

# Montréal, QC



## En bref

**34,22 \$**

loyer brut moyen  
au pied carré  
Centre-ville de Montréal

**13,8 %**

taux de disponibilité total  
toutes catégories d'actifs  
Grand Montréal

**2,0 %**

disponibilité en sous-location  
toutes catégories d'actifs  
Grand Montréal

**-1,2**

million de pieds carrés  
absorption annuelle  
Centre-ville de Montréal

Alors que la majorité des employés de bureaux travaille à domicile depuis près d'un an, l'émergence du travail flexible a ouvert un débat quant à la nature de ce que tous appellent maintenant la *nouvelle normalité*, à savoir si les changements entraînés par la pandémie sont cycliques ou structurels. Entre temps, malgré les efforts admirables déployés par les propriétaires, les gestionnaires immobiliers et les employeurs pour offrir des milieux de travail sécuritaires, le retour au bureau a été plus lent que prévu, entravé par la deuxième vague de la pandémie et les mesures de confinement plus sévères qui ont été mises en place en fin d'année au Québec.

Suite au déconfinement des bureaux à 25 % en juillet 2020, un faible pourcentage des employés était retourné au bureau, freiné par les préoccupations des employés en matière de santé et de bien-être, principalement en ce qui concerne le transport en commun et les difficultés liées à la construction au centre-ville de Montréal, où les chantiers rendent les déplacements et la distanciation sociale difficiles. Depuis la mise en place de mesures de confinement plus sévères à la fin de 2020, c'est de nouveau le calme plat

dans les tours de bureaux, alors que le télétravail est obligatoire pour les employés de bureaux, à l'exception des travailleurs dont la présence est jugée nécessaire.

Par chance, la plupart des marchés du Canada sont entrés en pandémie avec des facteurs économiques fondamentaux solides, de faibles taux de disponibilité, et des taux d'inoccupation encore plus bas, certains particulièrement serrés comme à Vancouver et à Toronto. Dans le Grand Montréal, le taux d'inoccupation avait continuellement fléchi au cours des dernières années, pour atteindre 9,6 % à la fin de 2019, alors que 9,9 millions de pieds carrés étaient vacants. Du côté de l'espace disponible, même son de cloche : après avoir oscillé entre les 13 % et 14 % pendant plusieurs trimestres consécutifs, le taux de disponibilité avait finalement chuté au début de 2020 pour atteindre sa valeur la plus faible des sept dernières années.

Nous l'ignorions à l'époque, mais ces conditions favorables auraient pour effet de contrecarrer les premières incidences de la pandémie, jusqu'à un certain point.

## En construction

# 3,83

millions de pieds carrés  
en construction  
**Grand Montréal**  
16 édifices

# 3,07

million de pieds carrés  
en construction  
**Catégorie A**  
**Grand Montréal**  
8 édifices

# 1,47

million de pieds carrés  
en construction  
**Centre-ville de Montréal**  
3 édifices



À mesure que les entreprises ont revu leurs stratégies d'occupation, la disponibilité a augmenté de façon exponentielle dans la plupart des marchés canadiens. Alors que beaucoup de grandes entreprises sont toujours en train d'évaluer leurs options quant à leurs bureaux, ce sont majoritairement les petites et moyennes entreprises qui ont agi le plus rapidement en cours d'année en remettant leurs espaces sur le marché. Il faut toutefois s'attendre à ce que les grands joueurs annoncent leurs décisions en 2021 : alors que certaines pourraient opter pour le *status quo*, il faut s'attendre à ce que d'autres revoient drastiquement leur stratégie d'occupation, remettant encore plus de pieds carrés sur le marché, approfondissant ainsi l'impact majeur de la pandémie.

Dans le Grand Montréal, le taux de disponibilité total, toutes catégories d'actif confondues, est passé de 11,5 % au quatrième trimestre de 2019 à 13,8 % un an plus tard, ce qui représente une superficie disponible totale de 14,5 millions de pieds carrés (mpi<sup>2</sup>). La disponibilité avait chuté à 10,8 % à la fin du premier trimestre 2020, soit son point le plus bas depuis 2013, mais les incidences de la pandémie et des confinements associés se faisant graduellement ressentir en cours d'année, la disponibilité totale a augmenté de près de 28 % entre la fin mars et la fin décembre 2020.

