

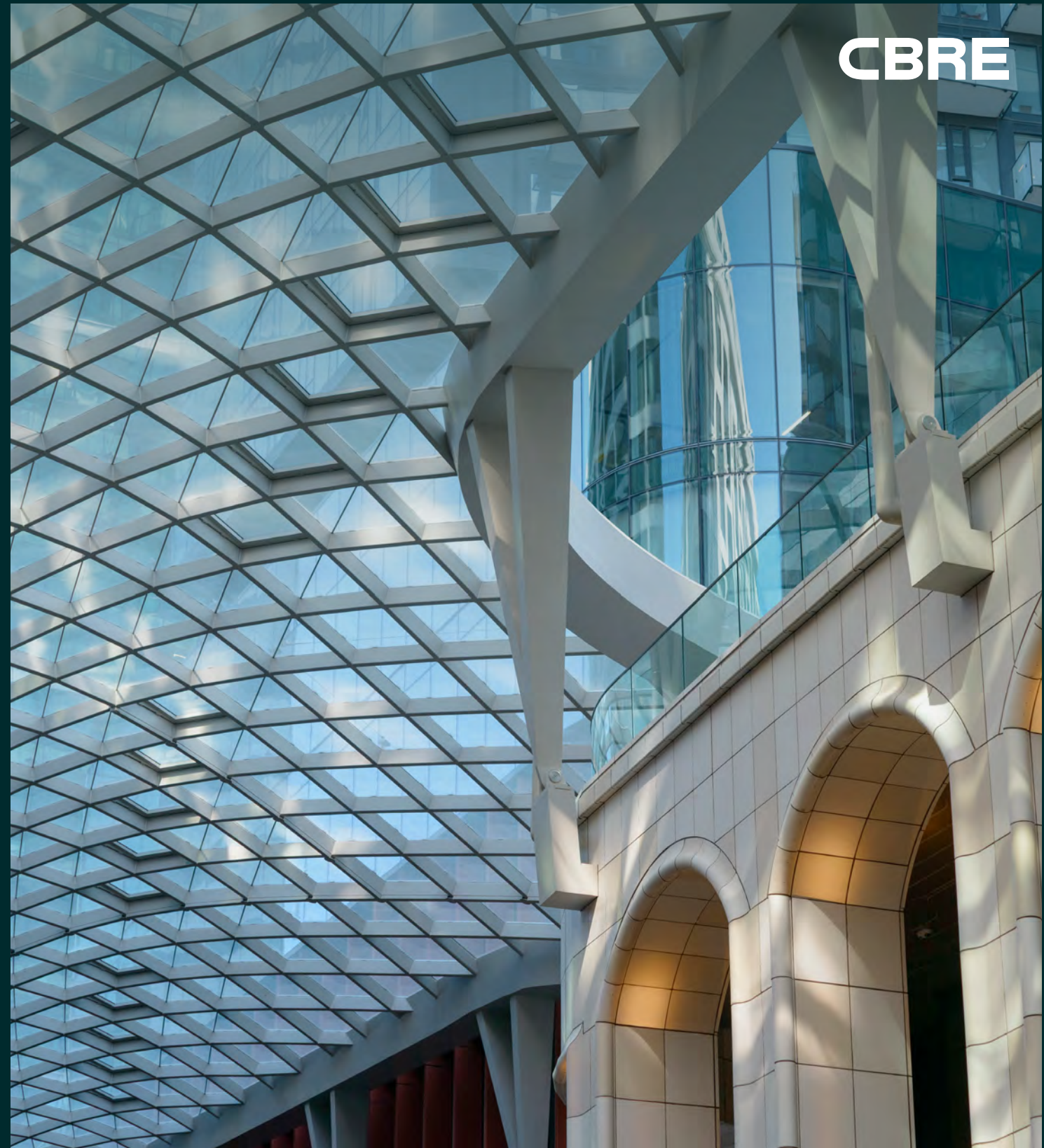
Investissement intelligent

Sondage canadien sur les loyers commerciaux

RAPPORT

CBRE RECHERCHE
S1 2026

CBRE



Résumé
Tendances chez les occupants
Sommaire des marchés
Victoria
Vancouver
Calgary
Edmonton
Saskatoon
Winnipeg
Kitchener-Waterloo
Toronto
Ottawa
Montréal
Québec
Halifax
Grands périmètres urbains
Glossaire

Résumé

**Alex
Edmison**
Premier vice-président



**Christina
Cattana**
Gestionnaire,
Recherche



Le Sondage canadien sur les loyers commerciaux de CBRE du S1 2026 donne un aperçu des tendances et des loyers dans 12 villes du Canada.

Le marché canadien du commerce de détail a affiché de bons résultats au S1 2026, les fondamentaux des marchés de banlieue se révélant particulièrement solides. La disponibilité dans les principaux formats, notamment dans les centres commerciaux pourvus d’une épicerie, est demeurée limitée, soutenue par une croissance démographique continue dans certaines régions et une demande constante de la part des locataires. Les locaux disponibles sont pratiquement tous occupés dans plusieurs corridors à forte croissance, ce qui a entraîné une légère reprise des projets de développement de commerces de détail dans certaines villes.

La demande a continué de s’orienter vers les usages axés sur les services, notamment les soins médicaux, le conditionnement physique, les services à la personne et la restauration rapide, qui comptent parmi les plus actifs au pays. Les usages expérientiels et récréatifs viennent également enrichir la composition des locataires, offrant souvent des solutions créatives pour combler les grandes surfaces vacantes.

Des vents contraires à court terme persistent dans certains marchés. Le retour au bureau continue d’influencer la confiance envers le commerce de détail urbain et demeure étroitement lié au rythme de la reprise dans les centres-villes. Si Toronto a été le fer de lance de cette tendance, la dynamique commence à s’améliorer dans d’autres marchés, en particulier là où des efforts de revitalisation ont été déployés. L’offre est également demeurée limitée, ce qui restreint les possibilités de croissance.

Dans l’ensemble, une hausse des loyers a été observée dans 28 des 131 types de formats ou secteurs urbains clés recensés dans le présent sondage, tandis que 8 ont enregistré une baisse. Tous les types de formats ont connu au moins une hausse à l’échelle du Canada, Toronto et Winnipeg affichant le plus grand nombre de hausses par marché.



