

Investissement intelligent

Sondage sur les loyers des établissements de détail au Canada

RAPPORT

CBRE RECHERCHE
S1 2025



Sommaire

Principaux constats

Habitudes des occupants

Victoria

Vancouver

Calgary

Edmonton

Saskatoon

Winnipeg

Kitchener-Waterloo

Toronto

Ottawa

Montréal

Halifax

Grands périmètres
urbains

Glossaire

Sommaire

**Alex
Edmison**
Premier vice-président



**Christina
Cattana**
Gestionnaire,
Recherche



Le Sondage de CBRE sur les loyers des établissements de détail du S1 2025 donne un aperçu des tendances et des loyers dans 11 villes du Canada.

Le paysage du commerce de détail canadien a traversé une période de turbulence au cours du S1 2025. Les négociations commerciales en cours, les élections fédérales canadiennes et l’incertitude économique sont tous arrivés à un point culminant, ce qui a exercé une forte pression sur le marché : en mars, la confiance des consommateurs a atteint un creux historique. Cette confiance s’est ensuite redressée, revenant à un niveau plus neutre à mesure que l’effet de ces chocs s’est atténué. La fermeture de La Baie a aussi eu des répercussions importantes sur le secteur pendant cette période : un impact qui se fera sentir encore pendant plusieurs mois, voire années. Malgré tout, l’ensemble du secteur n’a pas sombré dans la panique.

Au contraire, les fondamentaux du commerce de détail sont restés solides, avec un rendement étonnamment bon. Les transactions, bien que plus longues à finaliser, continuent de se conclure, malgré un processus d’examen plus rigoureux. La demande locative demeure très saine; l’activité est présente dans presque toutes les catégories, mais on la remarque tout particulièrement du côté de la santé et du bien-être, du conditionnement physique, de l’alimentation et de la restauration. Même si les consommateurs ont réduit leurs achats discrétionnaires, ils continuent néanmoins de consommer, mais de manière plus réfléchie.

La trajectoire à long terme demeure favorable. La démographie continue de croître au Canada, et sauf dans certains centres commerciaux où La Baie comptait parmi les principaux locataires, l’offre de locaux commerciaux de qualité reste restreinte. Nous prévoyons que le taux d’inoccupation demeurera faible à court terme et que les loyers pour les établissements de qualité continueront de grimper, mais à un rythme plus modéré. Il faudra un certain temps pour relouer les espaces laissés vacants par La Baie, mais l’intérêt pour ces emplacements reste élevé et l’activité locative demeure soutenue.



Sommaire

Principaux constats

Habitudes des occupants

Victoria

Vancouver

Calgary

Edmonton

Saskatoon

Winnipeg

Kitchener-Waterloo

Toronto

Ottawa

Montréal

Halifax

Grands périmètres
urbains

Glossaire

Principaux constats

1

On observe toujours un ralentissement marqué de la croissance des loyers partout au pays. Seulement 16 des 120 formats ou zones urbaines clés couverts par notre sondage ont enregistré une augmentation des loyers au cours du semestre, un résultat égal à celui du S1 2022, qui avait été la période la moins dynamique depuis la création du rapport. On note aussi six baisses de loyers de référence.

2

D’un point de vue sectoriel, 4 des 11 marchés n’ont, encore une fois, signalé aucune variation des loyers dans les six derniers mois. Ce résultat égale les chiffres du S1 2023 et du S2 2024, qui représentaient déjà le plus grand nombre de marchés sans mouvement notable.

3

Les centres commerciaux communautaires ouverts ont vu leurs loyers augmenter dans quatre marchés, ce qui en fait le segment le plus touché, suivi des centres de quartier, qui ont enregistré des hausses dans trois marchés. En moyenne, les villes ayant enregistré une hausse dans ces catégories ont vu leurs fourchettes de loyers grimper de 9 % par rapport à la fin de 2024.

4

Bien que l’attention se soit surtout portée sur les emplacements en banlieue, les carrefours commerciaux en zone urbaine continuent de générer de l’intérêt et de la demande. Quatre grands pôles commerciaux urbains, répartis dans trois marchés, ont vu les loyers augmenter. Des signes d’effervescence ont également été observés dans certaines villes ayant entrepris des efforts de revitalisation.



Sommaire

Principaux constats

Habitudes des occupants

Victoria

Vancouver

Calgary

Edmonton

Saskatoon

Winnipeg

Kitchener-Waterloo

Toronto

Ottawa

Montréal

Halifax

Grands périmètres urbains

Glossaire

Habitudes des occupants

Santé et bien-être



Le secteur de la santé et du bien-être connaît une forte croissance, portée par l'évolution des préférences des consommateurs, qui misent de plus en plus sur le bien-être global. La demande va des centres de conditionnement physique aux cliniques de fertilité, en passant par les cliniques d'esthétique, la médecine préventive et les praticiens de médecines traditionnelles. Parmi les principales transactions récentes, mentionnons l'ouverture du troisième emplacement d'Equinox au centre-ville de Toronto, ainsi que le nouveau magasin phare d'Evolve Strength au Post, à Vancouver.

Cette tendance s'arrime avec la requalification par les propriétaires d'immeubles de bureaux des niveaux podium sous-utilisés. Les grands locaux laissés vacants par La Baie représentent aussi des options attrayantes pour ces locataires, surtout ceux qui recherchent des emplacements très visibles et facilement accessibles.

Les entreprises du secteur de la santé et du bien-être profitent d'un avantage relatif en matière de coûts par rapport à la plupart des autres détaillants. Bien que leur aménagement demeure exigeant en capital, ces installations sont souvent moins complexes et moins coûteuses à construire, ce qui permet aux marques qui souhaitent prendre de l'expansion de croître plus facilement.

Alex Edmison

Premier vice-président
[courriel](#) | [profil](#)



Restaurants



Face à l'érosion des marges et à la baisse de rentabilité, les restaurateurs privilégient de plus en plus les emplacements existants afin de réduire les coûts élevés d'aménagement. Pour pallier ce phénomène et limiter le risque pour les locataires, les propriétaires urbains assument une partie de ces dépenses par le biais d'indemnités destinées aux travaux importants d'aménagement. Les propriétaires avisés voient ces emplacements comme un atout additionnel permettant d'attirer l'attention et d'animer le secteur.

En banlieue, le secteur de la restauration connaît aussi une forte dynamique, surtout dans les marchés où l'on peut attirer une clientèle du matin jusqu'en fin de soirée. Comme les consommateurs surveillent davantage leurs dépenses, l'expérience client et l'ambiance deviennent des facteurs clés de succès.

