



RAPPORT D'ANALYSE DE MARCHÉ

La fin de la hausse effrénée des loyers

Où se dessinent les occasions d'investissement dans le Grand Montréal d'ici
2027

THÈSE CENTRALE

La pénurie a récompensé presque tous les propriétaires. Le prochain marché récompensera les plus compétents.

Île de Montréal • Laval • Rive-Sud • Rive-Nord

Préparé par Zsolt Fischer

Le Groupe Fischer | Berkshire Hathaway HomeServices Québec

Conclusion générale

Le Grand Montréal passe d'un marché extrêmement favorable aux propriétaires à un marché plus équilibré. La SCHL prévoit que le taux d'inoccupation dans l'ensemble de la région métropolitaine de recensement de Montréal, y compris Laval et les principales municipalités de la Rive-Sud et de la Rive-Nord, passera de 2,9 % en 2025 à 3,8 % en 2026, 4,5 % en 2027 et 4,8 % en 2028.

Il ne s'agit pas d'une prévision de logements bon marché. Il s'agit d'une prévision de conséquences. Les propriétaires qui établissent leurs loyers intelligemment, entretiennent leurs immeubles et fidélisent de bons locataires peuvent encore générer des revenus fiables. Ceux qui continuent de courir après les loyers records d'hier découvriront peut-être qu'un logement vide, même affiché à un prix héroïque, rapporte exactement zéro dollar.

Nous traversons un cycle, pas la fin de l'immeuble à revenus. Les immeubles locatifs bien situés, financés prudemment et gérés professionnellement peuvent demeurer parmi les placements les plus solides à moyen et à long terme. Ce qui prend fin, c'est l'illusion qu'il suffit d'être propriétaire pour obtenir un rendement sans effort.

L'OCCASION

Acheter, repositionner ou gérer professionnellement des actifs dont le problème n'est pas l'immeuble, mais la façon dont le propriétaire établit les loyers, loue les unités ou gère son capital.

Les prévisions en un coup d'œil

RMR du Grand Montréal	2025	2026 P	2027 P
Taux d'inoccupation	2,9 %	3,8 %	4,5 %
Loyer moyen, 2 chambres	1 346 \$	1 405 \$	1 455 \$
Croissance annuelle	7,2 %	4,4 %	3,6 %

Source : Perspectives du marché de l'habitation, mise à jour de l'été 2026 de la SCHL, selon l'information disponible au 23 juin 2026.

Ce que la moyenne ne montre pas

Le loyer moyen de la SCHL mesure le parc locatif occupé. Il peut continuer d'augmenter au renouvellement des baux même si les loyers demandés pour les logements vacants plafonnent ou diminuent. Statistique Canada rapporte que le loyer demandé moyen pour un logement de deux chambres dans le Grand Montréal a reculé de 1,6 % sur un an au premier trimestre de 2026. Ces deux réalités peuvent coexister.

Le retour à la réalité pour les propriétaires

Depuis 2020, une grave pénurie, une croissance rapide de la population et une offre nouvelle limitée ont donné aux propriétaires un pouvoir de fixation des loyers inhabituel. Certains ont pris ce déséquilibre temporaire pour un modèle d'affaires permanent. Ils ont présumé que chaque renouvellement justifiait une autre hausse musclée et que chaque logement vacant pouvait être affiché au prix suggéré par l'annonce la plus optimiste trouvée en ligne.

Ce n'était pas de la gestion immobilière sophistiquée. C'était la pénurie qui faisait le travail à leur place.

Les propriétaires prudents ont compris une réalité plus durable. Un bon locataire à long terme qui paie à temps, prend soin du logement et évite les changements constants a une valeur économique. Ces propriétaires ont augmenté les loyers raisonnablement, maintenu la confiance et protégé leur taux d'occupation. Ils n'ont peut-être pas capté chaque dollar théorique pendant la flambée, mais plusieurs disposent aujourd'hui de revenus stables pendant que des concurrents plus agressifs font face à des logements vacants, des incitatifs et des baisses de prix.