Résumé

Tendances chez les occupants

Sommaire des marchés

Victoria

Vancouver

Calgary

Edmonton

Saskatoon

Winnipeg

Kitchener-Waterloo

Toronto

Ottawa

Montréal

Québec

Halifax

Grands périmètres urbains

Glossaire

Tendances chez les occupants



Luxe et prêt-à-porter

Le secteur canadien du luxe et du prêt-à-porter connaît une évolution notable de sa composition. Les groupes de luxe traditionnels ont freiné leurs nouvelles activités de location dans un contexte d'incertitude macroéconomique et d'affaiblissement de la confiance des consommateurs qui aspirent au luxe. À leur place, les marques de sport et d'athlétisme s'emparent des locaux haut de gamme situés dans les principaux axes commerciaux du pays et se livrent une vive concurrence pour obtenir des emplacements phares dans les marchés urbains. Les marques contemporaines de milieu de gamme gagnent également du terrain en occupant des locaux jusque-là réservés aux grands noms historiques du luxe. À mesure que la conjoncture se stabilisera, la demande refoulée des groupes de luxe devrait refaire surface.

Arlin Markowitz

Vice-président
exécutif

[courriel](#) | [profil](#)



Santé et bien-être

La demande dans les secteurs de la santé, du bien-être et des soins médicaux continue de croître, portée par l'expansion des établissements des exploitants publics comme privés. Les prestataires de soins de santé continuent de reconnaître la valeur d'établissements stratégiquement situés, qui facilitent l'accès aux soins tout en leur permettant d'élargir leur clientèle et de renforcer la visibilité de leur marque. Parallèlement, les entreprises de technologies médicales reconnaissent l'importance des locaux physiques, non seulement pour la recherche et la collaboration, mais aussi pour créer des milieux qui renforcent l'engagement de la clientèle, les partenariats cliniques et les possibilités de croissance à long terme.

Kate Camenzuli

Vice-présidente

[courriel](#) | [profil](#)



Besoins essentiels

Les entreprises qui répondent aux besoins quotidiens génèrent une part importante de l'activité locative, notamment les épiceries, les pharmacies, les garderies, les cliniques médicales, les services de soins pour animaux de compagnie, les commerces de bien-être et les commerces de proximité. Ces catégories bénéficient d'habitudes de consommation récurrentes, moins sensibles aux fluctuations économiques à court terme, ce qui donne aux exploitants la confiance nécessaire pour prendre de l'expansion dans une conjoncture plus incertaine. Nombre d'entre eux agissent plus tôt pour s'assurer des emplacements stratégiques, en particulier dans les marchés de banlieue à forte croissance, où l'offre de sites commerciaux de premier choix est de plus en plus restreinte. Le défi, aujourd'hui, n'est pas de trouver des locataires, mais bien de trouver suffisamment d'emplacements de qualité pour répondre à la demande.

Alistair Corbett

Premier
vice-président

[courriel](#) | [profil](#)



Restauration

La disponibilité toujours faible dans les centres affichant les meilleurs résultats stimule l'adoption de stratégies de croissance créatives dans le secteur de la restauration. Les exploitants ont de plus en plus recours à l'acquisition et à la reconversion de restaurants existants pour accéder au marché, ce qui leur permet de trouver des locaux tout en évitant des coûts de construction élevés. Parallèlement, les exploitants de restauration rapide misent sur l'innovation dans les menus et les programmes de fidélisation pour composer avec la compression de leurs marges, attribuable à la hausse des loyers, des coûts de main-d'œuvre et des prix des denrées alimentaires. Parmi les faits saillants, mentionnons les récentes acquisitions de marques par Happy Belly et Foodtastic, ainsi que l'expansion soutenue de McDonald's, Tim Hortons, Shake Shack et Jersey Mike's.

Karlyn Knafo

Vice-présidente
associée

[courriel](#) | [profil](#)



Résumé
Tendances chez les occupants
Sommaire des marchés
Victoria
Vancouver
Calgary
Edmonton
Saskatoon
Winnipeg
Kitchener-Waterloo
Toronto
Ottawa
Montréal
Québec
Halifax
Grands périmètres urbains
Glossaire

Sommaire des marchés

Région	Caractéristique clé	Taux d’inoccupation	Principaux moteurs de croissance	Principaux défis	Évolution des loyers		
Actuel/Tendance					◀▶	▲	▼
Victoria	Résilient	Centre-ville : élevé/en hausse Banlieue : satisfaisant/stable	Forte prélocation en banlieue et achalandage piétonnier touristique stimulant la demande dans les rues commerçantes.	Dynamique de reprise tributaire du tourisme saisonnier et de la mise en œuvre du retour au bureau dans la fonction publique fédérale.	6	3	2
Vancouver	Stable	Centre-ville : satisfaisant/stable Banlieue : faible/stable	Taux d’inoccupation stabilisé dans les rues commerçantes et les centres pourvus d’une épicerie; offre nouvelle limitée.	Stagnation démographique et faible création d’emplois affaiblissant les dépenses de consommation et ralentissant le rythme des locations.	10	1	1
Calgary	En plein essor	Centre-ville : élevé/stable Banlieue : très faible/en baisse	Taux d’inoccupation très faible en banlieue; forte demande des commerces de services, des épiceries et des détaillants axés sur le rapport qualité-prix.	Détaillants de plus en plus sélectifs dans les milieux urbains à usage mixte.	7	4	0
Edmonton	En évolution	Centre-ville : élevé/stable Banlieue : faible/en baisse	Marché de banlieue en plein essor; revitalisation du centre-ville suscitant l’intérêt de nouvelles entreprises.	Dynamisation encore embryonnaire du centre-ville, dont l’élan dépendra de l’achèvement de nouveaux projets.	11	0	0
Saskatoon	Tendu	Centre-ville : élevé/stable Banlieue : très faible/en baisse	Croissance démographique et expansion vers l’est maintenant des fondamentaux solides en banlieue.	Prudence des consommateurs et coûts de construction limitant la viabilité des nouveaux projets.	10	0	0
Winnipeg	En expansion	Centre-ville : très faible/stable Banlieue : faible/stable	Forte demande des locataires stimulant une reprise des projets immobiliers commerciaux.	Faible disponibilité de locaux modernes et bien visibles freinant l’arrivée de marques qui souhaitent s’implanter.	4	6	0
Kitchener-Waterloo	Stable	Centre-ville : satisfaisant/stable Banlieue : faible/stable	Demande des locataires axée sur les services soutenant l’activité locative.	Absence de nouveaux projets maintenant le marché stable.	10	0	0
Toronto	Dynamique	Centre-ville : faible/stable Banlieue : faible/en baisse	Dynamique du retour au bureau et vive concurrence entre les marques haut de gamme soutenant la demande dans les principaux axes commerciaux.	Faible disponibilité au centre-ville poussant la demande vers les axes secondaires.	4	7	3
Ottawa	Polarisé	Centre-ville : élevé/stable Banlieue : faible/stable	Disponibilité très faible en banlieue et demande croissante de grands locaux de la part d’exploitants de services et d’activités expérientielles.	Reprise du centre-ville tributaire de la mise en œuvre du retour au bureau par le gouvernement fédéral.	7	1	2
Montréal	En revitalisation	Centre-ville : satisfaisant/en baisse Banlieue : faible/en baisse	Disponibilité en banlieue à son plus bas niveau historique et revitalisation des artères commerçantes stimulant la demande.	Zones de rénovation en cours limitant les options de location dans le corridor le plus tendu du marché.	12	0	0
Québec	Tendu	Centre-ville : satisfaisant/stable Banlieue : satisfaisant/stable	Investissements dans les propriétés pourvues d’une épicerie; croissance démographique soutenant la demande et exerçant une pression à la hausse sur les loyers.	Offre nouvelle très limitée restreignant l’accès au marché et les possibilités de croissance.	7	3	0
Halifax	Concurrentiel	Centre-ville : faible/stable Banlieue : faible/en baisse	Forte croissance démographique et faible disponibilité; intérêt croissant des détaillants nationaux.	Congestion routière orientant la demande vers les commerces de quartier plutôt que vers les emplacements centraux.	7	3	0