Du point de vue de la disponibilité en sous-location dans le Grand Montréal, la disponibilité est passée de 1,2 % au quatrième trimestre de 2019 à 2,0 % à la fin de 2020, ce qui représente une superficie totale en sous-location de plus de 2 mpi<sup>2</sup>. Ici encore, la superficie disponible en sous-location avait chuté en début d'année, oscillant entre 0,9 et 1,0 % de l'inventaire entre le premier et le deuxième trimestre. Depuis la fin du mois de juin 2020 seulement, la superficie en sous-location dans le Grand Montréal a explosé, passant de 959 601 pi<sup>2</sup> à 2 069 417 pi<sup>2</sup> à la fin de décembre 2020, ce qui représente une hausse vertigineuse de 115 %.

Au centre-ville de Montréal, le début de 2020 s'annonçait bien : le taux de disponibilité atteignait 8,8 % à la fin

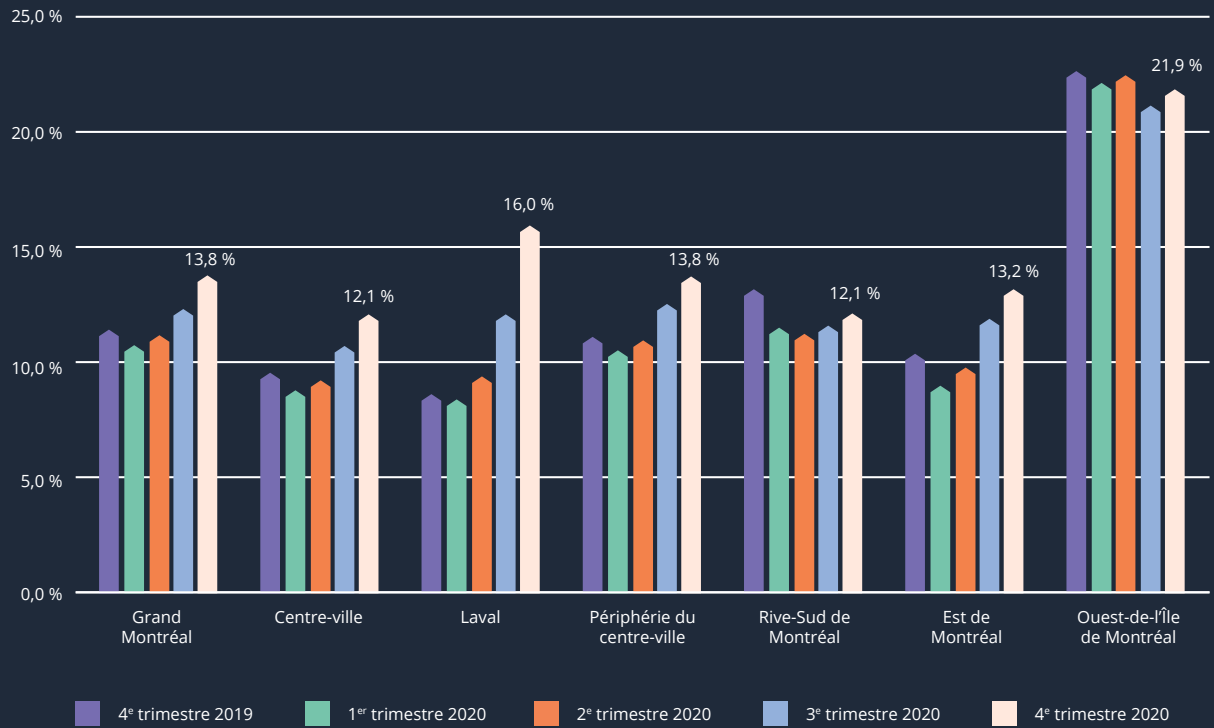
du premier trimestre, après avoir atteint 9,6 % à la fin de 2019. À la fin du quatrième trimestre de 2020, près de 6,5 mpi<sup>2</sup> étaient disponibles au centre-ville, soit un taux de disponibilité total de 12,1 %. Entre la fin 2019 et la fin 2020, la disponibilité en sous-location au centre-ville a plus que doublé, passant de 369 663 pi<sup>2</sup> à 853 032 pi<sup>2</sup>, amenant le taux de disponibilité en sous-location de 0,7 % à 1,6 %.