LA VERSION DIRECTE

Un propriétaire ne maximise pas son revenu en nommant le chiffre le plus élevé. Il le maximise en percevant le meilleur loyer durable tout en réduisant les vacances et les changements de locataires évitables.

Le calcul que la cupidité préfère ignorer

Choix de location	Revenus, année 1	Résultat économique
1 900 \$ par mois, loué immédiatement	22 800 \$	Référence
2 050 \$ par mois, vacant un mois	22 550 \$	250 \$ de moins
2 100 \$ par mois, vacant deux mois	21 000 \$	1 800 \$ de moins

Ce calcul exclut le nettoyage, la publicité, les commissions de location, les réparations, les services publics pendant la vacance et le risque de choisir un locataire moins solide sous pression. Le loyer demandé le plus élevé n'est souvent pas celui qui produit le meilleur rendement.

Une distinction nécessaire

Toute hausse de loyer n'est pas de la cupidité. Les coûts d'assurance, les taxes, le financement, l'entretien et la construction ont fortement augmenté. Les propriétaires responsables doivent protéger la rentabilité de leur immeuble. La critique est plus précise : prendre une pénurie temporaire comme permission d'établir un loyer sans tenir compte du rythme de location, de la qualité des locataires ou du rendement global.

C'est un cycle, pas des funérailles

L'immeuble à revenus a toujours évolué par cycles. Le taux d'inoccupation baisse, les loyers accélèrent, la construction réagit, la demande change et le marché retrouve éventuellement un certain équilibre. La croissance exceptionnelle des loyers après 2020 ne pouvait pas durer indéfiniment. Quiconque a bâti sa stratégie sur une pénurie permanente a confondu une phase favorable du cycle avec une loi de la nature.

Cela ne transforme pas un immeuble bien géré en mauvais placement. Bien au contraire. Le logement répond à un besoin essentiel et récurrent. Une propriété achetée à un prix raisonnable, soutenue par une demande durable, un financement prudent, des dépenses contrôlées et des locataires stables peut générer des revenus, rembourser du capital et prendre de la valeur à long terme. Peu d'actifs réunissent ces qualités de façon aussi tangible.

Mais l'immeuble à revenus n'est pas de l'argent facile. Il ne convient pas aux investisseurs qui recherchent une gratification immédiate et il pardonne peu lorsque la cupidité remplace les calculs. La période qui s'annonce révélera ce qu'on pourrait appeler un surplus de cupidité : des loyers, des valeurs et des hypothèses de financement hérités des années d'euphorie, même après que le marché a changé.

LE POINT SÉRIEUX

Le cycle ne détruit pas les investisseurs disciplinés. Il révèle qui était réellement discipliné et qui a simplement été chanceux.

Ce que 26 années nous enseignent

Depuis 2000, le taux d'inoccupation du Grand Montréal n'a dépassé 3 % qu'une seule fois. Il est demeuré au-dessus de ce seuil pendant trois ans, de 2014 à 2016, avec un sommet de 4,0 % en 2015. Il était revenu sous les 3 % dès 2017 et avait reculé à 1,5 % en 2019. En 2021, il a atteint exactement 3,0 % pendant un an avant de retomber à 2,0 % en 2022.

Cette histoire ne garantit pas un rééquilibrage rapide cette fois-ci. Elle montre toutefois que le Grand Montréal a su absorber à plusieurs reprises une offre locative excédentaire à mesure que de nouveaux ménages se formaient, que la population augmentait et que la construction ralentissait.

Les prix d'achat s'ajustent eux aussi

La hausse du taux d'inoccupation n'est qu'une moitié de l'histoire. Depuis 12 à 18 mois, les prix d'achat ont également diminué par rapport aux loyers générés dans certains segments du marché. Les investisseurs parlent d'un multiple de revenus plus bas. En langage simple, les acheteurs peuvent de plus en plus payer moins cher pour chaque dollar de loyer produit par un immeuble.

