



# Rapport du marché des commerces de détail du centre-ville de Montréal

1<sup>er</sup> semestre 2024

**AVISON  
YOUNG**

# Résumé du marché des commerces de détail à Montréal

**12,65 %**

taux de disponibilité totale  
au S1 2024

**63,96 \$**

loyer net moyen demandé (par pi<sup>2</sup>)  
dans tous les corridors étudiés

**142,00 \$**

loyer net moyen demandé (par pi<sup>2</sup>)  
sur la rue **Sainte-Catherine Ouest**  
entre Guy et Robert-Bourassa

**83,21 \$**

loyer brut moyen demandé (par pi<sup>2</sup>)  
dans tous les corridors étudiés

**980**

Nombre total de vitrines  
dans tous les corridors étudiés  
au S1 2024

**124**

Nombre total de vitrines disponibles  
dans tous les corridors étudiés  
au S1 2024

# Tendances du marché à Montréal

L'activité commerciale dans le centre-ville de Montréal connaît une forte reprise, à mesure que les travailleurs retournent au bureau. Cette augmentation de la fréquentation a contribué à la revitalisation de destinations commerciales clés comme la rue Sainte-Catherine, le square Phillips et la ville souterraine.

Le secteur de la restauration a été le plus actif sur le plan de la location, alimenté par une forte demande de restaurants rapides haut de gamme, de restauration rapide et de restaurants traditionnels dans des zones à forte densité de population comme le quartier des affaires, en particulier autour de la Place Ville Marie.

Le secteur de l'habillement et les produits de luxe continuent de susciter de l'intérêt dans des rues réputées comme Sainte-Catherine et De La Montagne, mais aussi des centres commerciaux en vue comme le Centre Eaton.

Parallèlement au retour de la main-d'œuvre au bureau, la reprise au centre-ville de Montréal a été renforcée par l'augmentation du tourisme et des événements.

Des investissements majeurs, tels que la construction du REM, le nouveau métro léger, améliorent la connectivité avec le centre-ville de Montréal. Cela devrait continuer à attirer davantage de visiteurs des zones voisines et des banlieues.

Les commerçants profitent de cette conjoncture favorable pour investir dans des agrandissements, des rénovations et des boutiques éphémères, notamment le long de la rue Sainte-Catherine et du boulevard De Maisonneuve, qui connaissent une augmentation significative de leur fréquentation, et ce, malgré les importants travaux de réfection de la rue Sainte-Catherine Ouest.

Cette reprise de l'activité commerciale laisse entrevoir des perspectives prometteuses pour la poursuite de la croissance du centre-ville de Montréal.

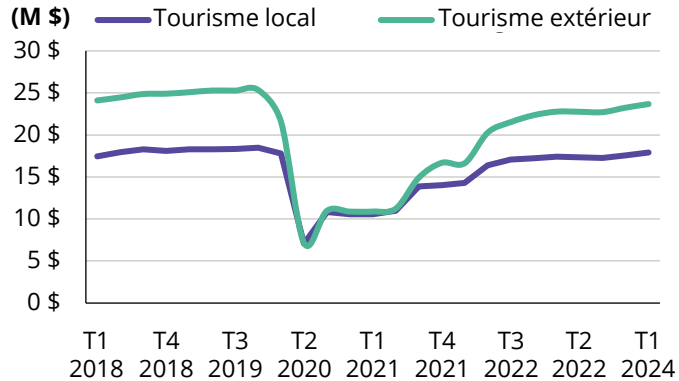
## Faits saillants

- Le nouveau complexe de luxe Royalmount a ouvert ses portes, le 5 septembre. Il rassemble marques haut de gamme, restaurants, et proposera des installations inédites, dont un aquarium, une fois les travaux terminés.
- Les ventes d'immeubles commerciaux à Montréal ont atteint 1,12 milliard de dollars au S1 2024, soit une hausse de 6,4 % par rapport à l'année dernière. Les services essentiels et les propriétés liées à l'alimentation sont en forte demande.
- Montréal a connu une forte augmentation du nombre de visiteurs au cours de ce semestre, avec une hausse de 5,8 % pour les voyageurs aériens et de 7 % pour l'ensemble du tourisme.

