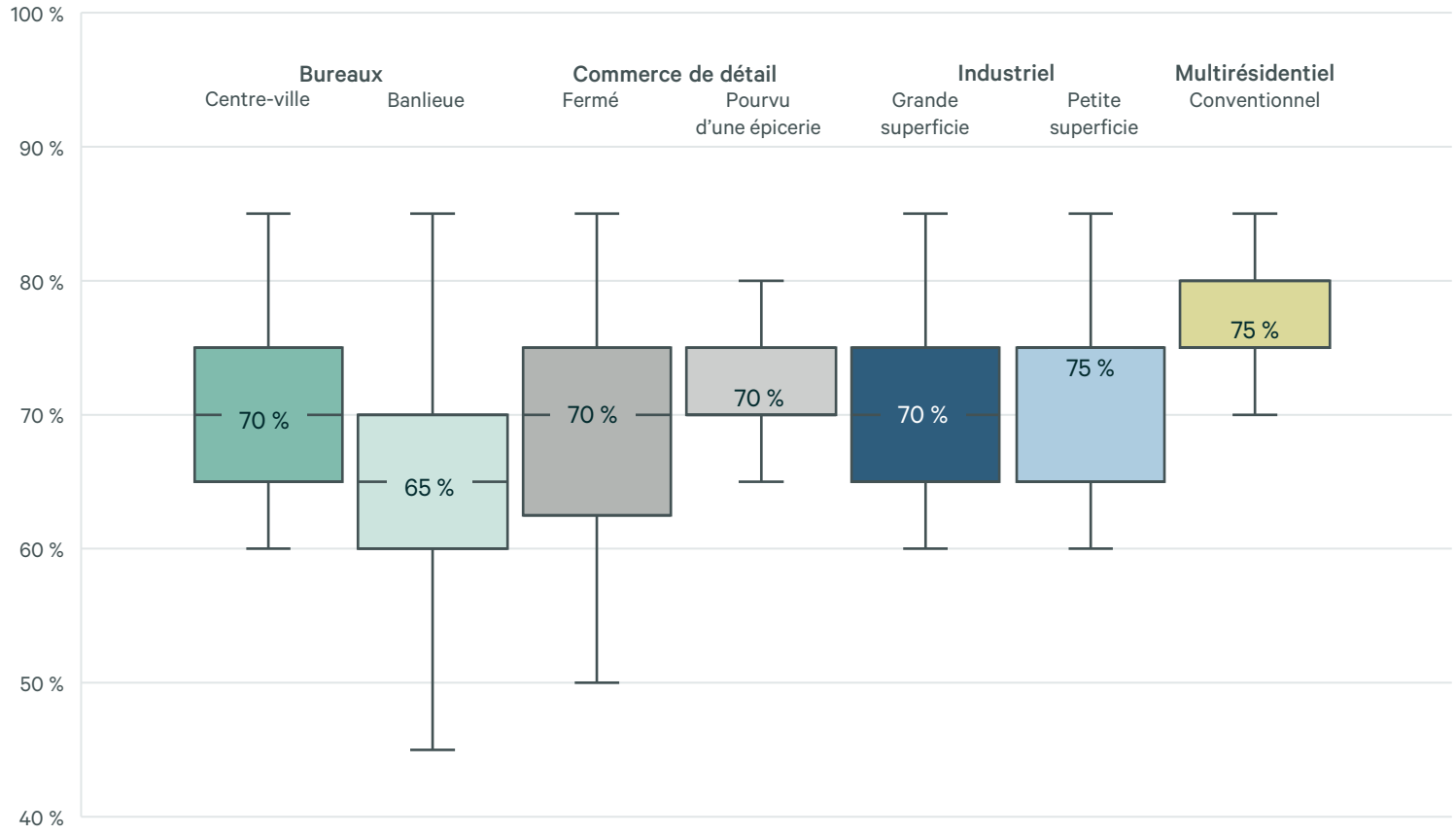
Source : CBRE Recherche, Rapport des prêteurs immobiliers au Canada, février 2026.

© 2026 CBRE limitée

Le petit industriel et le multirésidentiel : les quotités de financement les plus avantageuses

- Par rapport à l'enquête précédente, la quotité de financement médiane (RPV) a légèrement augmenté pour les bureaux au centre-ville et le petit industriel, signe que les prêteurs sont disposés à offrir un montant de prêt plus élevé pour ces actifs.
- À l'inverse, la quotité de financement médiane enregistre un léger recul d'une année sur l'autre pour les commerces pourvus d'une épicerie et le grand industriel.

