



La course aux *capitaux*

POURQUOI LE CANADA DOIT AGIR
DÈS MAINTENANT POUR ATTIRER LES
INVESTISSEMENTS HÔTELIERS

2026

Les hôtels, piliers de l'économie touristique



Les hôtels constituent des infrastructures essentielles au développement de l'économie touristique canadienne. Ils attirent et accueillent les visiteurs canadiens et internationaux, stimulent les dépenses dans les communautés partout au pays et génèrent des recettes d'exportation touristiques. En offrant la capacité d'hébergement nécessaire pour accueillir davantage de visiteurs, les hôtels favorisent la croissance de l'ensemble du secteur touristique.

LE TOURISME CROÎT PLUS RAPIDEMENT QUE L'ÉCONOMIE CANADIENNE

Le tourisme est un moteur économique dont l'importance demeure sous-estimée. Avec une contribution annuelle de 141 milliards de dollars à l'économie canadienne et 2 millions d'emplois soutenus, son poids économique est considérable. Selon les prévisions, avec des politiques favorables, l'économie touristique canadienne devrait croître plus rapidement que l'ensemble de l'économie canadienne d'ici 2030. Le Canada a ainsi l'occasion d'attirer davantage de dépenses de visiteurs internationaux, de créer des emplois et d'accroître les recettes fiscales.

UNE CROISSANCE SUPÉRIEURE À CELLE DE L'ÉCONOMIE CANADIENNE

Croissance annuelle prévue d'ici 2030

Ensemble de l'économie canadienne

3,7 %

Recettes touristiques canadiennes

5,3 %

43 %

CROISSANCE PLUS RAPIDE

DU TOURISME PAR RAPPORT À L'ENSEMBLE DE L'ÉCONOMIE CANADIENNE

Source : Destination Canada



141 G\$

VALEUR DE L'INDUSTRIE TOURISTIQUE (2025)

Source : Destination Canada

2 millions

EMPLOIS SOUTENUS AU CANADA

Source : RH Tourisme Canada

LE TOURISME, UN SECTEUR D'EXPORTATION SOUS-ESTIMÉ

Lorsque les Canadiens pensent aux exportations, ils imaginent souvent du pétrole, des minéraux ou des produits manufacturés expédiés à l'étranger. Pourtant, le tourisme constitue l'un des principaux secteurs d'exportation du Canada, avec des recettes de 35 milliards de dollars par année. Plutôt que d'expédier des produits à l'étranger, le secteur touristique canadien attire les clients chez nous. Chaque visiteur

international injecte de nouvelles sommes dans l'économie locale, au profit des entreprises, des hôtels, des restaurants, des attractions touristiques, des fournisseurs de services de transport et des commerces de détail. Contrairement à de nombreuses exportations traditionnelles, ces recettes touristiques proviennent de marchés internationaux très diversifiés et ne sont pas soumises aux droits de douane.

DES EXPORTATIONS TOURISTIQUES DE 35 G\$ PAR ANNÉE



Source: Destination Canada

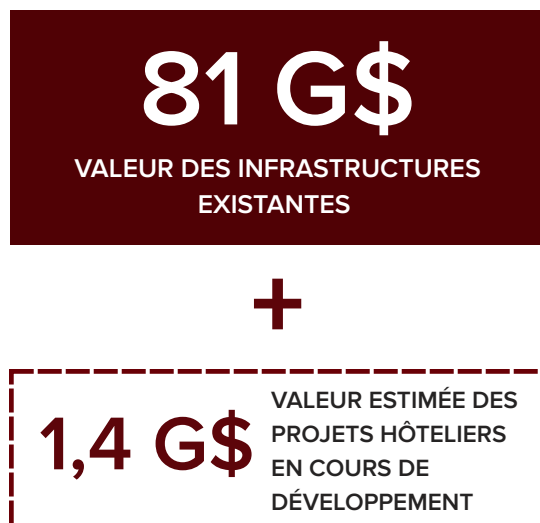
RECETTES D'EXPORTATION TOURISTIQUES PAR MARCHÉ D'ORIGINE (2025)