Règle générale, la disponibilité a augmenté dans la plupart des marchés secondaires en cours d'année. Le marché de Laval a vu son taux de disponibilité presque doubler, celui-ci se situant à 8,6 % à la fin de 2019 et terminant l'année 2020 à 16,0 %, alors que près de 695 000 pieds carrés étaient disponibles. Selon les données recensées, plus de 45 000 pi<sup>2</sup> de cette superficie étaient disponibles en sous-location, alors qu'à peine une poignée de pieds carrés cherchaient un sous-locataire 12 mois auparavant.

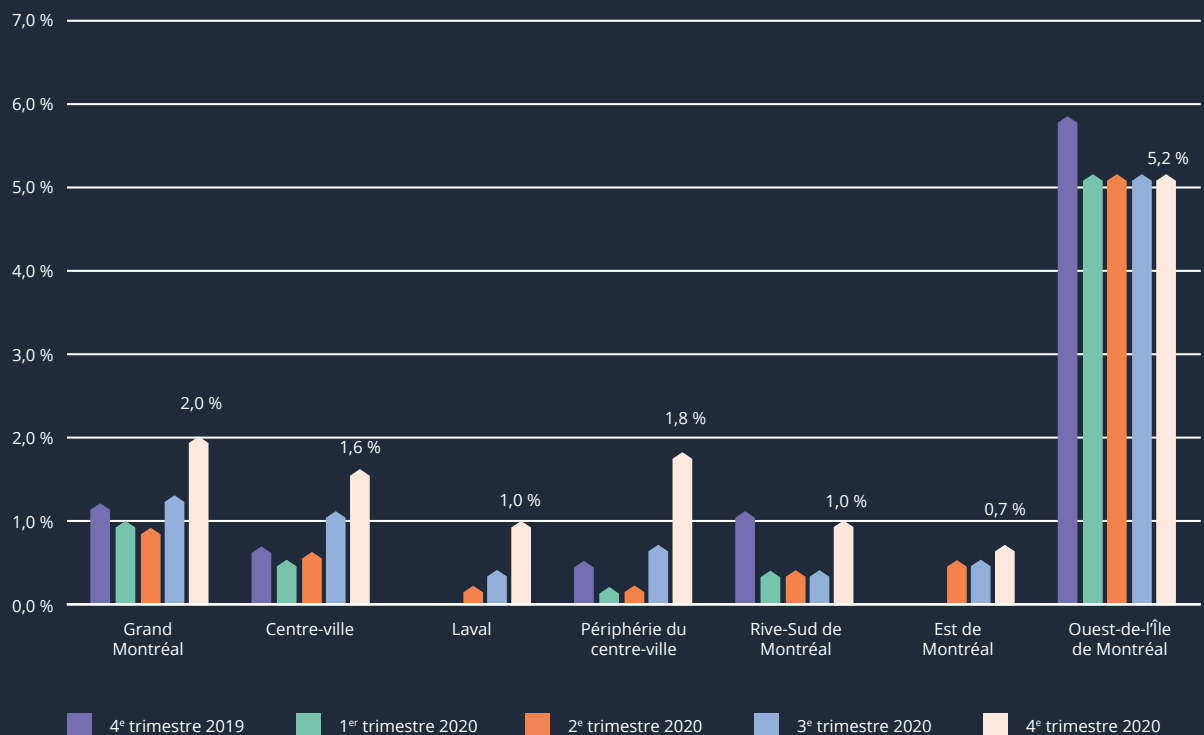
Plusieurs s'entendent pour dire que la banlieue n'a pas été aussi lourdement touchée par la pandémie, et bien que ce ne soit pas le cas à Laval, le marché de la Rive-Sud de Montréal a su bien tirer son épingle du jeu en cours d'année. Le taux de disponibilité total y est passé de 13,2 % à 12,1 % entre décembre 2019 et décembre 2020, après avoir chuté à 11,3 % à la fin juin, ce qui a contribué à atténuer l'augmentation généralisée observée au cours des deux derniers trimestres. La disponibilité en sous-location de la Rive-Sud a également fléchi d'année en année, passant de 1,1 % à 1,0 % à la fin 2020, mais il faut encore une fois noter que ce taux oscillait autour de 0,4 % pendant les trois premiers trimestres de l'année.

C'est l'est de la Rive-Sud qui a enregistré la disponibilité la plus faible, l'ouest de la Rive-Sud étant toujours aux prises avec des taux plus élevés, notamment dans les environs de Solar Uniquartier et du Quartier DIX30. Malgré cela, le marché de l'ouest de la Rive-Sud a tout de même vu une diminution de la disponibilité à mesure que les produits livrés au cours des dernières années trouvaient preneur.