Figure 15 : Quotité de financement maximale autorisée pour les actifs de première catégorie
En % de la valeur de l'actif



Hors valeurs extrêmes.
Source : CBRE Recherche, Rapport des prêteurs immobiliers au Canada, février 2026.

© 2026 CBRE limitée

04

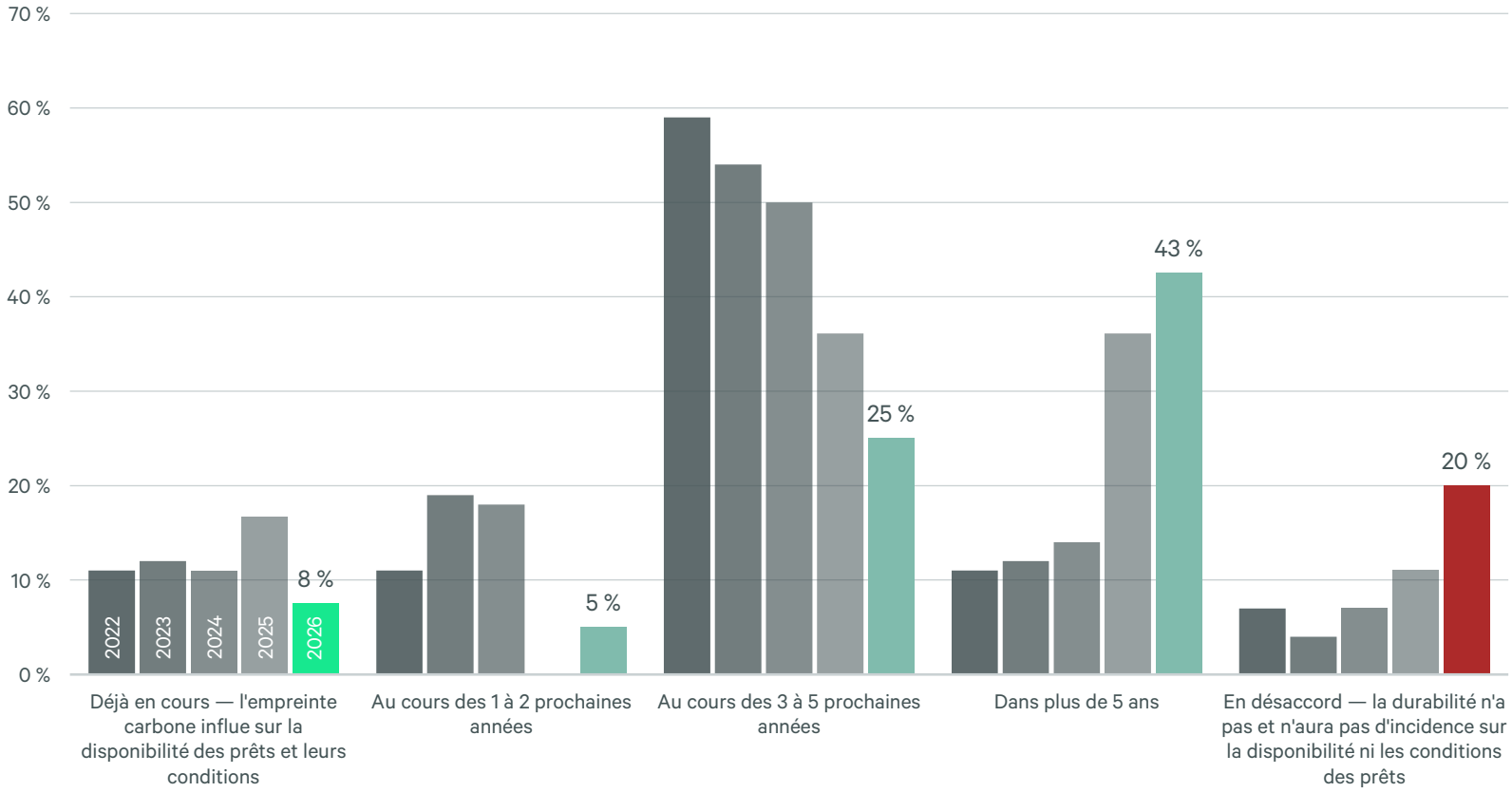
Considérations sur le développement durable

Les prêteurs repoussent davantage le moment où les critères de durabilité commenceront à influer sur les prêts hypothécaires immobiliers

- La tendance au report observée dans l'enquête précédente quant au moment où les critères de durabilité commenceront à influer sensiblement sur les conditions de prêt s'est accentuée en 2026.
- Si la majorité des prêteurs continue de croire que les critères de durabilité finiront par avoir une incidence sur les prêts hypothécaires, un nombre croissant d'entre eux reportent cette échéance à plus de cinq ans.
- Parallèlement, la proportion de prêteurs estimant que la durabilité n'a pas et n'aura pas d'incidence sur les conditions de prêt est passée à un sur cinq.