* Indique le nombre de loyers qui, depuis la dernière période de référence, sont demeurés stables (◀▶), ou ont évolué à la hausse (▲) ou à la baisse (▼).

Résumé

Tendances chez les occupants

Sommaire des marchés

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

Victoria

- Le marché de banlieue a enregistré 60 000 pi² de nouvelle offre au S1 2026, avec une forte activité de prélocation soutenue par la confiance des promoteurs et des locataires envers les pôles de banlieue émergents.
- La directive fédérale de retour au bureau devrait accroître la population diurne du centre-ville de Victoria, favorisant l’achalandage piétonnier et profitant aux détaillants qui dépendent des dépenses des employés de bureau.
- La disponibilité dans les rues commerçantes s’est resserrée à l’approche de l’été, à mesure que de nouveaux détaillants ont fait leur entrée sur le marché, tirant parti de l’achalandage piétonnier accru lié à la Coupe du monde de la FIFA et d’une saison de croisières qui s’annonce record.



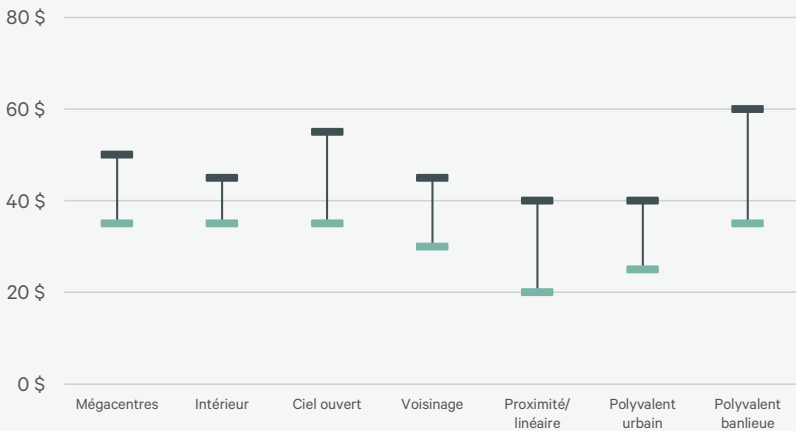
Jeff Loughheed
Vice-président
[courriel](#) | [profil](#)

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	35 \$ - 55 \$	▲
Centres de voisinage	30 \$ - 45 \$	▼
Établissements de proximité/ centres commerciaux linéaires	20 \$ - 40 \$	◄►
Complexe polyvalent - en zone urbaine	25 \$ - 40 \$	▼
Complexe polyvalent - en banlieue	35 \$ - 60 \$	◄►
GRANDES ZONES URBAINES		
Rue Government	55 \$ - 70 \$	▲
Rue Johnson	35 \$ - 50 \$	▲
Rue Fort	30 \$ - 45 \$	◄►

[Voir l'ensemble des périmètres](#)



Fourchette des loyers (le pi²)



Résumé

Tendances chez les occupants

Sommaire des marchés

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

Vancouver

- Le marché du commerce de détail du Grand Vancouver demeure relativement solide, les taux d'inoccupation s'étant stabilisés dans les principaux formats, surtout dans les pôles de rues commerçantes urbaines et les centres pourvus d'une épicerie.
- Les fondamentaux devraient demeurer favorables à court terme, alors que le marché traverse une période d'offre nouvelle limitée après l'achèvement d'Oakridge Park et l'engagement de Simons à louer 92 000 pi² dans l'ancien local de Nordstrom au Pacific Centre.
- La stagnation démographique, la faible création d'emplois et l'affaiblissement des dépenses de consommation ont freiné l'activité dans l'ensemble du marché, ralentissant les locations. Toutefois, la faible disponibilité de locaux de qualité a largement atténué les effets de ces difficultés économiques pour les bailleurs.