## DISPONIBILITÉ TOTALE, GRAND MONTRÉAL



## DISPONIBILITÉ EN SOUS-LOCATION, GRAND MONTRÉAL



## Nouvelles stratégies

Alors que la cadence transactionnelle a drastiquement ralenti en cours d'année et que les nouveaux baux se sont faits plus rares, certaines entreprises n'ont pas mis leurs plans d'occupation sur la glace et ont saisi l'opportunité pour repenser leurs espaces de bureaux tout en s'adaptant à la nouvelle réalité. Alors que les employeurs sont forcés d'admettre que la pandémie aura imposé de nouvelles façons de travailler, la flexibilité est devenue la pierre angulaire des stratégies d'occupation des entreprises.

C'est le cas de la société SAP Canada, qui vient d'annoncer la conclusion d'une entente de location pour 66 000 pi<sup>2</sup> d'espace au 5 Place Ville Marie. Ce faisant, l'entreprise compte répondre aux nouvelles attentes de ses employés relativement à leur milieu de travail et à leurs attentes en matière de flexibilité.

SAP Canada viendra ainsi rejoindre Marsh, Mercer et Oliver Wyman à la Place Ville-Marie, les trois entités de Marsh & McLennan ayant aussi annoncé au quatrième trimestre avoir choisi d'installer leurs sièges sociaux montréalais dans 50 947 pi<sup>2</sup> aux 15<sup>e</sup> et 16<sup>e</sup> étages du 1, Place Ville Marie à l'été 2021. Moins spacieux que leurs espaces au 1981, avenue McGill College, les nouveaux bureaux seront entièrement conçus pour offrir une plus grande flexibilité, dans des espaces qui favoriseront la collaboration et l'innovation pour les 400 employés des trois entreprises.

Certains modèles traditionnels de milieu de travail pourraient toutefois se faire plus rares à la fin de la pandémie. Les stratégies d'occupation pourraient commencer à passer d'un modèle central à une structure en étoile ou à des réseaux de satellites favorisant l'optimisation de l'empreinte et de l'expérience humaine, organisés autour d'un lieu central où certains employés travailleraient à temps plein favorisant certains aspects de l'entreprise comme la culture, la collaboration et l'engagement. Les branches seraient des espaces flexibles ou à domicile, à temps plein ou partiel. La question qui aura une incidence sur la demande est de savoir si les locataires auront besoin de plus, de moins ou du même nombre de bureaux.

## Qu'en pensent les propriétaires?

Alors que le marché continue d'évoluer et de subir les effets secondaires de la pandémie et de la réduction de l'activité économique, l'incertitude et le risque accru poussent plusieurs occupants à retarder la mise en œuvre de leurs stratégies d'occupation. Pour les propriétaires de bureaux, l'année 2020 a certainement amené son lot d'apprentissages.

Avec plus de 5,3 mpi<sup>2</sup> de bureaux à son actif, le **Groupe Petra** est l'un des plus grands joueurs de l'immobilier commercial au Québec. Pour **Isabelle Héroux**, vice-présidente, location chez Groupe Petra, la pandémie a d'abord mis en lumière l'importance de maintenir des relations solides avec toutes les parties prenantes.

« Pour nous, l'année 2020 en fut une de prise de conscience majeure, tant sur notre industrie que les relations que nous entretenons avec nos locataires et nos partenaires », explique Isabelle. « Groupe Petra a toujours privilégié une relation de proximité avec ses clients et partenaires. Dans un contexte de pandémie, il est devenu impératif de resserrer davantage les liens qui nous unissent. Le support, l'écoute et la bienveillance auprès de nos partenaires ont été cruciales. »

La pandémie n'a pas freiné les projets du Groupe Petra, qui a maintenu les stratégies d'investissement de son portefeuille et ses projets de modernisation de certains immeubles clés. « Bien que l'apparition du télétravail influence les stratégies de gestion des ressources humaines de toutes les entreprises, nous croyons primordial d'investir dans nos propriétés et de nous adapter aux nouvelles tendances », explique Isabelle.