Figure 16 : Attentes des prêteurs quant au moment où l'empreinte carbone commencera à influer sur les conditions hypothécaires par rapport aux enquêtes précédentes

En % des répondants concernés



Source : CBRE Recherche, Rapport des prêteurs immobiliers au Canada, février 2026.

© 2026 CBRE limitée

Figure 17 : Effet anticipé de la durabilité sur les conditions de financement

En % des répondants concernés. Données basées sur les répondants ayant indiqué « Déjà en cours », « Dans 1-2 ans » ou « Dans 3-5 ans » à la Figure 16.

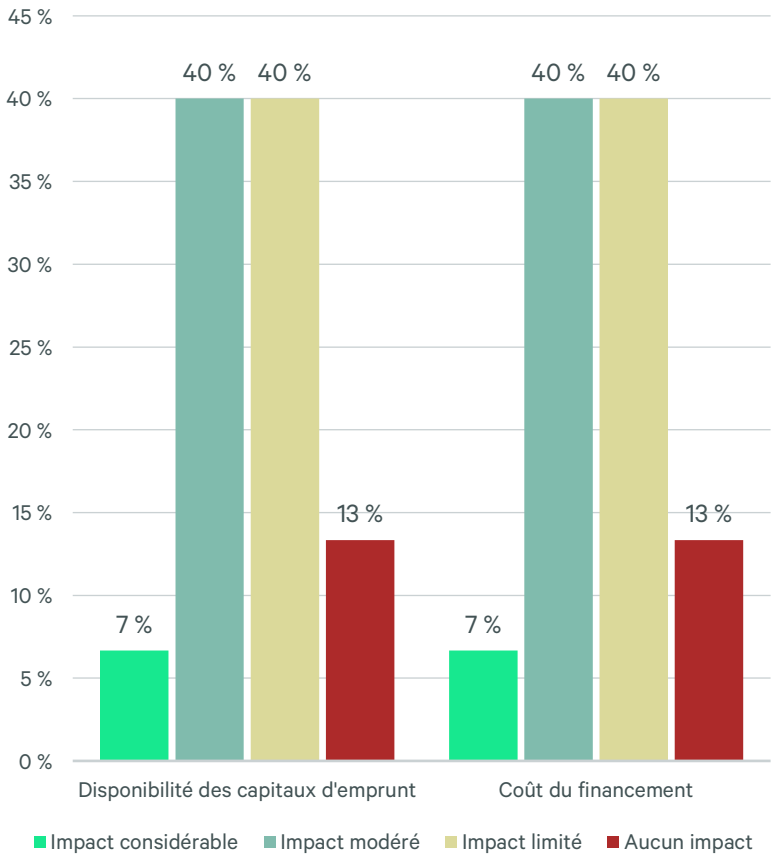


Figure 18 : Resserrement des écarts de crédit pour les actifs « verts » performants