Adrian Beruschi

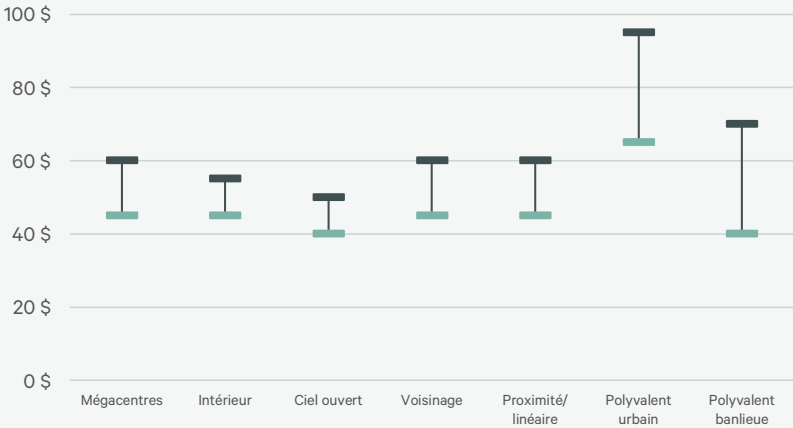
Premier vice-président
[courriel](#) | [profil](#)

Loyers nets demandés (le pi²)		
FORMAT	FOURCHETTE	△ 6 mois
Centres commerciaux régionaux	110 \$ - 165 \$	◀▶
Mégacentres	45 \$ - 60 \$	◀▶
Centres communautaires intérieurs	45 \$ - 55 \$	◀▶
Centres communautaires à ciel ouvert	40 \$ - 50 \$	◀▶
Centres de voisinage	45 \$ - 60 \$	◀▶
Établissements de proximité/ centres commerciaux linéaires	45 \$ - 60 \$	◀▶
Complexe polyvalent - en zone urbaine	65 \$ - 95 \$	◀▶
Complexe polyvalent - en banlieue	40 \$ - 70 \$	◀▶
GRANDES ZONES URBAINES		
Rue Alberni	195 \$ - 300 \$	◀▶
Rue Robson	130 \$ - 200 \$	◀▶
Rue Granville	80 \$ - 120 \$	▼
4 ^e Avenue Ouest	90 \$ - 135 \$	▲

[Voir l'ensemble des périmètres](#)



Fourchette des loyers (le pi²)



Résumé

Tendances chez les occupants

Sommaire des marchés

Victoria

Vancouver

Calgary

Edmonton

Saskatoon

Winnipeg

Kitchener-Waterloo

Toronto

Ottawa

Montréal

Québec

Halifax

Grands périmètres urbains

Glossaire

Calgary

- Les détaillants se montrent de plus en plus sélectifs dans les milieux urbains à usage mixte. Les centres traditionnels de banlieue, quant à eux, continuent d’afficher de meilleurs résultats grâce à une offre de stationnement plus abondante, à une meilleure visibilité et à une plus grande accessibilité pour la clientèle.
- Le marché de détail de banlieue de Calgary demeure l’un des plus solides au Canada. Dans de nombreux corridors de croissance, les locaux sont pratiquement tous occupés, les quadrants sud, sud-est et centre-nord affichant toujours une disponibilité extrêmement limitée, tandis que les détaillants convoitent des zones de chalandise résidentielles en forte croissance.
- Les projets pourvus d’une épicerie se louent bien avant leur achèvement. La demande la plus forte provient des épiciers axés sur le rapport qualité-prix, des services de restauration, des cliniques médicales, des centres de conditionnement physique, des garderies et des commerces de services qui cherchent à desservir une population de banlieue en pleine croissance.



Alistair Corbett

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

Loyers nets demandés (le pi²)

FORMAT	FOURCHETTE	△ 6 mois
Centres commerciaux régionaux	130 \$ - 165 \$	◀▶
Mégacentres	40 \$ - 45 \$	▲
Centres communautaires intérieurs	24 \$ - 29 \$	◀▶
Centres communautaires à ciel ouvert	50 \$ - 60 \$	◀▶
Centres de voisinage	43 \$ - 47 \$	◀▶
Établissements de proximité/centres commerciaux linéaires	44 \$ - 46 \$	▲
Complexe polyvalent - en zone urbaine	45 \$ - 50 \$	▲
Complexe polyvalent - en banlieue	50 \$ - 55 \$	▲

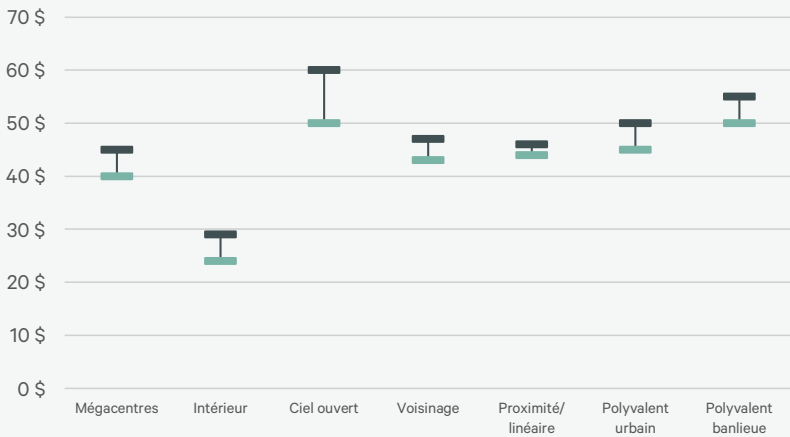
GRANDES ZONES URBAINES

17 ^e avenue SO	40 \$ - 75 \$	◀▶
Marda Loop	40 \$ - 50 \$	◀▶
Kensington	36 \$ - 40 \$	◀▶

[Voir l'ensemble des périmètres](#)



Fourchette des loyers (le pi²)



Résumé

Tendances chez les occupants

Sommaire des marchés

Victoria

Vancouver

Calgary

Edmonton

Saskatoon

Winnipeg

Kitchener-Waterloo

Toronto

Ottawa

Montréal

Québec

Halifax

Grands périmètres urbains

Glossaire

Edmonton

- Alors que le centre-ville d’Edmonton entame un nouveau chapitre prometteur, de nouvelles possibilités se présentent aux entreprises qui souhaitent s’implanter au cœur de la ville. Le podium du National Bank Centre est en voie d’achèvement, et l’arrivée attendue d’un éventail dynamique de locataires devrait insuffler une nouvelle énergie au secteur.
- Le marché de détail de banlieue continue de prospérer, porté par la croissance démographique et les nouveaux projets à l’échelle de la région. La forte demande des locataires maintient les taux d’inoccupation à un niveau modérément bas.
- Le paysage commercial d’Edmonton poursuit son expansion, de nombreux centres commerciaux bien établis faisant l’objet d’importants agrandissements et de transformations majeures. Grâce à des projets d’expansion mûrement réfléchis, ces destinations commerciales matures se revitalisent pour répondre aux besoins changeants de leur communauté.