	États-Unis Valeur des exportations : 17,7 G\$
	Royaume-Uni Valeur des exportations : 1,9 G\$
	Chine Valeur des exportations : 1,3 G\$
	France Valeur des exportations : 1,2 G\$
	Australie Valeur des exportations : 1,1 G\$
	Allemagne Valeur des exportations : 891 M\$
	Mexique Valeur des exportations : 751 M\$
	Corée du Sud Valeur des exportations : 443 M\$
	Japon Valeur des exportations : 407 M\$

Source : Statistique Canada, Tableau 24-10-0065-01

LES HÔTELS : DES INFRASTRUCTURES ESSENTIELLES À LA CROISSANCE DU TOURISME

La valeur du parc immobilier de l'industrie hôtelière canadienne est estimée à environ 81 milliards de dollars, auxquels s'ajoutent quelque 1,4 milliard de dollars de projets de nouveaux hôtels en voie d'être mis en service.



Source : Estimations d'Hôtels Canada fondées sur le prix moyen des chambres d'hôtel de 2021 à 2025.

Au-delà de la valeur immobilière des bâtiments et des emplois créés pendant leur construction, les hôtels constituent des infrastructures essentielles à l'économie touristique canadienne.

Les voyageurs d'affaires et d'agrément ont besoin d'endroits où séjourner. Les congrès et les événements d'affaires nécessitent des espaces de réunion. Les événements sportifs, les festivals et les attractions culturelles dépendent des infrastructures hôtelières pour accueillir les visiteurs venant de l'extérieur de la destination. Les hôtels constituent ainsi les infrastructures physiques qui permettent de transformer la demande touristique en activité économique.

Chaque hôtel représente un investissement important, durable et renouvelable dans sa communauté, qui soutient l'emploi local, les fournisseurs, les entreprises, les recettes d'exportation et les recettes fiscales de tous les ordres de gouvernement.

ÉTUDE DE CAS

HÔTEL TYPE À SERVICES LIMITÉS DE TORONTO

CHAMBRES	INVESTISSEMENT EN CAPITAL
138	56,6 M\$

RECETTES PROVENANT DES VISITEURS INTERNATIONAUX (EXPORTATIONS)
4 M\$

REVENUS ANNUELS
15 M\$

EMPLOIS
Environ 50

IMPÔT FÉDÉRAL ANNUEL SUR LE REVENU
734 000 \$

IMPÔT FONCIER ANNUEL
468 000 \$

Source : Pro forma interne d'Hôtels Canada



UN INVESTISSEMENT UNIQUE ET COMPLEXE

Comment fonctionne l'investissement hôtelier au Canada

Les hôtels comptent parmi les catégories d'actifs immobiliers les plus complexes à exploiter et les plus exigeantes en capitaux. Bien qu'ils puissent générer des rendements élevés, ils comportent également des risques plus importants que bien d'autres types de biens immobiliers commerciaux. Ils nécessitent une expertise spécialisée, un investissement initial considérable et une gestion active au quotidien.

« *Ce n'est pas pour les âmes sensibles.* »

Répondant à l'enquête d'Hôtels Canada et de Colliers Hotels sur les perceptions des investisseurs hôteliers.

UNE STRUCTURE DE PARTENARIAT PARTICULIÈRE

Les hôtels affiliés à de grandes marques internationales sont généralement exploités selon un modèle de partenariat qui peut réunir un propriétaire, une marque et une société de gestion.



DES BESOINS EN CAPITAUX PLUS ÉLEVÉS ET UN DÉLAI PLUS LONG AVANT DE GÉNÉRER DES FLUX DE TRÉSORERIE POSITIFS

Les obstacles à l'entrée sont plus importants dans le secteur hôtelier que dans la plupart des autres catégories d'immobilier commercial. Comme les revenus hôteliers sont plus variables et que la complexité de l'exploitation du secteur est moins bien connue de nombreux prêteurs, les conditions de financement sont souvent plus restrictives, avec des exigences de mise de fonds plus élevées et des ratios prêt-valeur plus faibles. Les délais plus longs avant de générer des flux de trésorerie positifs augmentent encore les besoins en capitaux.