John Moss

Premier vice-président
[courriel](#) | [profil](#)



Grandes superficies



La disponibilité de grandes superficies commerciales demeure faible à l'échelle nationale. Les principaux acteurs, comme TJX, Village des valeurs et les enseignes de Canadian Tire, occupent les emplacements les plus recherchés. Les locaux laissés vacants, ainsi que d'autres emplacements de catégories B et C, suscitent un vif intérêt de la part des épiceries, des centres de conditionnement physique et des magasins à rabais de moyenne taille.

On s'attend à une hausse de l'offre d'espaces commerciaux pour la deuxième moitié de 2025 et en 2026, notamment avec l'arrivée prévue sur le marché des biens issus de la fermeture de La Baie. La majorité de ces locaux suscitent un fort intérêt, mais leur absorption se fera progressivement, à mesure que les propriétaires élaboreront leurs plans et réorganisent leurs centres pour les harmoniser à leur vision à long terme.

Matthew Jackson

Vice-président
[courriel](#) | [profil](#)



Sommaire

Principaux constats

Habitudes des occupants

Victoria
Vancouver
Calgary
Edmonton
Saskatoon
Winnipeg
Kitchener-Waterloo
Toronto
Ottawa
Montréal
Halifax
Grands périmètres urbains
Glossaire

Victoria

- La location commerciale en banlieue a entamé l'année sur une note positive, soutenue par un marché de prélocation compétitif entre les nouveaux arrivants et les locataires en croissance.
- Dans le centre-ville de Victoria, les emplacements de restaurants clés en main continuent de se combler rapidement. De nouveaux locataires du secteur alimentaire s'installent également au cœur de la ville, cherchant à profiter de l'expansion résidentielle anticipée.
- La fermeture de La Baie au Mayfair Mall et au Bay Centre présente une occasion stratégique pour qu'un nouveau locataire phare s'approprie plus de 375 000 pi² de surfaces commerciales de choix.



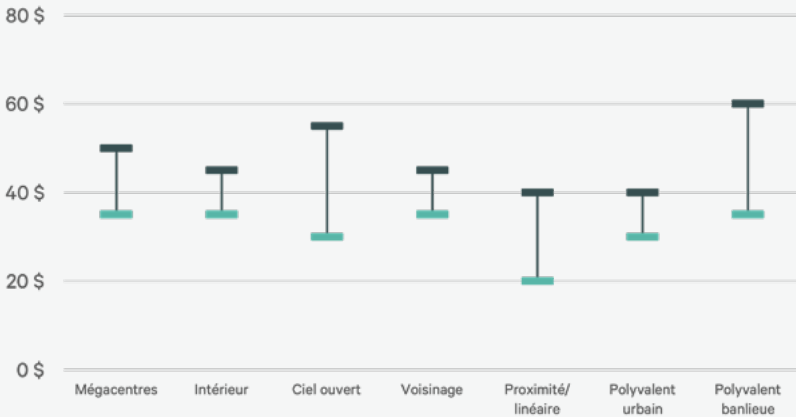
Jeff Lougheed
Vice-président
[courriel](#) | [profil](#)

Loyers nets demandés (le pi²)		
FORMAT	FOURCHETTE	△ 6 mois
Centres commerciaux régionaux	40 \$ - 50 \$	◀▶
Mégacentres	35 \$ - 50 \$	◀▶
Centres communautaires intérieurs	35 \$ - 45 \$	◀▶
Centres communautaires à ciel ouvert	30 \$ - 55 \$	◀▶
Centres de voisinage	35 \$ - 45 \$	◀▶
Établissements de proximité/ centres commerciaux linéaires	20 \$ - 40 \$	◀▶
Complexe polyvalent - en zone urbaine	30 \$ - 40 \$	◀▶
Complexe polyvalent - en banlieue	35 \$ - 60 \$	▲
GRANDES ZONES URBAINES		
Rue Government	50 \$ - 65 \$	▼
Rue Johnson	35 \$ - 45 \$	◀▶
Rue Fort	30 \$ - 45 \$	▲

[Voir l'ensemble des périmètres](#)



Fourchette des loyers (le pi²)



Sommaire

Principaux constats

Habitudes des occupants

Victoria
Vancouver
Calgary
Edmonton
Saskatoon
Winnipeg
Kitchener-Waterloo
Toronto
Ottawa
Montréal
Halifax
Grands périmètres urbains
Glossaire

Vancouver

- La disponibilité devrait se maintenir stable, la demande de locaux demeurant forte. La croissance démographique ralentie, jumelée à un fléchissement économique, influence directement le portefeuille de projets de construction à usage mixte, dont le marché du détail dépend pour renouveler son inventaire.
- Les locataires phares, les enseignes vestimentaires et les restaurants à service rapide continuent d’alimenter l’essentiel de la demande à travers la région, menés par T&T Supermarché, Fitness World, Adidas et Diptyque.
- L’avenir des anciens magasins de La Baie créera des occasions pour le marché. Les emplacements actuels, bien qu’éparpillés dans toute la région, totalisent plus de 1 million pi² et représentent, dans certains cas, une portion significative de l’occupation des centres commerciaux de banlieue.



Adrian Beruschi

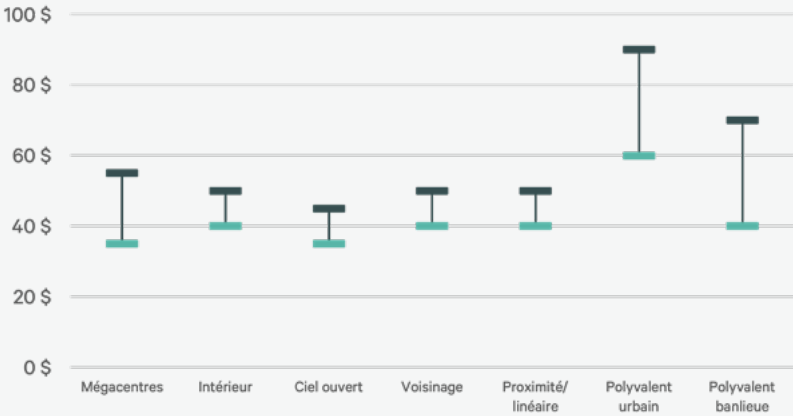
Premier vice-président
[courriel](#) | [profil](#)