Revenu annuel de l'immeuble	Prix payé	Multiple de revenus
100 000 \$	1,8 million \$	18 fois les revenus
100 000 \$	1,6 million \$	16 fois les revenus

L'écart de 200 000 \$ offre à l'acheteur une marge de sécurité appréciable si un logement demeure vacant plus longtemps que prévu ou si la croissance des loyers ralentit. Cela ne transforme pas chaque immeuble en aubaine. Les loyers doivent être réels, les dépenses bien calculées et la propriété en bon état. L'occasion consiste à acheter à un prix qui reflète les risques d'aujourd'hui plutôt qu'à payer le prix d'hier en espérant que les locataires combleront l'écart.

Où se trouvent les occasions

1. Des immeubles mal évalués, mais fondamentalement solides

Repérez les propriétés dont certains logements demeurent vacants longtemps, dont les annonces changent constamment ou dont les loyers demandés sont clairement déconnectés des logements comparables réellement loués. Si l'emplacement, l'état et la composition des unités sont solides, le problème peut souvent être corrigé par des loyers réalistes et une meilleure mise en marché plutôt que par un réaménagement coûteux.

2. Des propriétaires encore ancrés dans les attentes de 2022 à 2025

Certains vendeurs évaluent encore leur immeuble selon les loyers qu'ils espèrent obtenir plutôt que ceux que les locataires paient réellement. Cela crée une marge de négociation. Basez le prix d'achat sur les loyers véritablement perçus, sur un loyer réaliste lors d'un changement de locataire et sur une provision raisonnable pour les logements vacants. Ne payez pas aujourd'hui pour l'optimisme de quelqu'un d'autre.

3. La fidélisation comme stratégie de rentabilité

Dans un marché qui s'assouplit, la fidélisation des locataires devient un avantage opérationnel. Des hausses prévisibles, un entretien rapide et une communication claire peuvent coûter moins cher qu'un seul mois de vacance. Les meilleurs propriétaires cesseront de voir chaque renouvellement comme une bataille et commenceront à considérer les bons locataires comme une partie de la valeur de l'actif.

4. Les logements récents et plus chers

La SCHL prévoit que la pression concurrentielle sera la plus forte dans les logements récents et plus chers, là où l'offre a augmenté le plus rapidement. Des occasions pourraient se présenter grâce aux incitatifs de location, aux achats en bloc, aux immeubles qui se remplissent trop lentement ou aux acquisitions auprès de promoteurs et de propriétaires dont le financement reposait sur une croissance ininterrompue des loyers.

5. La gestion et la location professionnelles

Un taux d'inoccupation en hausse expose les mauvaises photos, la présentation faible, les réponses tardives et les loyers établis sans effort. Les propriétaires qui comptaient sur la pénurie auront maintenant besoin de véritables compétences en location. Cela ouvre la porte aux courtiers et gestionnaires qui comprennent les loyers locaux, la vitesse à laquelle les logements se louent et la sélection de locataires fiables.

6. La résilience des logements abordables et de milieu de gamme

Le marché dans son ensemble peut s'assouplir tandis que les logements abordables demeurent rares. Des unités bien entretenues et offertes à un prix raisonnable peuvent conserver un excellent taux d'occupation. L'occasion n'est pas d'imposer des loyers de luxe à des logements ordinaires. Elle consiste à posséder ou à gérer le segment où la demande durable est la plus profonde.

Comment évaluer le prochain marché

- Utilisez les loyers réellement obtenus, pas les annonces actives les plus ambitieuses.
- Prévoyez au moins un mois de vacance lors d'un changement de locataire, puis testez un scénario de deux mois.
- Distinguez la croissance des loyers des logements occupés de celle des loyers demandés. Elles mesurent deux réalités différentes.
- Calculez le point d'équilibre entre un loyer immédiat plus bas et un loyer plus élevé obtenu après un délai.
- Prévoyez des incitatifs de location pour les logements récents ou haut de gamme.
- Testez le refinancement sans présumer que la croissance future des loyers sauvera la transaction.
- Attribuez une valeur économique claire à la qualité et à la fidélisation des locataires.
- Analysez la RMR par sous-marchés. Laval, la Rive-Nord, la Rive-Sud et l'île de Montréal ne s'assoupliront pas au même rythme.