En % des répondants concernés

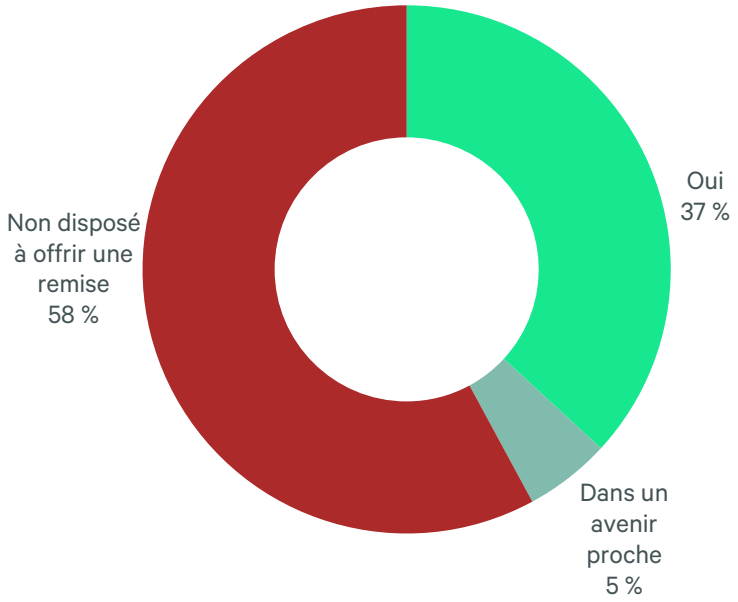
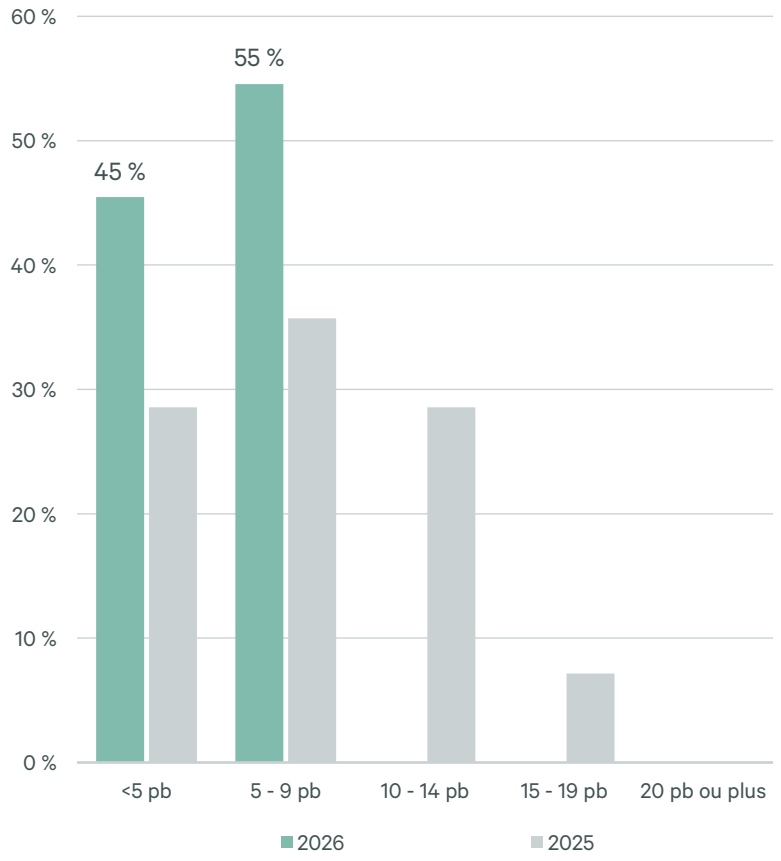


Figure 19 : Remise sur les écarts pour les actifs « verts » performants par rapport à l'enquête précédente

En % des répondants concernés. Analyse basée sur les répondants ayant répondu « Oui » ou « Dans un avenir proche » à la Figure 18.



Source : CBRE Recherche, Rapport des prêteurs immobiliers au Canada, février 2026.