Loyers nets demandés (le pi²)		
FORMAT	FOURCHETTE	△ 6 mois
Centres commerciaux régionaux	100 \$ - 155 \$	◀▶
Mégacentres	35 \$ - 55 \$	◀▶
Centres communautaires intérieurs	40 \$ - 50 \$	◀▶
Centres communautaires à ciel ouvert	35 \$ - 45 \$	◀▶
Centres de voisinage	40 \$ - 50 \$	◀▶
Établissements de proximité/ centres commerciaux linéaires	40 \$ - 50 \$	◀▶
Complexe polyvalent - en zone urbaine	60 \$ - 90 \$	◀▶
Complexe polyvalent - en banlieue	40 \$ - 70 \$	◀▶
GRANDES ZONES URBAINES		
Rue Alberni	195 \$ - 300 \$	◀▶
Rue Robson	120 \$ - 185 \$	◀▶
Rue Granville	85 \$ - 125 \$	◀▶
4° Avenue Ouest	90 \$ - 125 \$	◀▶

[Voir l'ensemble des périmètres](#)



Fourchette des loyers (le pi²)



Sommaire

Principaux constats

Habitudes des occupants

Victoria

Vancouver

Calgary

Edmonton

Saskatoon

Winnipeg

Kitchener-Waterloo

Toronto

Ottawa

Montréal

Halifax

Grands périmètres urbains

Glossaire

Calgary

- Les loyers réclamés pour les nouveaux projets commerciaux de qualité en banlieue sont élevés et ont étonné certains locataires qui n’avaient pas renégocié récemment, mais la demande reste vigoureuse dans presque tous les secteurs.
- L’activité dans le domaine des garderies se maintient, alors que la province de l’Alberta limite désormais le nombre de permis octroyés aux groupes à but lucratif. Il convient de noter que cette modification des critères d’admissibilité au financement n’a pas freiné la demande.
- Malgré des hausses souvent substantielles des loyers de renouvellement, la vaste majorité des locataires reconduisent leur bail, certains locaux retournant sur le marché parce que les preneurs ne peuvent payer les loyers rajustés.



Alistair Corbett

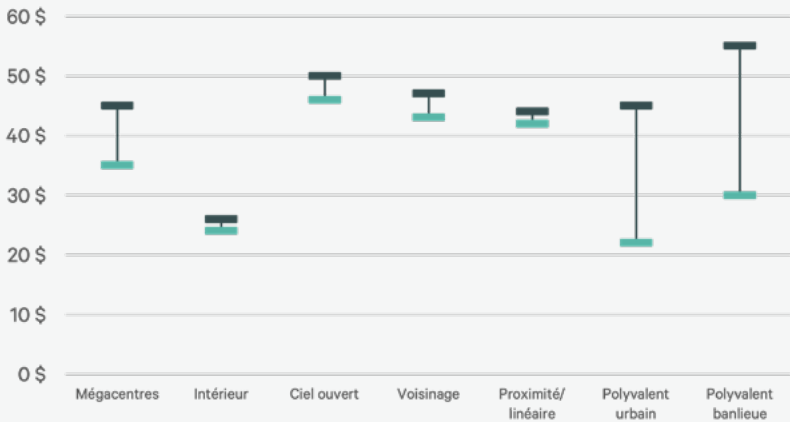
Premier vice-président
[courriel](#) | [profil](#)

Loyers nets demandés (le pi²)		
FORMAT	FOURCHETTE	△ 6 mois
Centres commerciaux régionaux	130 \$ - 165 \$	◀▶
Mégacentres	35 \$ - 45 \$	▼
Centres communautaires intérieurs	24 \$ - 26 \$	▼
Centres communautaires à ciel ouvert	46 \$ - 50 \$	▲
Centres de voisinage	43 \$ - 47 \$	▲
Établissements de proximité/ centres commerciaux linéaires	42 \$ - 44 \$	◀▶
Complexe polyvalent - en zone urbaine	22 \$ - 45 \$	◀▶
Complexe polyvalent - en banlieue	30 \$ - 55 \$	◀▶
GRANDES ZONES URBAINES		
17 ^e avenue SO	40 \$ - 75 \$	◀▶
Marda Loop	40 \$ - 50 \$	▲
Kensington	36 \$ - 40 \$	◀▶

[Voir l'ensemble des périmètres](#)



Fourchette des loyers (le pi²)



Sommaire

Principaux constats

Habitudes des occupants

Victoria

Vancouver

Calgary

Edmonton

Saskatoon

Winnipeg

Kitchener-Waterloo

Toronto

Ottawa

Montréal

Halifax

Grands périmètres urbains

Glossaire

Edmonton

- La province albertaine diminue le financement des garderies, ce qui entraînera vraisemblablement une baisse du nombre de nouveaux exploitants à Edmonton. Le manque de financement modifie le seuil de rentabilité des centres à but lucratif et a donc considérablement réduit l'intérêt de ces groupes, qui formaient auparavant la catégorie la plus dynamique du marché.
- Plusieurs tours à bureaux du centre-ville font l'objet de projets de rénovation extérieure et intérieure et recherchent des locateurs de renom national dans le secteur commercial pour combler les disponibilités dans des emplacements de premier plan au rez-de-chaussée.
- La participation des Oilers aux séries éliminatoires de 2025 a généré une augmentation estimée à 266 M\$ pour l'économie locale, ce qui a profité à de nombreuses entreprises, particulièrement celles des secteurs hôtelier et de la restauration.



Matthew Hanson

Représentant des ventes
[courriel](#) | [profil](#)

Loyers nets demandés (le pi²)

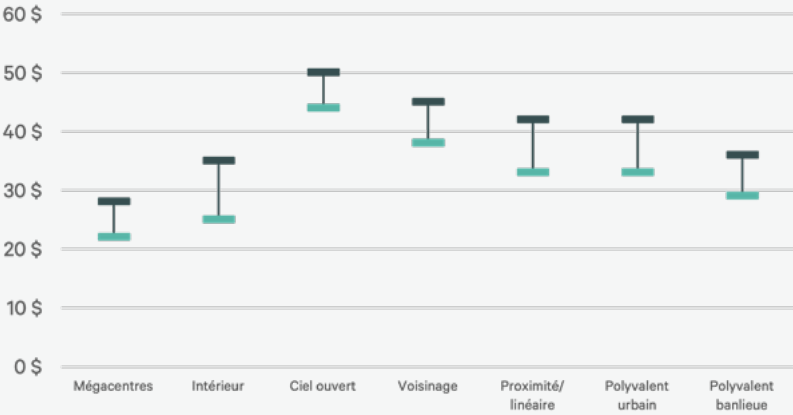
FORMAT	FOURCHETTE	△ 6 mois
Centres commerciaux régionaux	110 \$ - 130 \$	◀▶
Mégacentres	22 \$ - 28 \$	◀▶
Centres communautaires intérieurs	25 \$ - 35 \$	◀▶
Centres communautaires à ciel ouvert	44 \$ - 50 \$	▲
Centres de voisinage	38 \$ - 45 \$	◀▶
Établissements de proximité/centres commerciaux linéaires	33 \$ - 42 \$	◀▶
Complexe polyvalent - en zone urbaine	33 \$ - 42 \$	◀▶
Complexe polyvalent - en banlieue	29 \$ - 36 \$	▲