« Nous bénéficions d'une répartition géographique et d'une diversité d'actifs dans notre portefeuille qui nous permet d'atteindre un équilibre sain. Si certaines catégories de locataires réfléchissent à l'utilisation de leurs espaces, d'autres sont en expansion et souhaitent diversifier leurs emplacements. Le marché offre toujours des opportunités en ce sens, et il nous faut être attentifs. »

« Nous entamons l'année 2021 avec une confiance empreinte d'une dose de prudence. Nous sommes passionnés par notre métier et par l'immobilier. Nos valeurs d'écoute et de flexibilité demeureront des atouts en cette année de transition vers une nouvelle réalité, tandis que les prochains mois seront déterminants face à la lecture des entreprises sur le télétravail. Nous accompagnerons nos clients dans les stratégies de retour au bureau et de solutions communes pour soutenir leurs enjeux. Montréal a toujours su rebondir et saisir les opportunités. 2021 ne fera pas exception. »

**Isabelle Héroux**

Vice-présidente, Location, Groupe Petra



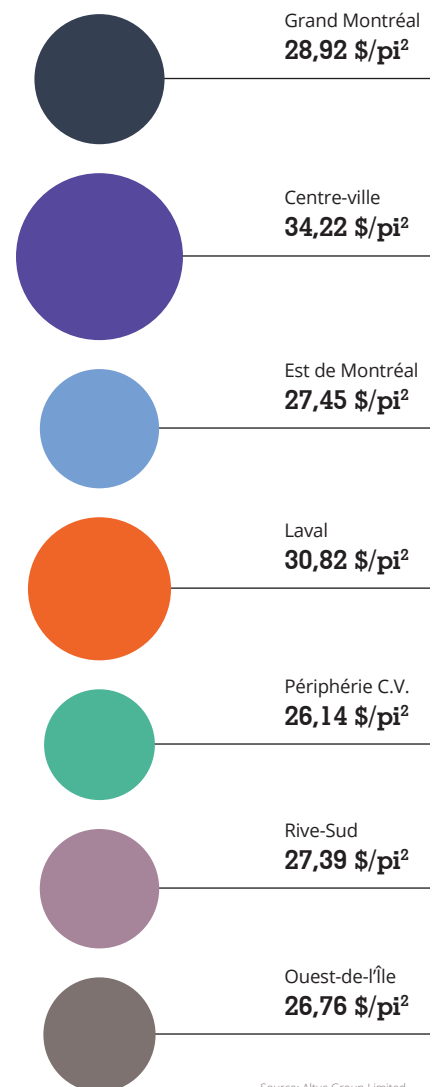
## Coûts d'occupation

Bien que nous nous attendions à observer une certaine diminution des loyers en réponse à la hausse de la disponibilité marquée des derniers mois, la pandémie n'aura pas eu l'impact escompté sur les coûts d'occupation jusqu'à présent. Cela pourrait toutefois changer au cours des prochains mois alors que l'augmentation de la disponibilité devrait poursuivre sa lancée et que de plus grands blocs d'espace se libèrent, faisant pencher la balance en faveur des locataires et en forçant les propriétaires à ajuster leurs prix.

Les loyers bruts moyens pour toutes les catégories d'actifs sont demeurés relativement stables dans le Grand Montréal. La moyenne s'est fixée à 28,92 \$ / pied carré (\$/pi<sup>2</sup>) à la fin du quatrième trimestre de 2020, alors qu'elle affichait 28,63 \$/pi<sup>2</sup> douze mois auparavant, les loyers demandés et les loyers additionnels moyens n'ayant pas beaucoup fluctué en cours d'année. Les loyers bruts moyens des immeubles de catégorie A du Grand Montréal ont légèrement fléchi entre le quatrième trimestre de 2019 et la fin de l'année 2020, passant de 34,73 \$/pi<sup>2</sup> à 33,64 \$/pi<sup>2</sup>.