Matthew Hanson

Premier associé des ventes
[courriel](#) | [profil](#)

Loyers nets demandés (le pi²)

FORMAT	FOURCHETTE	△ 6 mois
Centres commerciaux régionaux	70 \$ - 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 \$	◀▶

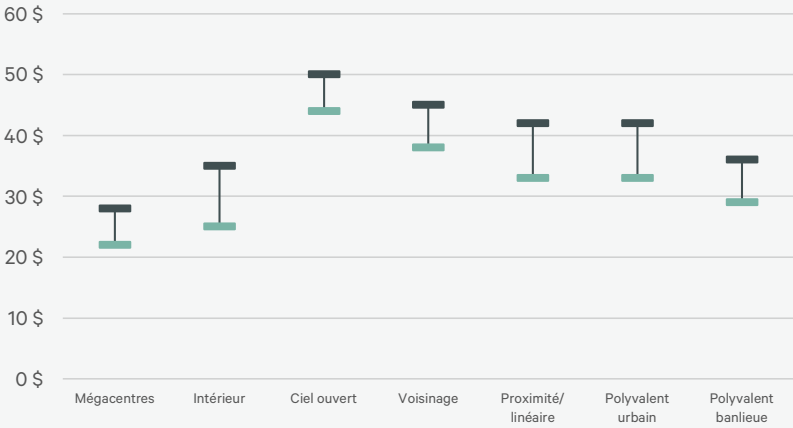
GRANDES ZONES URBAINES

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

[Voir l'ensemble des périmètres](#)



Fourchette des loyers (le pi²)



Résumé

Tendances chez les occupants

Sommaire des marchés

Victoria

Vancouver

Calgary

Edmonton

Saskatoon

Winnipeg

Kitchener-Waterloo

Toronto

Ottawa

Montréal

Québec

Halifax

Grands périmètres urbains

Glossaire

Saskatoon

- Le marché de détail de Saskatoon demeure serré, soutenu par une croissance régionale résiliente et des gains démographiques continus. Bien que les consommateurs fassent preuve d’une plus grande prudence dans leurs dépenses, les pôles commerciaux de qualité en banlieue et dans l’est de la ville continuent d’afficher des loyers plus élevés, les coûts de construction et d’aménagement influant toujours sur les nouveaux projets.
- Les fondamentaux du commerce de détail sont demeurés solides. La demande est la plus forte pour les locaux de banlieue bien situés, en particulier de la part des commerces de proximité, des garderies, de la restauration rapide, des pharmacies et des locataires axés sur les services.
- La croissance de l’est de Saskatoon s’est poursuivie, l’activité se concentrant autour de Brighton, de Rosewood, d’Aspen Ridge et des pôles de banlieue environnants. Les nouveaux projets résidentiels et commerciaux dans chacun de ces secteurs clés devraient favoriser l’implantation de services de détail additionnels et contribuer à répondre à la demande dans le secteur.



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

Loyers nets demandés (le pi²)

FORMAT	FOURCHETTE	△ 6 mois
Centres commerciaux régionaux	55 \$ - 95 \$	◀▶
Mégacentres	32 \$ - 34 \$	◀▶
Centres communautaires intérieurs	22 \$ - 26 \$	◀▶
Centres communautaires à ciel ouvert	34 \$ - 36 \$	◀▶
Centres de voisinage	30 \$ - 34 \$	◀▶
Établissements de proximité/ centres commerciaux linéaires	26 \$ - 30 \$	◀▶
Complexe polyvalent - en zone urbaine	30 \$ - 38 \$	◀▶
Complexe polyvalent - en banlieue	26 \$ - 32 \$	◀▶

GRANDES ZONES URBAINES

8 ^e rue E	32 \$ - 42 \$	◀▶
22 ^e rue O	18 \$ - 26 \$	◀▶

[Voir l'ensemble des périmètres](#)



Fourchette des loyers (le pi²)



Résumé

Tendances chez les occupants

Sommaire des marchés

Victoria

Vancouver

Calgary

Edmonton

Saskatoon

Winnipeg

Kitchener-Waterloo

Toronto

Ottawa

Montréal

Québec

Halifax

Grands périmètres urbains

Glossaire

Winnipeg

- Qualico a entrepris les travaux d’agrandissement de Sage Creek Village, dans le sud-est de Winnipeg. Le projet a déjà attiré une épicerie d’envergure nationale et un centre de conditionnement physique comme locataires phares, la prise de possession étant prévue pour la fin de 2027.
- Winnipeg connaît une reprise des projets de construction de commerces de détail, la demande des locataires demeurant forte. Les enseignes qui souhaitent faire leur entrée sur le marché recherchent des locaux modernes et très visibles, dont l’offre est faible dans la ville.
- United Equities aménage un site à usage mixte juste au nord des limites de la ville, dans la municipalité rurale de West St. Paul. Attirant déjà une clientèle régionale grâce à un McDonald’s en exploitation, le site verra son statut consolidé par l’arrivée prochaine d’un Costco d’environ 162 000 pi².



Paul Kornelsen

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

Loyers nets demandés (le pi²)

FORMAT	FOURCHETTE	△ 6 mois
Centres commerciaux régionaux	40 \$ - 54 \$	◀▶
Mégacentres	34 \$ - 46 \$	▲
Centres communautaires intérieurs	20 \$ - 32 \$	▲
Centres communautaires à ciel ouvert	20 \$ - 34 \$	▲
Centres de voisinage	22 \$ - 32 \$	◀▶
Établissements de proximité/ centres commerciaux linéaires	18 \$ - 32 \$	▲
Complexe polyvalent - en zone urbaine	12 \$ - 30 \$	◀▶

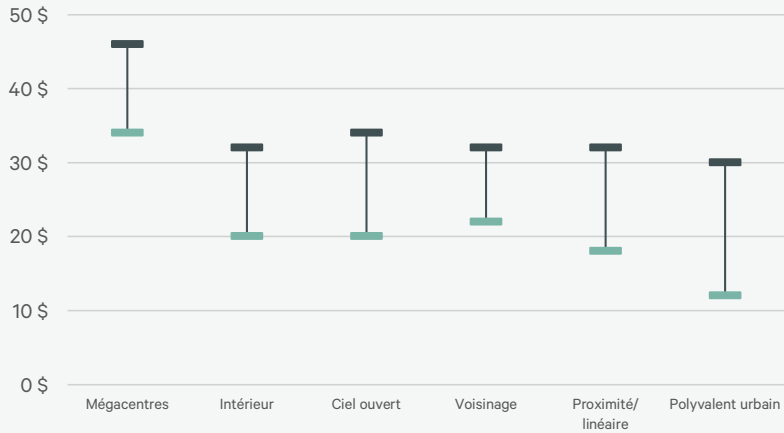
GRANDES ZONES URBAINES

Chemin Academy	22 \$ - 34 \$	▲
Avenue Corydon	20 \$ - 30 \$	▲
Village Osborne	20 \$ - 28 \$	◀▶