GRANDES ZONES URBAINES		
Avenue Whyte	15 \$ - 40 \$	◀▶
Rue 124	15 \$ - 35 \$	◀▶
Avenue Jasper	18 \$ - 35 \$	◀▶

[Voir l'ensemble des périmètres](#)



Fourchette des loyers (le pi²)



Sommaire

Principaux constats

Habitudes des occupants

Victoria

Vancouver

Calgary

Edmonton

Saskatoon

Winnipeg

Kitchener-Waterloo

Toronto

Ottawa

Montréal

Halifax

Grands périmètres
urbains

Glossaire

Saskatoon

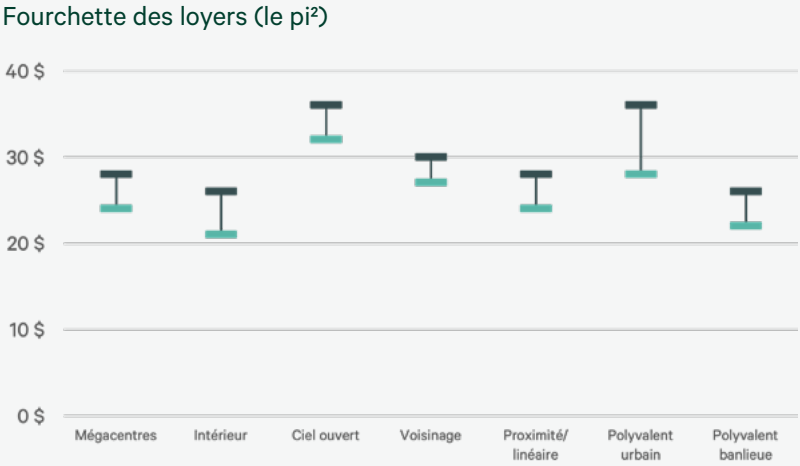
- La construction de nouveaux locaux commerciaux demeure limitée en raison des coûts élevés de construction et de la rareté des terrains, ce qui fait grimper les loyers. Les promoteurs s'appuient désormais sur des prélocations importantes avant de se lancer dans la construction.
- Le commerce de détail situé au centre-ville fait face à des défis liés à un secteur des bureaux en difficulté et à une circulation piétonnière réduite dans le centre. À l'opposé, le commerce de détail en banlieue prospère. Cette tendance devrait se poursuivre dans un avenir prévisible, ce qui augmentera davantage la valeur de ces centres principalement de quartier.
- Le secteur du commerce de détail de Saskatoon demeure robuste, avec un taux d'inoccupation très faible de 3 %. Alimenté par la création d'emplois, la croissance démographique et une économie provinciale favorable, le marché connaît une demande soutenue.



Ben Kelley
Vice-président associé
[courriel](#) | [profil](#)

Loyers nets demandés (le pi²)		
FORMAT	FOURCHETTE	△ 6 mois
Centres commerciaux régionaux	55 \$ - 95 \$	◀▶
Mégacentres	24 \$ - 28 \$	◀▶
Centres communautaires intérieurs	21 \$ - 26 \$	◀▶
Centres communautaires à ciel ouvert	32 \$ - 36 \$	▲
Centres de voisinage	27 \$ - 30 \$	▲
Établissements de proximité/ centres commerciaux linéaires	24 \$ - 28 \$	◀▶
Complexe polyvalent - en zone urbaine	28 \$ - 36 \$	◀▶
Complexe polyvalent - en banlieue	22 \$ - 26 \$	◀▶
GRANDES ZONES URBAINES		
8 ^e rue E	30 \$ - 40 \$	◀▶
22 ^e rue O	16 \$ - 26 \$	◀▶

[Voir l'ensemble des périmètres](#)



Sommaire

Principaux constats

Habitudes des occupants

Victoria

Vancouver

Calgary

Edmonton

Saskatoon

Winnipeg

Kitchener-Waterloo

Toronto

Ottawa

Montréal

Halifax

Grands périmètres urbains

Glossaire

Winnipeg

- Les fermetures de Peavey Mart et de La Baie au cours du S1 2025 ont entraîné la disponibilité de plusieurs grandes surfaces et ont influencé certaines statistiques, mais n’ont pas compromis les fondements solides de Winnipeg.
- Hopewell a récemment terminé la construction de son premier bâtiment commercial dans le quartier Refinery District. La construction d’un deuxième bâtiment devrait s’achever plus tard cette année.
- Winnipeg continue de faire face à un manque d’inventaire de qualité dans le secteur du commerce de détail, la construction tirant de l’arrière par rapport à la demande.



Paul Kornelsen
Vice-président,
Directeur général
[courriel](#) | [profil](#)

Loyers nets demandés (le pi²)

FORMAT	FOURCHETTE	△ 6 mois
Centres commerciaux régionaux	40 \$ - 50 \$	◀▶
Mégacentres	34 \$ - 40 \$	◀▶
Centres communautaires intérieurs	19 \$ - 26 \$	▲
Centres communautaires à ciel ouvert	19 \$ - 26 \$	◀▶
Centres de voisinage	22 \$ - 32 \$	◀▶
Établissements de proximité/ centres commerciaux linéaires	18 \$ - 28 \$	◀▶
Complexe polyvalent - en zone urbaine	12 \$ - 30 \$	◀▶

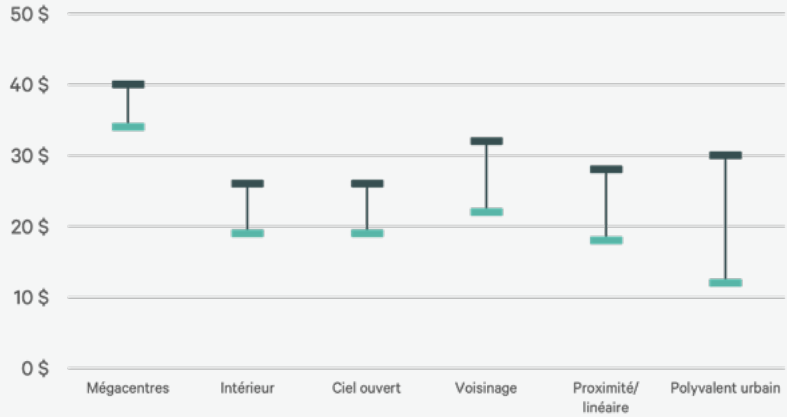
GRANDES ZONES URBAINES

Chemin Academy	22 \$ - 32 \$	◀▶
Avenue Croydon	20 \$ - 26 \$	◀▶
Village Osborne	20 \$ - 26 \$	◀▶