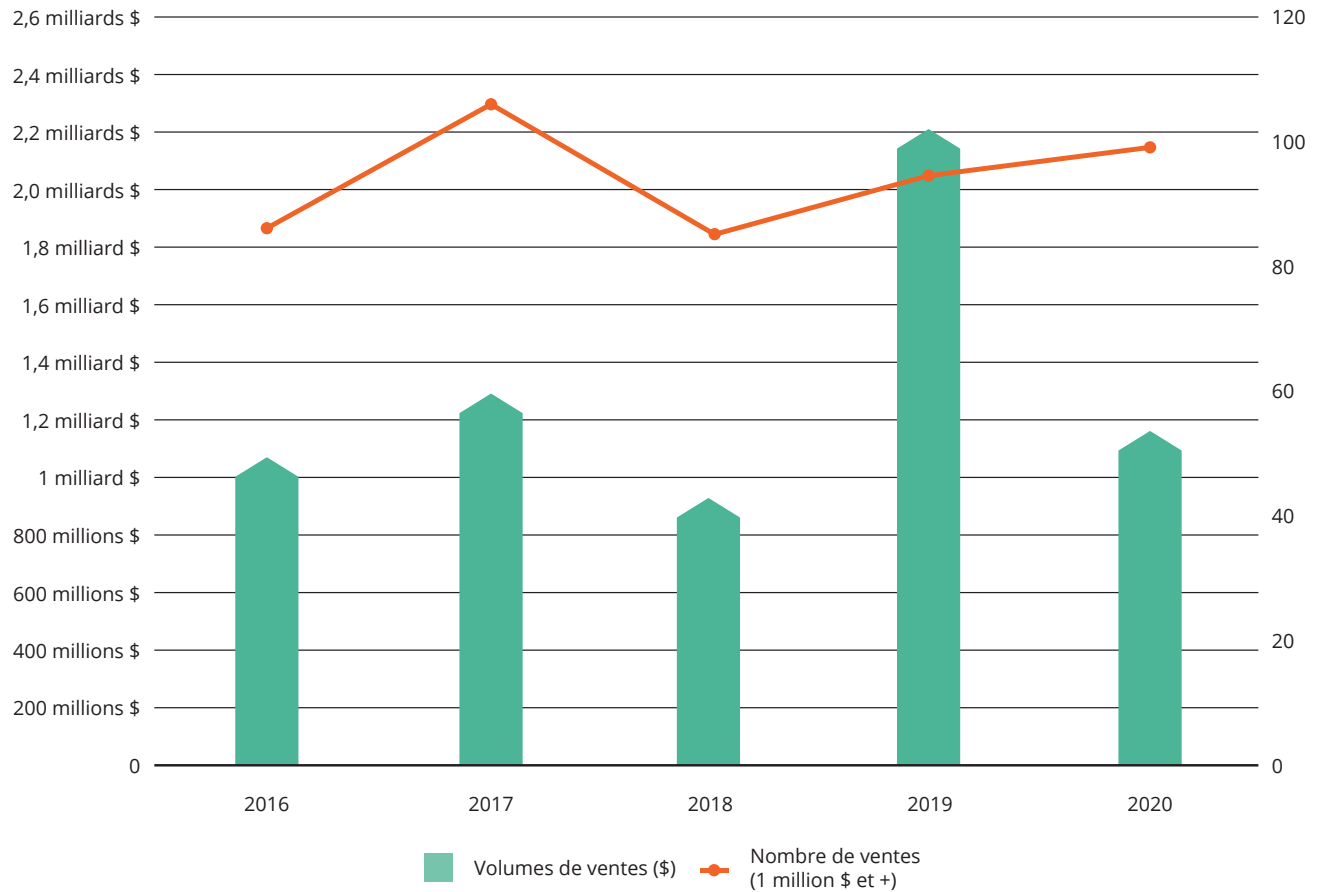
Au centre-ville, les loyers bruts moyens n'ont pas énormément varié au cours de la dernière année. Ceux-ci sont passés de 34,58 \$/pi<sup>2</sup> au quatrième trimestre de 2019 à 34,22 \$/pi<sup>2</sup> à la fin de 2020. Du côté des immeubles de catégorie A du centre-ville, les loyers bruts ont affiché une hausse plus marquée, moyennant 46,78 \$/pi<sup>2</sup> à la fin de 2020 alors qu'ils se situaient à 45,12 \$/pi<sup>2</sup> au quatrième trimestre de 2019. Les loyers bruts des immeubles de catégorie B du centre-ville ont aussi augmenté au cours des douze derniers mois, passant de 32,22 \$/pi<sup>2</sup> en début d'année à 33,44 \$/pi<sup>2</sup> à la fin de 2020.

Comme la disponibilité devrait maintenir sa hausse soutenue en 2021, les loyers demandés pourraient fléchir en cours d'année, mais les répercussions attendues sur les coûts d'occupation jusqu'à présent n'ont pas eu lieu, du moins dans le Grand Montréal. Si la situation se rétablit rapidement en cours d'année, les tendances actuelles pourraient donc se maintenir.