Conséquences par sous-marché

Sous-marché	Signal actuel	Angle d'occasion
Île de Montréal	Le taux d'inoccupation a atteint environ 3,1 % en 2025, surtout dans les logements aux loyers plus élevés.	Cibler les unités haut de gamme mal évaluées et les immeubles où la fidélisation peut stabiliser les revenus.
Laval	Le taux d'inoccupation a atteint environ 3,4 % en 2025 après une forte croissance des loyers.	Surveiller attentivement la vitesse de location. Fixer les loyers selon la clientèle locale, pas selon les comparables de l'île.
Rive-Nord	Le taux d'inoccupation est demeuré plus serré, à environ 2,5 % en 2025.	Demande plus défensive, mais éviter de payer pour des loyers projetés trop ambitieux.
Rive-Sud	Le taux d'inoccupation était d'environ 2,5 % en 2025 malgré une forte croissance des loyers.	L'offre liée au transport collectif et les nouvelles constructions exigent une analyse immeuble par immeuble.

Les données par sous-marché proviennent de l'Enquête sur les logements locatifs 2025 de la SCHL et sont arrondies. La SCHL ne publie pas de prévisions distinctes pour 2027 pour ces quatre sous-marchés.

L'avantage du propriétaire discipliné

Au cours des deux prochaines années, ce sont les hypothèses financières irréalistes qui devraient être punies, bien plus que l'immobilier lui-même. Les propriétaires qui ont acheté des actifs raisonnables, financé prudemment, entretenu leurs immeubles et traité leurs bons locataires équitablement ne sont pas le problème. Dans plusieurs cas, ils en profiteront. Ils pourront acheter auprès de propriétaires qui ont trop payé, trop emprunté ou surestimé ce que les locataires accepteraient.

L'expertise compte toujours

Les médias sociaux peuvent être utiles pour repérer des tendances, mais TikTok ne remplace pas un conseil professionnel. Une vidéo de trente secondes ne peut ni évaluer un immeuble, ni vérifier ses revenus et ses dépenses, ni expliquer ce qui se passe dans un quartier précis du Grand Montréal.

Les décisions immobilières peuvent porter sur des centaines de milliers, voire des millions de dollars. Les acheteurs, les vendeurs et les propriétaires ont besoin de conseils provenant de gens qui travaillent réellement dans le marché, comprennent les chiffres et sont prêts à répondre de leurs recommandations. Suivez les manchettes si vous le souhaitez. Ne bâtissez simplement pas une stratégie d'investissement autour d'elles.

Perspective finale

Le Grand Montréal ne se dirige pas vers un effondrement locatif. Il entre dans un marché où la qualité d'exécution compte de nouveau.

L'époque où l'on pouvait faire grimper les loyers en flèche tire peut-être à sa fin. Ce n'est pas une raison d'abandonner l'immeuble à revenus. C'est une raison de cesser de confondre cupidité et stratégie.

Pendant plusieurs années, la pénurie a masqué des loyers mal établis et une gestion médiocre. La hausse du taux d'inoccupation retirera ce camouflage. Certains propriétaires blâmeront les locataires, la réglementation, le financement ou l'économie. Ces facteurs comptent. Mais un propriétaire qui garde un logement vide parce que le marché refuse un loyer irréaliste n'est pas une victime du marché. Le marché lui a simplement donné sa réponse.

Les meilleures occasions se trouveront entre deux extrêmes : des propriétaires en difficulté qui croient encore aux loyers d'hier et des acheteurs prudents qui prennent un retour à la normale pour une catastrophe. Les investisseurs qui utilisent des chiffres réalistes et gèrent professionnellement peuvent acheter ou améliorer des immeubles encore soutenus par une demande durable à long terme.

Pour le propriétaire patient, un immeuble à revenus bien géré peut demeurer l'un des placements les plus précieux et les plus stables à moyen et à long terme. Pour le propriétaire impatient qui recherche un rendement sans effort, une gratification immédiate ou une hausse de loyer chaque fois que le vent tourne, le marché s'apprête à devenir beaucoup moins indulgent.