[Voir l'ensemble des périmètres](#)



Fourchette des loyers (le pi²)



Sommaire

Principaux constats

Habitudes des occupants

Victoria

Vancouver

Calgary

Edmonton

Saskatoon

Winnipeg

Kitchener-Waterloo

Toronto

Ottawa

Montréal

Halifax

Grands périmètres urbains

Glossaire

Kitchener-Waterloo

- La fermeture de La Baie plus tôt cette année a touché quatre centres commerciaux dans la région de Waterloo, notamment le Fairview Park Mall, le Conestoga Mall et le Cambridge Centre, ainsi que le Stone Road Mall à Guelph.
- La demande demeure forte dans les secteurs de la restauration rapide et de l'épicerie spécialisée.
- Les locataires offrant des services de santé et médicaux sont également actifs, notamment des pharmaciens avec médecins généralistes, des centres de conditionnement physique, des salons de coiffure et de manucure, des spas, des physiothérapeutes, etc.



Mel de Oliveria
Vice-président
[courriel](#) | [profil](#)

Loyers nets demandés (le pi²)

FORMAT	FOURCHETTE	△ 6 mois
Centres commerciaux régionaux	65 \$ - 80 \$	◀▶
Mégacentres	16 \$ - 26 \$	◀▶
Centres communautaires intérieurs	19 \$ - 34 \$	◀▶
Centres communautaires à ciel ouvert	32 \$ - 42 \$	◀▶
Centres de voisinage	30 \$ - 40 \$	◀▶
Établissements de proximité/centres commerciaux linéaires	32 \$ - 40 \$	◀▶
Complexe polyvalent - en zone urbaine	25 \$ - 35 \$	◀▶

GRANDES ZONES URBAINES

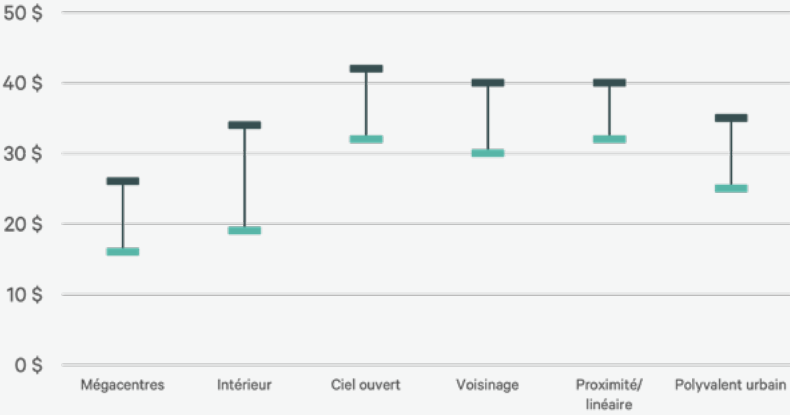
Village Belmont ¹	25 \$ - 40 \$	◀▶
Haute-ville de Waterloo ²	22 \$ - 37 \$	◀▶
Centre-ville de Kitchener ³	19 \$ - 34 \$	◀▶

¹avenue Belmont O
²rue King S
³rue King O

[Voir l'ensemble des périmètres](#)



Fourchette des loyers (le pi²)



Sommaire

Principaux constats

Habitudes des occupants

Victoria

Vancouver

Calgary

Edmonton

Saskatoon

Winnipeg

Kitchener-Waterloo

Toronto

Ottawa

Montréal

Halifax

Grands périmètres urbains

Glossaire

Toronto

- Le marché de la location commerciale torontois demeure robuste depuis quelque temps, avec de nouvelles transactions dans la restauration, le luxe, la mode contemporaine et le conditionnement physique. Les emplacements de qualité sont très rares et les loyers continuent de grimper dans les quartiers les plus prisés de la ville.
- Yorkdale continue d'accueillir de nouveaux venus sur le marché. Le dernier en date : Gentle Monster, marque coréenne de lunettes réputée pour ses montures audacieuses et avant-gardistes ainsi que le design unique de ses magasins.
- Dans le quartier de Bloor-Yorkville, Luca Faloni, Loro Piana et Eleventy comptent parmi les nouveaux venus les plus remarqués. Les marques continuent de converger vers ce secteur, témoignant de la vigueur du marché.
- Ossington a pour sa part connu une vague d'ouvertures très médiatisées qui ont confirmé son statut de corridor très prisé des entreprises souhaitant rejoindre une clientèle urbaine et branchée.



Arlin Markowitz
Vice-président exécutif
[courriel](#) | [profil](#)

Taux de location nets demandés (le pi²)

FORMAT	FOURCHETTE	△ 6 mois
Centres commerciaux régionaux	175 \$ - 200 \$	◀▶
Mégacentres	25 \$ - 35 \$	▲
Centres communautaires intérieurs	40 \$ - 45 \$	◀▶
Centres communautaires à ciel ouvert	30 \$ - 40 \$	▲
Centres de voisinage	20 \$ - 25 \$	▲
Établissements de proximité/centres commerciaux linéaires	27 \$ - 32 \$	◀▶
Complexe polyvalent - en zone urbaine	45 \$ - 75 \$	▲
Complexe polyvalent - en banlieue	30 \$ - 50 \$	◀▶