Source: Altus Group Limited

## VOLUMES DE VENTES, BUREAUX, 2016 À 2020



**2020**

Investissements en bref  
Bureaux  
Grand Montréal

**1,16 G \$**

Volumes de ventes totaux  
Bureaux  
Grand Montréal

**99**

Nombre de ventes total  
Bureaux, 1 million \$ et +  
Grand Montréal

**224,63 \$**

Prix moyen/ pied carré  
Bureaux  
Grand Montréal

**Disponibilité  
Grand Montréal**



14 500 558 pi<sup>2</sup>

**Coûts d'occupation  
Grand Montréal**



28,92 \$ / pi<sup>2</sup>

**Disponibilité  
Centre-ville**



6 445 859 pi<sup>2</sup>

**Absorption  
Centre-ville**



-1 261 050 pi<sup>2</sup>

## Investissements

La pandémie a entraîné une profonde bifurcation du marché national de l'immobilier commercial, tout en réduisant considérablement l'activité globale d'investissement en 2020. En raison du bras de fer qui se poursuit entre les politiques de travail à domicile et de retour au travail, les investisseurs généralement intéressés par les immeubles de bureaux ont été plus timides et ont préféré attendre avant d'agir, tandis que les actifs industriels et multi-résidentiels ont continué de retenir l'attention des investisseurs au Canada.

Dans le Grand Montréal, les volumes d'investissements totaux dans les édifices de bureaux ont largement surpassé les attentes, atteignant près de 1,16 milliard de dollars en 2020 selon les données recueillies au début du mois de février 2021. Ce faisant, les ventes de bureaux représentent 15,83 % du total des investissements de 2020, plaçant les bureaux en quatrième position derrière les ventes commerciales, multi-résidentielles et industrielles.

Il faut toutefois noter que l'année 2020 avait démarré en trombe en janvier, avec la vente du 747, Square Victoria (276 millions \$), du 1100, boulevard René-Lévesque Ouest (225 millions \$), du 1611, boulevard Crémazie Est (41 millions \$), du 511, Place d'Armes (25,5 millions \$) et du 1200, boulevard Chomedey à Laval (18,9 millions \$). À elles seules, ces cinq transactions représentent plus de la moitié du total des ventes de bureaux enregistrées en 2020.

Il faut aussi noter que dix des quinze plus importantes ventes de bureaux enregistrées en cours d'année ont eu lieu au cours des deux premiers trimestres de 2020, la plupart d'entre elles étant déjà bien entamées avant que la pandémie ne frappe.