[Voir l'ensemble des périmètres](#)



Fourchette des loyers (le pi²)



Résumé

Tendances chez les occupants

Sommaire des marchés

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

Kitchener-Waterloo

- Le conseil municipal de Waterloo a approuvé le zonage de trois nouvelles épiceries situées au 663, Erb Street West (Waterloo Commons), au 388, Phillip Street et au 200, Weber Street North. Au total, ces commerces pourraient ajouter jusqu'à 130 000 pi² de nouveaux locaux d'alimentation dans la ville.
- UNIQLO, la marque japonaise de prêt-à-porter, doit ouvrir un magasin au Conestoga Mall. Cette ouverture s'inscrit dans une expansion plus large du détaillant, qui prévoit ouvrir cinq magasins au Canada cet automne.
- L'absence de nouveaux projets de commerce de détail maintient les loyers stables. La demande actuelle provient quant à elle d'usages commerciaux axés sur les services, notamment les pharmacies et les cliniques médicales, le conditionnement physique et les loisirs, ainsi que les services à la personne.



Mel de Oliveira
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

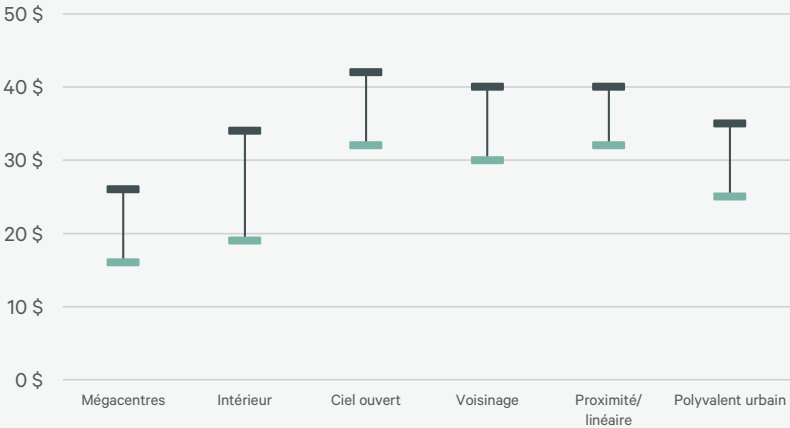
Village Belmont ¹	25 \$ - 40 \$	◀▶
Haute-ville de Waterloo ²	22 \$ - 37 \$	◀▶
Centre-ville de Kitchener ³	19 \$ - 35 \$	◀▶

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

[Voir l'ensemble des périmètres](#)



Fourchette des loyers (le pi²)



Résumé

Tendances chez les occupants

Sommaire des marchés

Victoria

Vancouver

Calgary

Edmonton

Saskatoon

Winnipeg

Kitchener-Waterloo

Toronto

Ottawa

Montréal

Québec

Halifax

Grands périmètres urbains

Glossaire

Toronto

- Le centre-ville de Toronto profite du raffermissement du marché des bureaux, la hausse des taux de retour au bureau stimulant l’achalandage piétonnier en semaine ainsi que la demande de locaux destinés à la restauration et aux commerces de services.
- Le détaillant d’ameublement de luxe RH s’apprête à ouvrir ses portes à l’angle de Bloor Street West et d’Avenue Road, dans l’ancien magasin phare de Club Monaco. Il s’agira de son troisième magasin au Canada.
- Les marques d’athléclic façonnent de plus en plus l’identité du Mink Mile. À mesure que la disponibilité se resserre sur Bloor Street West, l’attention se tourne vers les rues avoisinantes de Yorkville et d’Ossington.
- L’agrandissement de l’aile de luxe du centre commercial Yorkdale continue d’accueillir de nouveaux locataires, consolidant son statut de destination de choix pour les marques internationales haut de gamme. Parmi les ouvertures de magasins phares figurent Dior, Moncler, Tom Ford et Saint Laurent, et Gucci devrait suivre.



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

Loyers 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	30 \$ - 35 \$	◄►
Complexe polyvalent - en zone urbaine	45 \$ - 75 \$	▲
Complexe polyvalent - en banlieue	30 \$ - 50 \$	▲

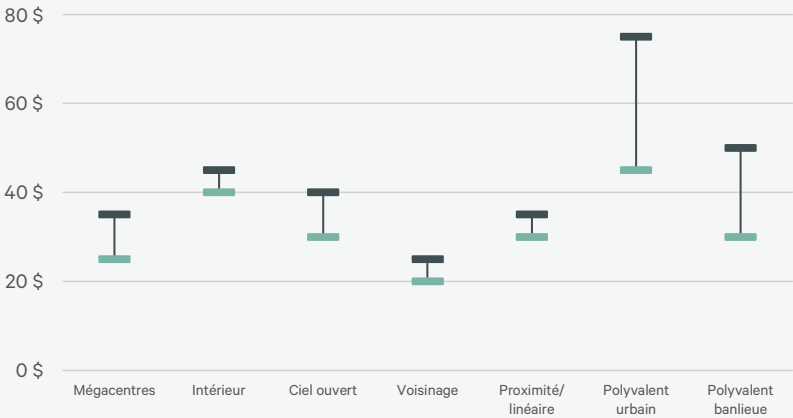
GRANDES ZONES URBAINES

Bloor-Yorkville	200 \$ - 275 \$	▼
Rue Yonge	70 \$ - 125 \$	◄►
Rue King O	75 \$ - 125 \$	▼
Rue Queen O	75 \$ - 90 \$	▼
Avenue Ossington	65 \$ - 90 \$	▲

[Voir l'ensemble des périmètres](#)



Fourchette des loyers (le pi²)



Résumé

Tendances chez les occupants

Sommaire des marchés

Victoria

Vancouver

Calgary

Edmonton

Saskatoon

Winnipeg

Kitchener-Waterloo

Toronto

Ottawa

Montréal

Québec

Halifax

Grands périmètres urbains

Glossaire

Ottawa

- Le marché de détail d’Ottawa est polarisé : les locaux offerts en banlieue demeurent rares et très convoités, tandis que le taux d’inoccupation reste élevé au centre-ville. Malgré une hausse des demandes de renseignements de la part de locataires concernant le centre-ville et le marché By, l’activité transactionnelle demeure marquée par l’attentisme, beaucoup préférant attendre de voir si la stratégie de retour au bureau du gouvernement fédéral portera ses fruits.
- Ottawa connaît une demande croissante pour de grands locaux de 10 000 à 30 000 pi². Les transactions, bien qu’elles soient plus longues à conclure, concernent principalement des cliniques médicales, des lieux de divertissement et des entreprises de services, ce qui reflète un intérêt accru des consommateurs pour les usages expérientiels et spécialisés.
- De nouveaux projets de commerce de détail sont à l’étude, principalement dans le sud d’Ottawa. Les promoteurs accordent toutefois la priorité aux projets résidentiels, reléguant l’expansion commerciale au second plan.