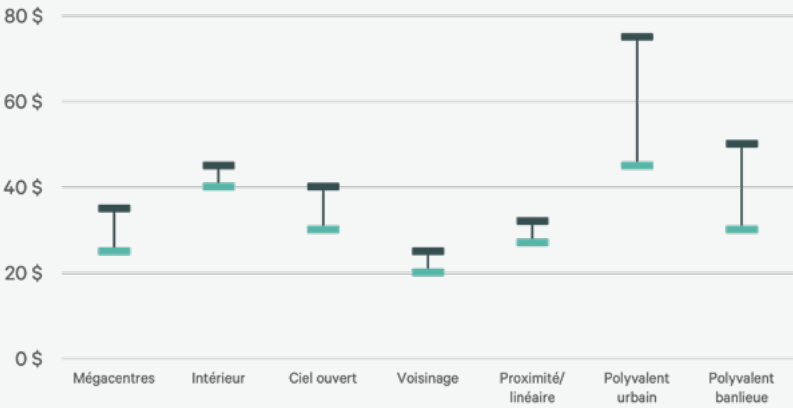
GRANDES ZONES URBAINES

Bloor-Yorkville	230 \$ - 300 \$	▲
Rue Yonge	70 \$ - 125 \$	◀▶
Rue King O	75 \$ - 150 \$	◀▶
Rue Queen O	75 \$ - 100 \$	▼
Avenue Ossington	65 \$ - 90 \$	▲

[Voir l'ensemble des périmètres](#)



Fourchette des loyers (le pi²)



Sommaire

Principaux constats

Habitudes des occupants

- Victoria
- Vancouver
- Calgary
- Edmonton
- Saskatoon
- Winnipeg
- Kitchener-Waterloo
- Toronto
- Ottawa
- Montréal
- Halifax
- Grands périmètres urbains
- Glossaire

Ottawa

- On constate une légère augmentation de l’offre dans les mégacentres de qualité, mais les centres communautaires et les centres commerciaux de quartier font généralement l’objet de multiples propositions. Les loyers restent élevés et les bailleurs offrent peu d’incitatifs.
- Un nombre croissant de surfaces de 5 000 à 20 000 pi² deviennent disponibles, mais il devient de plus en plus ardu de dénicher de nouveaux locataires, les utilisateurs types dans cette gamme de taille faisant preuve de prudence en raison des droits de douane et d’autres incertitudes économiques. Les utilisateurs du secteur du divertissement sont les plus intéressés par les surfaces de cette taille.
- Les grands bailleurs institutionnels demandent des augmentations annuelles de 2 à 4 % sur les nouveaux baux, ce qui rend la conclusion de transactions de plus en plus difficile.



Jaime Boyce

Premier vice-président
[courriel](#) | [profil](#)

Loyers nets demandés (le pi²)

FORMAT	FOURCHETTE	△ 6 mois
Centres commerciaux régionaux	75 \$ - 110 \$	◀▶
Mégacentres	40 \$ - 55 \$	◀▶
Centres communautaires intérieurs	45 \$ - 55 \$	◀▶
Centres communautaires à ciel ouvert	45 \$ - 60 \$	◀▶
Centres de voisinage	40 \$ - 55 \$	◀▶
Établissements de proximité/ centres commerciaux linéaires	45 \$ - 60 \$	◀▶
Complexe polyvalent - en zone urbaine	40 \$ - 55 \$	▼

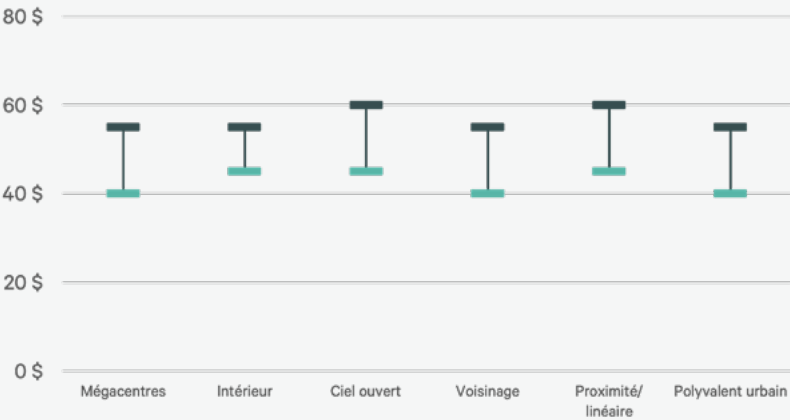
GRANDES ZONES URBAINES

Glebe (rue Bank)	45 \$ - 55 \$	◀▶
Marché By	30 \$ - 45 \$	▼
Westboro (chemin Richmond)	45 \$ - 55 \$	◀▶

[Voir l'ensemble des périmètres](#)



Fourchette des loyers (le pi²)



Sommaire

Principaux constats

Habitudes des occupants

- Victoria
- Vancouver
- Calgary
- Edmonton
- Saskatoon
- Winnipeg
- Kitchener-Waterloo
- Toronto
- Ottawa
- Montréal
- Halifax
- Grands périmètres urbains
- Glossaire

Montréal

- Les nouvelles transactions dans le secteur de la restauration rapide font face à des défis en raison du double impact des droits de douane et d'un ralentissement général de l'économie.
- La rue Sainte-Catherine Ouest a connu une forte augmentation de la demande de la part des détaillants internationaux. De nouveaux contrats sont en cours de signature et les disponibilités se combler.
- La dernière phase de la revitalisation de la rue Sainte-Catherine Ouest, entre la rue Peel et la rue Saint-Marc, devrait débuter à la fin de l'été. Cette initiative en cours permettra de remplacer les infrastructures vieillissantes et d'améliorer les aires piétonnières en introduisant de la verdure, en renforçant la sécurité et en fluidifiant la circulation.



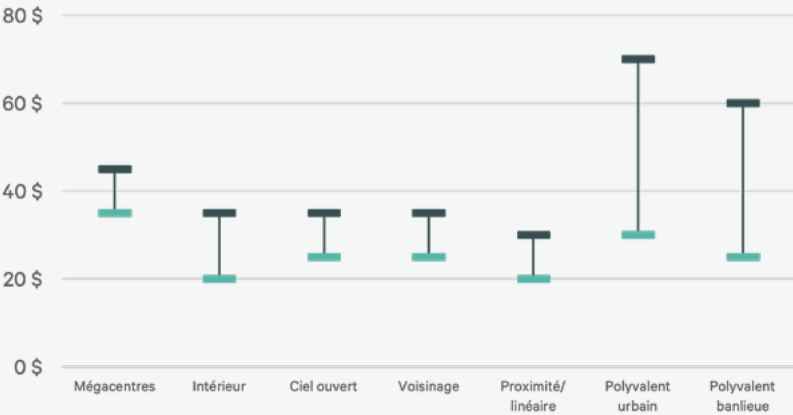
Christopher Rundle
Vice-président associé
[courriel](#) | [profil](#)