### 5 PLUS IMPORTANTES VENTES DE 2020



Centre de commerce mondial de Montréal  
747, rue du Square Victoria, Montréal

**276** millions \$

Janvier 2020  
Acheteur : FPI Allied



1100, boulevard René-Lévesque O.  
Montréal

**225** millions \$

Janvier 2020  
Acheteur : Groupe Mach



1450, rue City-Councillors  
1435, rue Saint-Alexandre  
Montréal

**70,2** millions \$

Mars 2020  
Acheteur : Crestpoint/Crofton Moore



1611, boulevard Crémazie Est  
Montréal

**41** millions \$

Janvier 2020  
Acheteur : Société Galion



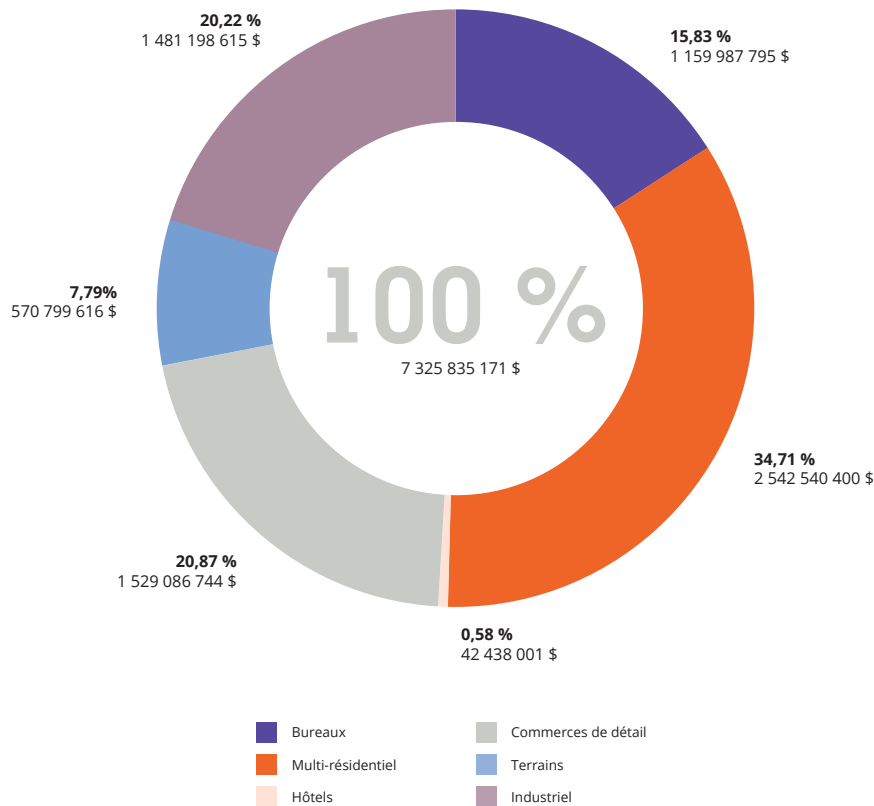
400, avenue Sainte-Croix  
Ville Saint-Laurent

**33,7** millions \$

Juin 2020  
Acheteur : Groupe Mach

Photo : Groupe Mach

## VOLUMES DE VENTES COMMERCIALES, 2020



Les derniers trimestres ont quant à eux été caractérisés par un nombre légèrement plus élevé de transactions, mais de plus petite taille, oscillant majoritairement entre 1 et 4 millions \$.

Bien que les marchés centraux aient généralement enregistré une hausse marquée en matière de disponibilité, les actifs de banlieue se sont montrés plus résilients, comme l'indiquent les conditions actuelles sur la Rive-Sud. Cela aura vraisemblablement pour effet de susciter l'intérêt des investisseurs au cours des prochains mois. De plus, les immeubles de bureaux en banlieue de Montréal pourraient devenir encore plus attrayants en 2021 si les grandes entreprises du centre-ville envisagent d'adopter un modèle d'affaires en étoile ou d'ouvrir des bureaux satellites, tandis que les employeurs sont attirés par la plus faible densité de ces secteurs et que les employés

profitent d'une plus grande proximité à leur lieu de résidence.

À la fin de décembre, le taux global d'actualisation (TGA) moyen des immeubles de bureaux de catégorie A du centre-ville est demeuré à 5,1 % pour le troisième trimestre consécutif, indiquant toutefois un prix moyen unitaire à 433 \$/pi<sup>2</sup>, ce qui représente une légère augmentation par rapport aux deux trimestres précédents. À pareille date en 2019, le TGA moyen des immeubles de bureaux de catégorie A du centre-ville était de l'ordre de 4,8 %, tandis que le prix moyen au pied carré atteignait 454 \$/pi<sup>2</sup>.

Le TGA des immeubles de bureaux de catégorie A en périphérie du centre-ville est passé de 5,7 % à 5,9 % entre la fin 2019 et la fin 2020 (après avoir diminué à 5,6 % au premier trimestre), tandis que les prix moyens ont chuté de 306,79 \$/pi<sup>2</sup> à 296,82 \$/pi<sup>2</sup>.

### Pour obtenir plus d'informations sur les conditions du marché :

David Major-Lapierre  
 Directeur principal,  
 Marketing et recherche  
 Avison Young  
 +1 514 905 5443  
 david.major@avisonyoung.com

### Contactez l'un de nos bureaux locaux :

**Centre-ville de Montréal**  
 Avison Young  
 1200, avenue McGill College  
 Bureau 2000  
 Montréal (Québec)  
 H3B 4G7

+1 514 940 5330

**Pointe-Claire**  
 Avison Young  
 1, avenue Holiday  
 Bureau 520, Tour Ouest  
 Pointe-Claire (Québec)  
 H9R 5N3

+1 514 940 5330

Services immobiliers commerciaux  
 Avison Young  
 Agence immobilière commerciale

# AVISON YOUNG

avisonyoung.com



© 2021 Services immobiliers commerciaux  
 Avison Young, Agence immobilière commerciale  
 Tous droits réservés.

Avis : Les informations contenues dans le présent rapport ont été obtenues auprès de sources que nous jugeons fiables et, bien que considérées comme correctes, ne sont pas garanties par Avison Young.