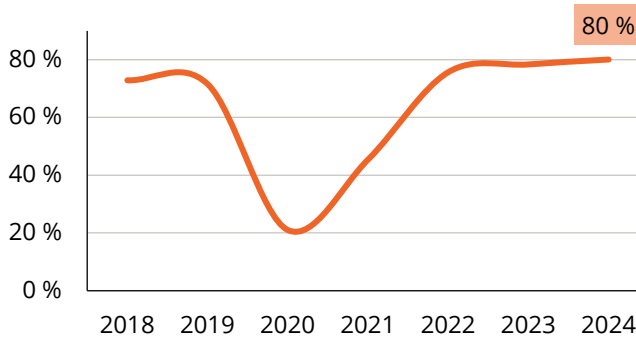


# Indicateurs du marché

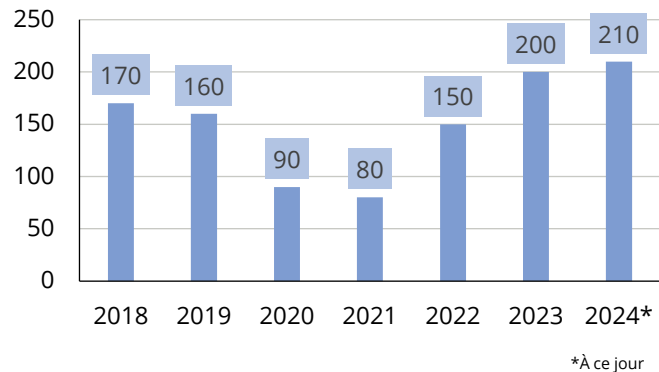
## Dépenses touristiques locales et extérieures



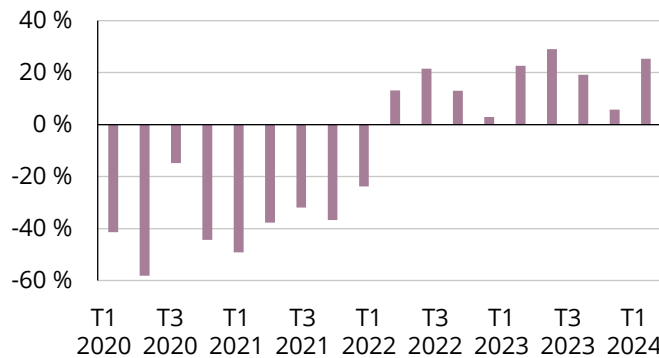
## Taux d'occupation des hôtels (%)



## Nombre d'événements par année avec plus de 1 000 participants



## Dépenses trimestrielles dans la restauration par rapport à la base de référence de 2019



Les dépenses touristiques ont fortement augmenté, en particulier lors d'événements majeurs tels que le Grand Prix de Formule 1.

Le taux d'occupation des hôtels a atteint en moyenne 80 %, ce qui témoigne de la forte reprise due à l'augmentation du tourisme et de l'activité événementielle.

Le festival Osheaga a connu sa plus forte affluence, avec 147 000 personnes en 2024, tandis qu'un record de 68 554 amateurs de tennis s'est réuni pour le Week-end famille IGA.

Les dépenses des restaurants ont augmenté de 8 % par rapport à la même période en 2023, grâce à l'augmentation du tourisme et des événements.

Source: Statistiques Canada and Institut de la statistique du Québec, Tourisme Montréal

# Comparaison des corridors

Paramètre des corridors	Nombre de vitrines	Vitrines disponibles	Disponibilité des vitrines en %	Moyenne nette demandée	Moyenne brute demandée
<b>Boulevard De Maisonneuve Ouest</b> Atwater à Guy	36	2	5,56 %	25,00 \$	31,50 \$
<b>Boulevard De Maisonneuve Ouest</b> Guy à Robert-Bourassa	59	9	15,25 %	41,67 \$	64,67 \$
<b>Rue Sainte-Catherine Ouest</b> Atwater à Guy	120	21	17,50 %	127,50 \$	177,50 \$
<b>Rue Sainte-Catherine Ouest</b> Guy à Robert-Bourassa	131	24	18,32 %	142,00 \$	203,02 \$
<b>Rue Sainte-Catherine Ouest et Est</b> Robert-Bourassa à Berri	123	16	13,01 %	50,25 \$	71,25 \$
<b>Rue Sherbrooke Ouest</b> Guy à Robert-Bourassa	59	7	11,86 %	47,80 \$	67,14 \$
<b>Rue Sherbrooke Ouest et Est</b> Robert-Bourassa à Berri	40	4	10,00 %	45,00 \$	63,33 \$
<b>Rue Crescent</b> Sherbrooke Ouest à René-Levesque	94	13	13,83 %	55,56 \$	71,89 \$
<b>Rue De la Montagne</b> Sherbrooke Ouest à William	67	3	4,48 %	70,00 \$	83,50 \$
<b>Rue Peel</b> Sherbrooke Ouest à René-Levesque	32	7	2,88 %	65,42 \$	83,33 \$
<b>Rue Notre-Dame Ouest</b> Atwater à Des Seigneurs	75	1	1,33 %	58,00 \$	69,87 \$
<b>Rue Notre-Dame Ouest</b> Des Seigneurs à Robert Bourassa	62	2	3,23 %	ND	42,00 \$
<b>Rue Notre-Dame Ouest à Est</b> Robert-Bourassa à Berri	82	15	18,29 %	39,29 \$	52,69 \$
<b>Total</b>	<b>980</b>	<b>124</b>	<b>12,65 %</b>	<b>63,96 \$</b>	<b>83,21 \$</b>