EN BREF

L'argent facile venait de la pénurie. L'argent durable viendra de la discipline, de la patience et du jugement.

Sources et méthodologie

SCHL, Mise à jour de l'été : Perspectives du marché de l'habitation 2026

Publié le 22 juillet 2026. Prévisions pour la RMR du Grand Montréal concernant l'inoccupation, le loyer moyen des logements de deux chambres et les mises en chantier jusqu'en 2028.

<https://www.cmhc-schl.gc.ca/observer/2026/summer-update-2026-housing-market-outlook>

SCHL, Rapport sur le marché locatif 2025

Publié le 11 décembre 2025. Parc locatif, inoccupation, croissance des loyers et conditions par sous-marché.

<https://www.cmhc-schl.gc.ca/professionnels/marche-du-logement-donnees-et-recherche/marches-de-lhabitation/rapports-sur-le-marche-locatif>

SCHL, Taux d'inoccupation historiques pour Montréal

Taux d'inoccupation annuels des logements locatifs construits à cette fin dans la RMR de Montréal, de 1998 à 2025.

[https://www03.cmhc-schl.gc.ca/hmip-](https://www03.cmhc-schl.gc.ca/hmip-pimh/en/TableMapChart/TableMatchingCriteria?CategoryLevel1=Primary+Rental+Market&CategoryLevel2=Vacancy+Rate+%28%25%29&ColumnField=29&GeographyId=1060&GeographyType=MetropolitanMajorArea&RowField=TIMESERIES)

[pimh/en/TableMapChart/TableMatchingCriteria?CategoryLevel1=Primary+Rental+Market&CategoryLevel2=Vacancy+Rate+%28%25%29&ColumnField=29&GeographyId=1060&GeographyType=MetropolitanMajorArea&RowField=TIMESERIES](https://www03.cmhc-schl.gc.ca/hmip-pimh/en/TableMapChart/TableMatchingCriteria?CategoryLevel1=Primary+Rental+Market&CategoryLevel2=Vacancy+Rate+%28%25%29&ColumnField=29&GeographyId=1060&GeographyType=MetropolitanMajorArea&RowField=TIMESERIES)

CBRE, Rapport canadien sur les taux de capitalisation, T2 2026

Tendances récentes des prix et des rendements des immeubles multirésidentiels, y compris à Montréal.

<https://www.cbre.ca/-/media/project/cbre/dotcom/americas/canada-emerald/insights/Reports/Cap-rate-report/Q2-2026-Canadian-Cap-Rate-Report-e>

Statistique Canada, Statistiques trimestrielles des loyers, premier trimestre de 2026

Publié le 9 juin 2026. Mesures des loyers demandés provenant des principales plateformes de location en ligne.

<https://www150.statcan.gc.ca/n1/daily-quotidien/260609/dq260609c-eng.htm>

Note méthodologique : le loyer moyen de la SCHL et le loyer demandé de Statistique Canada ne sont pas interchangeables. L'enquête locative de la SCHL décrit principalement le parc locatif construit à cette fin, occupé et comptant trois logements ou plus. La série de Statistique Canada décrit les logements annoncés aux locataires éventuels. Le présent rapport utilise chaque mesure pour la question à laquelle elle est conçue pour répondre.

Ce rapport présente une analyse du marché et ne constitue pas un avis juridique, fiscal ou financier. Chaque propriété exige une vérification diligente indépendante sur les plans financier, physique et juridique.



POURSUIVONS LA CONVERSATION

Si ce rapport vous a donné matière à réflexion, parlons-en. Quels que soient vos besoins immobiliers, nous sommes toujours heureux de vous écouter, de discuter de vos projets et de vous aider à trouver la solution qui vous convient.

Zsolt Fischer

514 816 0729

zfischer@bhhsquebec.ca

Rebecca Munroe Owen

514 806 3837

rowen@bhhsquebec.ca

Recevez régulièrement nos rapports sur le Grand Montréal et nos analyses immobilières.

www.thefischergroup.ca