Loyers nets demandés (le pi²)		
FORMAT	FOURCHETTE	△ 6 mois
Centres commerciaux régionaux	100 \$ - 120 \$	◀▶
Mégacentres	35 \$ - 45 \$	◀▶
Centres communautaires intérieurs	20 \$ - 35 \$	◀▶
Centres communautaires à ciel ouvert	25 \$ - 35 \$	◀▶
Centres de voisinage	25 \$ - 35 \$	◀▶
Établissements de proximité/ centres commerciaux linéaires	20 \$ - 30 \$	◀▶
Complexe polyvalent - en zone urbaine	30 \$ - 70 \$	◀▶
Complexe polyvalent - en banlieue	25 \$ - 60 \$	◀▶
GRANDES ZONES URBAINES		
Rue Sainte-Catherine O	150 \$ - 180 \$	◀▶
Rue de la Montagne	65 \$ - 85 \$	◀▶
Rue Sherbrooke O	40 \$ - 75 \$	◀▶
Boulevard Saint-Laurent	35 \$ - 65 \$	◀▶

[Voir l'ensemble des périmètres](#)



Fourchette des loyers (le pi²)



Sommaire

Principaux constats

Habitudes des occupants

- Victoria
- Vancouver
- Calgary
- Edmonton
- Saskatoon
- Winnipeg
- Kitchener-Waterloo
- Toronto
- Ottawa
- Montréal
- Halifax
- Grands périmètres urbains
- Glossaire

Halifax

- L’offre demeure relativement limitée tant pour les produits existants que pour les nouveaux projets, avec une forte demande de la part des locataires du secteur de l’alimentation et des boissons.
- Les centres commerciaux disposant d’un stationnement sur place connaissent particulièrement une demande soutenue. L’offre limitée et le faible taux de rotation dans ces centres font que toute disponibilité est rapidement comblée.
- Les loyers de base sont demeurés stables depuis le S2 2024 pour les nouveaux contrats, mais les bailleurs envisagent des hausses substantielles lors des renouvellements.



Mathew Houston

Vice-président
[courriel](#) | [profil](#)

Loyers nets demandés (le pi²)

FORMAT	FOURCHETTE	△ 6 mois
Centres commerciaux régionaux	65 \$ - 85 \$	◀▶
Mégacentres	34 \$ - 40 \$	◀▶
Centres communautaires intérieurs	20 \$ - 22 \$	◀▶
Centres communautaires à ciel ouvert	22 \$ - 26 \$	◀▶
Centres de voisinage	30 \$ - 36 \$	◀▶
Établissements de proximité/ centres commerciaux linéaires	26 \$ - 28 \$	◀▶
Complexe polyvalent - en zone urbaine	32 \$ - 36 \$	◀▶
Complexe polyvalent - en banlieue	22 \$ - 24 \$	◀▶

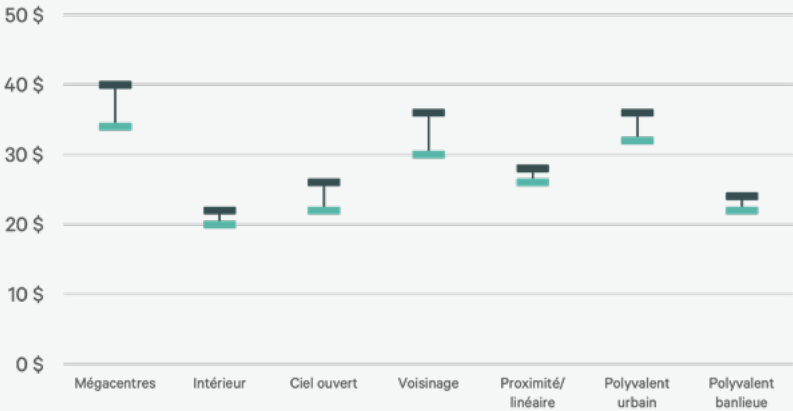
GRANDES ZONES URBAINES

Chemin Spring Garden	70 \$ - 85 \$	◀▶
Chemin Quinpool	36 \$ - 40 \$	◀▶

[Voir l'ensemble des périmètres](#)



Fourchette des loyers (le pi²)



Sommaire

Principaux constats

Habitudes des occupants

Victoria

Vancouver

Calgary

Edmonton

Saskatoon

Winnipeg

Kitchener-Waterloo

Toronto

Ottawa

Montréal

Halifax

Grands périmètres urbains

Glossaire

Grands périmètres urbains

Victoria

Rue Government	Rue Wharf - avenue Pandora
Rue Johnson	Rue Wharf - rue Douglas
Rue Fort	Rue Wharf - rue Cook

Saskatoon

8 ^e rue E	Avenue Cumberland S – promenade Circle E
22 ^e rue O	Promenade Idylwyld N – promenade Circle

Ottawa

Glebe (rue Bank)	Avenue Powell – canal Rideau
Marché By	Rue Clarence – rue Rideau – promenade Sussex – rue Dalhousie
Westboro (Rue Richmond)	Avenue Golden - avenue McRea

Vancouver

Rue Alberni	Rue Thurlow – rue Burrard
Rue Robson	Rue Bute – rue Burrard
Rue Granville	Rue Smithe – rue Pender O
4 ^e Avenue Ouest	Rue Vine – rue Maple

Winnipeg

Chemin Academy	Rue Lockwood - rue Cambridge
Avenue Croydon	Rue Osborne – rue Harrow
Village Osborne	Chemin Roslyn – rue Donald

Montréal

Rue Sainte-Catherine O	Rue Bishop – avenue McGill College
Rue de la Montagne	Rue Sherbrooke O – rue Sainte-Catherine O
Rue Sherbrooke O	Avenue Claremont – avenue Roslyn
Boulevard Saint-Laurent	Avenue du Mont-Royal O – rue Prince-Arthur O

Calgary

1 ^{re} avenue SO	9 ^e rue SO – 4 ^e rue SO
Marda Loop	22 ^e rue SO – 19 ^e rue SO
Kensington	Chemin Kensington rue 10A NO – rue 10 NO

Kitchener-Waterloo

Village Belmont (avenue Belmont O)	Boulevard Union – rue Glasgow
Haute-ville de Waterloo (rue King S)	Rue Young O – rue William E
Centre ville de Kitchener (rue King O)	Rue Water S – rue Frederick

Halifax

Chemin Spring Garden	Rue Barrington – rue South Park
Chemin Quinpool	Rue Robie – avenue Connaught

Edmonton

Avenue Whyte	109e rue NO – 99e rue NO
Rue 124	Avenue Jasper – 109e avenue NO
Avenue Jasper	Rue 124 – rue 100 NO