# Corridors commerciaux du centre-ville

## RUE SHERBROOKE OUEST-EST

Guy à Robert-Bourassa Disponibilité : 11,86 % Net moy. demandé : 47,80 \$ Brut moy. demandé : 67,14 \$	Robert-Bourassa à Berri Disponibilité : 10,00 % Net moy. demandé : 45,00 \$ Brut moy. demandé : 63,33 \$
---	---

## BOULEVARD DE MAISONNEUVE OUEST

Atwater à Guy Disponibilité : 5,56 % Net moy. demandé : 25,00 \$ Brut moy. demandé : 31,50 \$	Guy à Robert-Bourassa Disponibilité : 15,25 % Net moy. demandé : 41,67 \$ Brut moy. demandé : 64,67 \$
--	---

## RUE NOTRE DAME OUEST-EST

Atwater à Des Seigneurs Disponibilité : 1,33 % Net moy. demandé : 58,00 \$ Brut moy. demandé : 69,87 \$	Seigneurs à R.-Bourassa Disponibilité : 3,23 % Net moy. demandé : NA \$ Brut moy. demandé : 42,00 \$	Robert-Bourassa à Berri Disponibilité : 18,29 % Net moy. demandé : 39,29 \$ Brut moy. demandé : 52,69 \$
--	---	---

## RUE SAINTE-CATHERINE OUEST-EST

Atwater à Guy Disponibilité : 17,50 % Net moy. demandé : 127,50 \$ Brut moy. demandé : 177,50 \$	Guy à Robert-Bourassa Disponibilité : 18,32 % Net moy. demandé : 142,00 \$ Brut moy. demandé : 203,02 \$	Robert-Bourassa à Berri Disponibilité : 13,01 % Net moy. demandé : 50,25 \$ Brut moy. demandé : 71,25 \$
---	---	---