Jamie Boyce

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

Loyers nets demandés (le pi²)

FORMAT	FOURCHETTE	△ 6 mois
Centres commerciaux régionaux	75 \$ - 110 \$	◄►
Mégacentres	35 \$ - 60 \$	▲
Centres communautaires intérieurs	45 \$ - 55 \$	◄►
Centres communautaires à ciel ouvert	45 \$ - 60 \$	◄►
Centres de voisinage	35 \$ - 55 \$	▼
Établissements de proximité/ centres commerciaux linéaires	45 \$ - 60 \$	◄►
Complexe polyvalent - en zone urbaine	40 \$ - 55 \$	◄►

GRANDES ZONES URBAINES

Glebe (rue Bank)	40 \$ - 55 \$	◄►
Marché By	25 \$ - 45 \$	▼
Westboro (chemin Richmond)	40 \$ - 55 \$	◄►

[Voir l'ensemble des périmètres](#)



Fourchette des loyers (le pi²)



Résumé

Tendances chez les occupants

Sommaire des marchés

Victoria

Vancouver

Calgary

Edmonton

Saskatoon

Winnipeg

Kitchener-Waterloo

Toronto

Ottawa

Montréal

Québec

Halifax

Grands périmètres urbains

Glossaire

Montréal

- Le marché fait preuve d’une résilience généralisée, mais sous des formes distinctes. Les pôles de banlieue profitent d’une disponibilité à un creux historique, en particulier pour les locaux de qualité. L’activité du centre-ville, quant à elle, est portée par le commerce de détail expérientiel.
- Le projet de revitalisation de la rue Sainte-Catherine Ouest continue d’influencer l’un des corridors commerciaux les plus tendus de Montréal. Les déménagements de magasins phares et la demande soutenue des détaillants nationaux et internationaux se concentrent à l’extérieur des zones de rénovation en cours, ce qui limite le nombre d’options de location.
- La prochaine phase de la revitalisation de la rue Sainte-Catherine se déplacera vers l’ouest en septembre. Cette initiative permettra de remplacer les infrastructures vieillissantes et de verdir et bonifier les aires piétonnes, tout en renforçant la sécurité et en fluidifiant la circulation.



Bryan Greenberg
Vice-président associé
[courriel](#) | [profil](#)

Loyers nets demandés (le pi²)

FORMAT	FOURCHETTE	△ 6 mois
Centres commerciaux régionaux	100 \$ - 120 \$	◀▶
Mégacentres	40 \$ - 55 \$	◀▶
Centres communautaires intérieurs	20 \$ - 35 \$	◀▶
Centres communautaires à ciel ouvert	25 \$ - 40 \$	◀▶
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 \$	◀▶

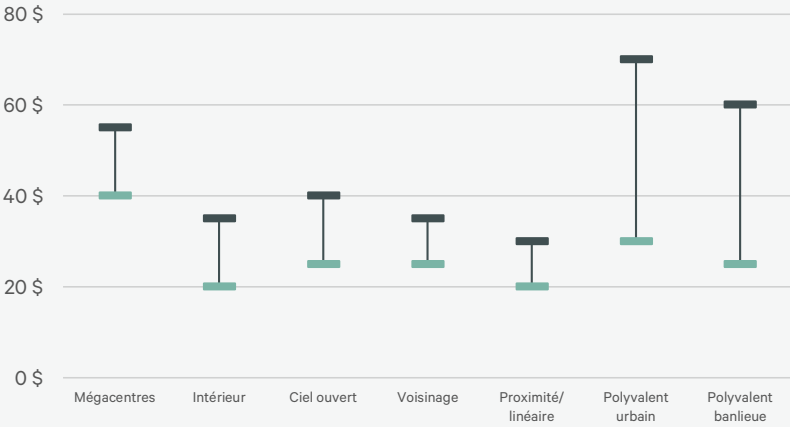
GRANDES ZONES URBAINES

Rue Sainte-Catherine O	135 \$ - 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)



Résumé

Tendances chez les occupants

Sommaire des marchés

Victoria

Vancouver

Calgary

Edmonton

Saskatoon

Winnipeg

Kitchener-Waterloo

Toronto

Ottawa

Montréal

Québec

Halifax

Grands périmètres urbains

Glossaire

Québec

- L'activité d'investissement demeure stable à Québec, en particulier pour les propriétés commerciales pourvues d'une épicerie et offrant des services essentiels.
- L'offre nouvelle a été extrêmement limitée dans la ville, ce qui se traduit par un faible taux d'inoccupation. Cette situation exerce une pression à la hausse sur les loyers.
- La superficie commerciale totale par habitant suit une tendance à la baisse dans la région depuis 2018, l'offre ne progressant pas au même rythme que la population. Il en résulte une rentabilité accrue, puisque les dépenses d'une population plus nombreuse se répartissent entre un nombre plus restreint de commerces.