© 2026 CBRE limitée

05

Profil des répondants

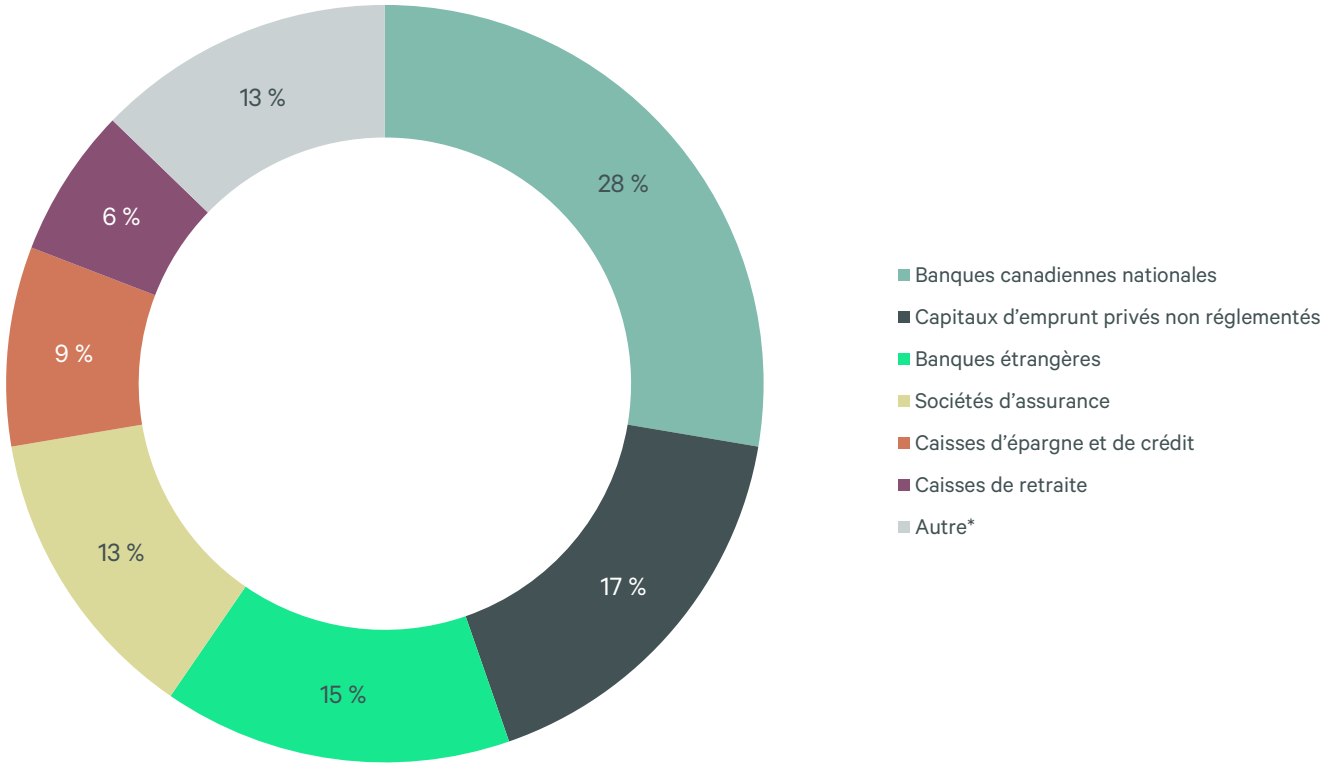
Figure 20 : Statistiques de l'enquête

47
Sociétés

30
Questions

>200 G$
De prêts consentis

Figure 21 : Répartition des répondants par type de prêteur



* « Autre » comprend les sociétés de placement hypothécaire, les gestionnaires de fonds hypothécaires réglementés et les sociétés de financement hypothécaire.
Source : CBRE Recherche, Rapport des prêteurs immobiliers au Canada, février 2026.

© 2026 CBRE limitée

Personnes-ressources

Auteurs du rapport

Marc Meehan
Directeur général, Recherche
marc.meehan@cbre.com

Evan Lee
Directeur associé de la recherche
evan.lee@cbre.com

Joshua Sonshine
Premier vice-président, CBRE Capital
joshua.sonshine@cbre.com

Jessica Harland
Première vice-présidente, CBRE Capital
jessica.harland@cbre.com

Krissy Fry
Première vice-présidente, CBRE Capital
krissy.fry@cbre.com

Direction mondiale de la recherche

Henry Chin, Ph. D.
Chef mondial de la recherche
henry.chin@cbre.com

Direction de CBRE Capital

Jon Ramscar
Président et chef de la direction
CBRE limitée
jon.ramscar@cbre.com

Jeffrey Hurley
Chef de l'exploitation, CBRE Capital
jeff.hurley@cbre.com

Robert Mussett
Président du conseil d'administration
CBRE Capital
robert.mussett@cbre.com

Stig Fosse
Directeur, CBRE Capital
stig.fosse@cbre.com

Financement, Marchés des capitaux

Edward Fitzpatrick
Premier vice-président, C.-B. et Prairies
ed.fitzpatrick@cbre.com

Greg Stephanson
Vice-président, C.-B. et Prairies
greg.stephanson@cbre.com

Janelle Morrice
Vice-présidente, C.-B. et Prairies
janelle.morrice@cbre.com

Andrew Odd
Vice-président exécutif, Ontario
andrew.odd@cbre.com

Christos Panagiotakos
Premier vice-président, Ontario
christos.panagiotakos@cbre.com

Manish Jain
Premier vice-président, Ontario
manish.jain@cbre.com

Carl Lavoie
Vice-président, Ontario
carl.lavoie@cbre.com

Justin Persaud
Vice-président, Ontario
justin.persaud@cbre.com

James Craig
Vice-président, Ontario
james.craig2@cbre.com

Deepak Jain
Associé, Ontario
deepak.jain@cbre.com

Matthew Pendlebury
Premier vice-président, Atlantique
matthew.pendlebury@cbre.com

Jenna Williams
Analyste FMC, Atlantique
jenna.williams@cbre.com

© Copyright 2026. Tous droits réservés. Les informations contenues dans ce document, y compris nos prévisions, proviennent de sources que nous jugeons fiables. Nous n'avons aucune raison de douter de leur véracité, cependant nous n'avons pas vérifié leur exactitude et nous ne faisons nullement valoir ni ne garantissons leur fidélité. Il en va de votre responsabilité de confirmer la précision et l'exhaustivité de ces informations par vos propres moyens. Ces renseignements sont offerts exclusivement pour l'usage des clients et du personnel employés de CBRE limitée. Tous les droits de ce document sont réservés et il est interdit de reproduire son contenu sans l'autorisation écrite préalable de CBRE limitée.