## RUE CRESCENT

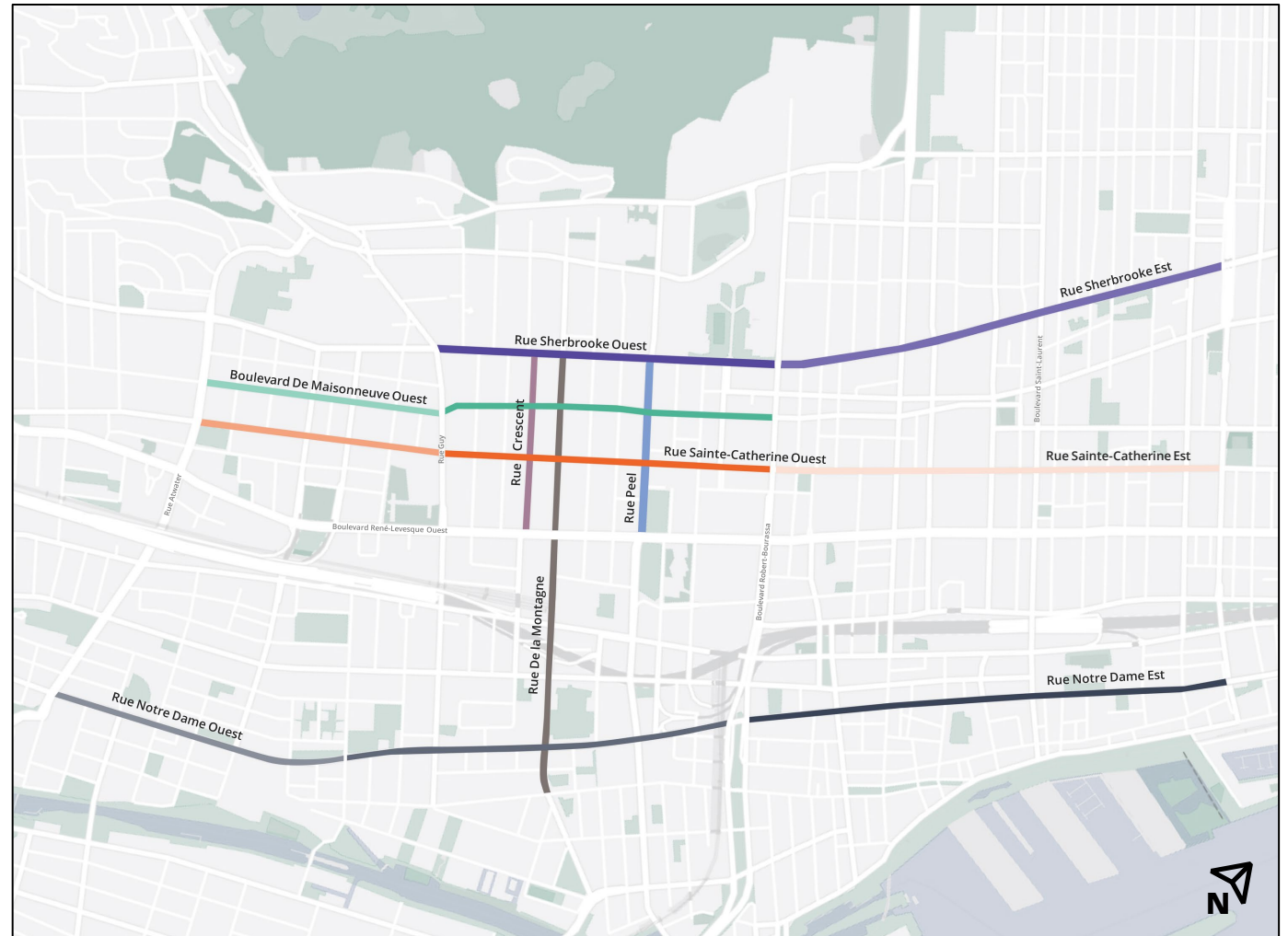
Sherbrooke à R.-Levesque Disponibilité : 13,83 % Net moy. demandé : 55,56 \$ Brut moy. demandé : 71,89 \$
--

## RUE DE LA MONTAGNE

Sherbrooke à William Disponibilité : 4,48 % Net moy. demandé : 70,00 \$ Brut moy. demandé : 83,50 \$
---

## RUE PEEL

Sherbrooke à R.-Levesque Disponibilité : 21,88 % Net moy. demandé : 65,42 \$ Brut moy. demandé : 83,33 \$
--



# Pour plus d'informations sur le marché, consultez [avisonyoung.ca](https://www.avisonyoung.ca)

## **Marie-France Benoit**

Associée, Directrice  
intelligence de marché, Canada  
+1 514 392 5772  
[mf.benoit@avisonyoung.com](mailto:mf.benoit@avisonyoung.com)

## **Frédéric Mackay**

Analyste principal,  
intelligence de marché  
+1 514 360 3641  
[frederic.mackay@avisonyoung.com](mailto:frederic.mackay@avisonyoung.com)

## **Pascal Easton**

Directeur principal,  
Marketing  
+1 514 392 9389  
[pascal.easton@avisonyoung.com](mailto:pascal.easton@avisonyoung.com)

## **Gabriel Nale**

Associé Marketing,  
Marketing  
+1 514 360 9980  
[gabriel.nale@avisonyoung.com](mailto:gabriel.nale@avisonyoung.com)

© 2024. Services immobiliers commerciaux Avison Young, Agence immobilière commerciale. Les informations contenues dans ce rapport proviennent de sources jugées fiables et, bien qu'elles soient considérées justes, n'ont pas été vérifiées. Avison Young ne garantit pas l'exactitude ou l'intégralité des informations présentées et n'assume aucune responsabilité pour toute erreur ou omission vis-à-vis celles-ci. Toute opinion exprimée et donnée fournie aux présentes sont sujettes à changement sans préavis. Ce rapport ne peut être reproduit, partiellement ou intégralement, dans un quelconque format sans le consentement écrit préalable d'Avison Young.