Patrick Soucy
Vice-président exécutif
[courriel](#) | [profil](#)

Loyers nets demandés (le pi²)

FORMAT	FOURCHETTE	△ 6 mois
Centres commerciaux régionaux	45 \$ - 75 \$	◀▶
Mégacentres	20 \$ - 35 \$	◀▶
Centres communautaires intérieurs	15 \$ - 20 \$	◀▶
Centres communautaires à ciel ouvert	15 \$ - 25 \$	◀▶
Centres de voisinage	20 \$ - 25 \$	▲
Établissements de proximité/centres commerciaux linéaires	15 \$ - 30 \$	▲
Complexe polyvalent - en zone urbaine	20 \$ - 45 \$	▲

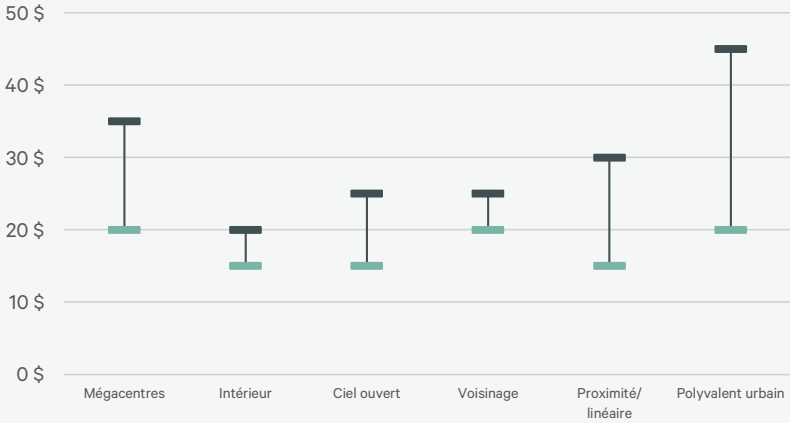
GRANDES ZONES URBAINES

Rue Saint-Jean	35 \$ - 75 \$	◀▶
Avenue Cartier	25 \$ - 40 \$	◀▶
Rue Saint-Joseph Est	17 \$ - 35 \$	◀▶

[Voir l'ensemble des périmètres](#)



Fourchette des loyers (le pi²)



Résumé

Tendances chez les occupants

Sommaire des marchés

Victoria

Vancouver

Calgary

Edmonton

Saskatoon

Winnipeg

Kitchener-Waterloo

Toronto

Ottawa

Montréal

Québec

Halifax

Grands périmètres urbains

Glossaire

Halifax

- Le marché de détail d’Halifax est l’un des plus solides du Canada atlantique, porté par une forte croissance démographique et une clientèle stable. Le taux d’inoccupation demeure faible dans la plupart des grands pôles commerciaux, et les locaux bien situés se louent rapidement, ce qui crée un environnement concurrentiel.
- Les détaillants continuent de privilégier les emplacements très visibles, l’activité provenant surtout de la restauration rapide. Au cours des six derniers mois, on a observé une demande accrue des détaillants nationaux pour les centres commerciaux et les artères de premier plan.
- Les détaillants et les restaurateurs locaux recherchent des locaux dans les quartiers résidentiels densément peuplés, la congestion routière alimentant la demande d’emplacements commerciaux plus près du domicile des consommateurs.



Mathew Houston

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

Loyers nets demandés (le pi²)

FORMAT	FOURCHETTE	△ 6 mois
Centres commerciaux régionaux	70 \$ - 90 \$	▲
Mégacentres	35 \$ - 40 \$	◄►
Centres communautaires intérieurs	20 \$ - 22 \$	◄►
Centres communautaires à ciel ouvert	24 \$ - 28 \$	◄►
Centres de voisinage	30 \$ - 36 \$	◄►
Établissements de proximité/ centres commerciaux linéaires	28 \$ - 30 \$	◄►
Complexe polyvalent - en zone urbaine	35 \$ - 40 \$	▲
Complexe polyvalent - en banlieue	25 \$ - 28 \$	▲

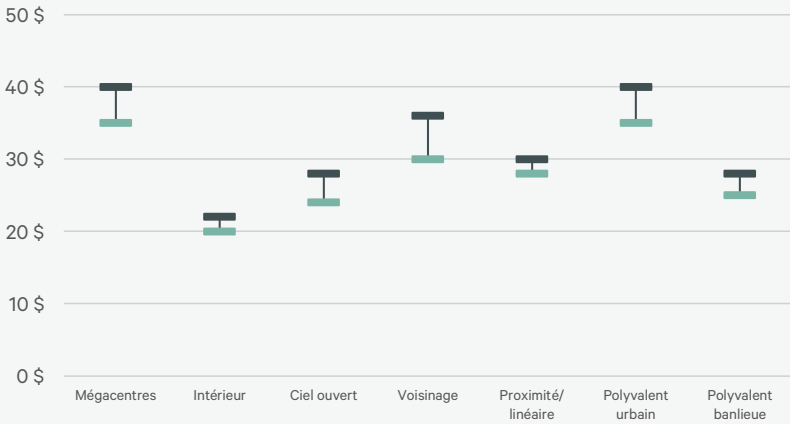
GRANDES ZONES URBAINES

Chemin Spring Garden	75 \$ - 85 \$	◄►
Chemin Quinpool	38 \$ - 40 \$	◄►

[Voir l'ensemble des périmètres](#)



Fourchette des loyers (le pi²)



Résumé
Tendances chez les occupants
Sommaire des marchés
Victoria
Vancouver
Calgary
Edmonton
Saskatoon
Winnipeg
Kitchener-Waterloo
Toronto
Ottawa
Montréal
Québec
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 Corydon	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

Québec

Rue Saint-Jean	Avenue De Salaberry - Boulevard Honoré-Mercier
Avenue Cartier	Chemin Sainte-Foy - Route 175
Rue Saint-Joseph Est	Boulevard Langelier - Boulevard Honoré-Mercier

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*

Halifax

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

Résumé
Tendances chez les occupants
Sommaire des marchés
Victoria
Vancouver
Calgary
Edmonton
Saskatoon
Winnipeg
Kitchener-Waterloo
Toronto
Ottawa
Montréal
Québec
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 compte normalement au moins deux locataires de grande surface, généralement 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.

Complexe polyvalent : Immeuble regroupant plusieurs usages, conçu et aménagé comme un ensemble cohérent, dont les locaux commerciaux occupent tout ou partie du basilaire, sous des espaces destinés à d’autres usages (résidentiel, bureaux ou hôtel) ou à côté de ceux-ci. En milieu urbain, ce type d’immeuble peut présenter des caractéristiques semblables à celles d’un centre commercial régional, notamment une vaste gamme de biens et de services.

Grands périmètres urbains : 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

Premier associé des ventes,
Edmonton
Matthew.Hanson@cbre.com

Ben Kelley

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

Paul Kornelsen

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

Mel de Oliveira

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

Patrick Soucy

Vice-président exécutif,
Québec
Patrick.Soucy@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