Toronto

Bloor-Yorkville	Chemin Avenue – rue Yonge – côté sud de la rue Bloor O – côté nord de l’avenue Yorkville*
Rue Yonge	Rue Bloo E/O – rue Queen
King Street W	Rue Bathurst – avenue Spadina
Queen Street W	Rue Bathurst – avenue University

**Dont le village Yorkville*

Sommaire
Principaux constats
Habitudes des occupants
Victoria
Vancouver
Calgary
Edmonton
Saskatoon
Winnipeg
Kitchener-Waterloo
Toronto
Ottawa
Montréal
Halifax
Grands périmètres urbains
Glossaire

Glossaire

Méthodologie : Les fourchettes des loyers nets demandés sont fournies par les professionnels des Services consultatifs et transactionnels de CBRE œuvrant dans le commerce de détail. Ces fourchettes visent à indiquer les loyers demandés à la date du rapport pour les centres commerciaux performants de la catégorie A qui comptent un ensemble de locataires solides et stables sur chacun des différents marchés. Font aussi partie des hypothèses, des baux de 10 ans et des incitatifs à la location standards destinés à des locataires attrayants, qui ont les reins solides (sauf les magasins arrimés). En ce qui concerne les centres commerciaux régionaux, nous nous sommes également penchés sur les emplacements les plus convoités des ULC dans les centres de catégorie A – c’est-à-dire les zones de forte circulation piétonnière et de bonne visibilité où la colocation est avantageuse –, lesquels sont plus chers que ceux du reste du centre.

△ **6 mois :** Évolution dans les six derniers mois, indiquée sous la forme d’une flèche : hausse (▲), baisse (▼) ou évolution stable (◄►).

ULC : Unité locative commerciale

le pi² : Unité de mesure (le pied carré)

RM : Restaurant-minute

pi² : Unité de mesure (pied carré)

Centre commercial régional : Centre commercial intérieur arrimé à d’importants magasins phares et occupé en grande partie par des locataires nationaux. Les occupants vendent essentiellement de la marchandise générale ou des articles de mode. Un centre de ce type est normalement arrimé à deux détaillants de grande surface ou plus, dont un grand magasin. La superficie type est supérieure à 300 000 pi² et s’étend sur une zone commerciale de 8 à 20 km ou plus.

Mégacentre commercial : Centre commercial à ciel ouvert composé de propriétés indépendantes à un seul plancher et majoritairement détachées, communément appelées magasins-entrepôts. Il comporte au moins un détaillant de grande surface reconnu. La superficie type est comprise entre 100 000 et 1 000 000 de pi² et s’étend sur une zone commerciale de 8 à 20 km ou plus.

Centre communautaire : Centre commercial intérieur ou à ciel ouvert, servant une collectivité et généralement arrimé à une combinaison de grands magasins populaires, de supermarchés ou de pharmacies. Ces établissements offrent généralement un plus large éventail de vêtements ou de biens de consommation non durables que dans les centres de voisinage. La superficie moyenne est comprise entre 100 000 et 400 000 pi² et s’étend sur une zone commerciale de moins de 10 km.

Centre de voisinage : Centre à ciel ouvert servant un quartier et généralement arrimé à un supermarché ou à une pharmacie. Ce centre offre généralement un plus large éventail de biens pour des établissements de proximité et des centres commerciaux linéaires. La superficie moyenne d’un centre est comprise entre 40 000 et 100 000 pi² et s’étend sur une zone commerciale de moins de 5 km.

Établissement de proximité/centre commercial linéaire : Centre commercial à ciel ouvert réunissant des établissements de proximité pour répondre aux besoins quotidiens des consommateurs dans la région immédiate. Ce type de centre offre un éventail réduit de biens et de services personnels. La superficie est inférieure à 40 000 pi² et s’étend sur une zone commerciale très limitée.

Établissement polyvalent : Structure réunissant plusieurs composants et aménagée sous la forme d’une entité individuelle et cohérente, dont le volet des établissements de détail est implanté dans le podium en dessous ou aux côtés des aménagements distincts des commerces de détail (résidences, bureaux ou hôtels). Dans les aménagements urbains, ces centres réunissent parfois des caractéristiques comparables à celles des centres commerciaux régionaux qui offrent une vaste sélection de biens et de services.

Grande zone urbaine : Propriété donnant sur la rue, centralisée dans un couloir de commerces de détail très en vue ou côte à côte sur les grandes voies de communication urbaines non loin des transports en commun. Généralement, il y a des places de stationnement dans les rues ou dans un garage de stationnement public.



Personnes-ressources

Auteurs du rapport

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

Christina Cattana
Gestionnaire, Recherche
Christina.Cattana@cbre.com

Alex Edmison
Premier vice-président, Toronto
Alex.Edmison@cbre.com

Relations avec les médias

Ryan Starr
Directeur, Média et contenu
Ryan.Starr@cbre.com

Services transactionnels - bailleurs

Jeff Lougheed
Vice-président, Victoria
Jeff.Lougheed@cbre.com

Adrian Beruschi
Premier vice-président, Vancouver
Adrian.Beruschi@cbre.com

Alistair Corbett
Premier vice-président, Calgary
Alistair.Corbett@cbre.com

John Moss
Vice-président, Calgary
John.Moss@cbre.com

Matthew Hanson
Représentant des ventes, Edmonton
Matthew.Hanson@cbre.com

Ben Kelley
Vice-président associé, Saskatoon
Ben.Kelley@cbre.com

Paul Kornelsen
Vice-président et directeur
général, Winnipeg
Paul.Kornelsen@cbre.com

Mel de Oliveria
Vice-président, Kitchener-Waterloo
Mel.deOliveira@cbre.com

Arlin Markowitz
Vice-président exécutif, Toronto
Arlin.Markowitz@cbre.com

Matthew Pieszchala
Vice-président, Toronto
Matthew.Pieszchala@cbre.com

Jamie Boyce
Premier vice-président, Ottawa
Jamie.Boyce@cbre.com

Christopher Rundle
Vice-président associé, Montréal
Christopher.Rundle@cbre.com

Mathew Houston
Vice-président, Halifax
Mathew.Houston@cbre.com

Services transactionnels - locataires

Matthew Jackson
Vice-président, Toronto-Nord
Matthew.Jackson@cbre.com

Geoffrey Smith
Directeur, Toronto-Nord
Geoffrey.Smith@cbre.com

Kate Camenzuli
Vice-présidente, Toronto
Kate.Camenzuli@cbre.com

Bryan Greenberg
Vice-président associé, Montréal
Bryan.Greenberg@cbre.com

Évaluation et services-conseils

Aaron Harlang
Directeur général
Aaron.Harlang@cbre.com