Catégorie d'actifs	Mise de fonds requise	Délai avant de générer des flux de trésorerie positifs	Observations
Immeubles multilogements	Environ 25 %	2 à 4 ans	Revenus locatifs stables
Commerces de détail	Environ 25 à 35 %	2 à 4 ans	Locataires et flux de trésorerie stables
Immeubles industriels	Environ 25 à 35 %	2 à 4 ans	Baux de longue durée, forte demande
Immeubles de bureaux	Environ 25 à 40 %	3 à 5 ans	Risque de vacance plus élevé
Hôtels	35 à 50 %	3 à 5 ans	Revenus fluctuant quotidiennement

Source: Colliers Hotels, CBRE Canada



LES NUITÉES INVENDUES SONT DÉFINITIVEMENT PERDUES

Une chambre d'hôtel qui reste inoccupée ce soir ne pourra jamais être vendue demain pour cette même nuit.

Contrairement aux autres catégories d'actifs immobiliers, dont les revenus reposent sur des baux à long terme, les hôtels génèrent des revenus une nuitée à la fois. Leur rendement est donc plus sensible aux fluctuations de la demande touristique, aux événements mondiaux (comme la pandémie de COVID-19), à la conjoncture économique, à la confiance des consommateurs et à l'activité commerciale que celui de la plupart des autres secteurs de l'immobilier commercial.

C'est cette combinaison de complexité opérationnelle, de besoins en capitaux plus élevés et de risques liés aux revenus quotidiens qui distingue l'investissement hôtelier des autres formes d'investissement immobilier commercial.

PRODUIT INVENDU	POSSIBILITÉ DE VENDRE
 Conserves	Vente possible la semaine suivante
 Vêtements	Vente possible le mois suivant
 Véhicule	Vente possible l'année suivante
 Chambre d'hôtel inoccupée ce soir	Revenu définitivement perdu à minuit

DES INVESTISSEURS PRINCIPALEMENT CANADIENS

L'investissement hôtelier au Canada repose principalement sur des propriétaires canadiens, qu'il s'agisse de petites entreprises familiales possédant quelques établissements ou de grandes sociétés et d'investisseurs institutionnels.

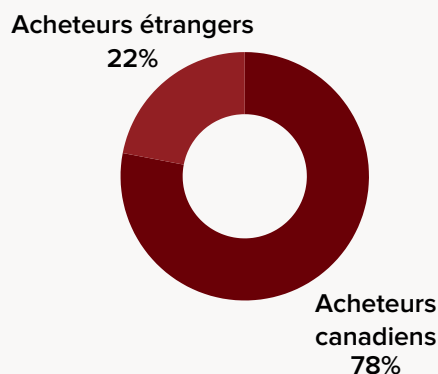
Depuis 2020, environ 97 % des transactions hôtelières ont été réalisées par des acheteurs canadiens, contre seulement 3 % par des acheteurs étrangers.

Sur une plus longue période, la situation est différente. Depuis 2011, environ 78 % des transactions ont été réalisées par des acheteurs canadiens et 22 % par des acheteurs étrangers.

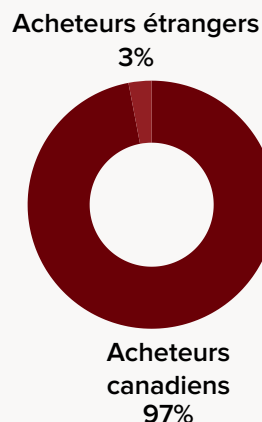
Si la présence soutenue d'acheteurs canadiens témoigne de la confiance des investisseurs nationaux envers le secteur, le recul des transactions transfrontalières met en évidence les difficultés du Canada à attirer des capitaux étrangers dans l'hôtellerie.

ACHETEURS D'ÉTABLISSEMENTS HÔTELIERS AU CANADA

DEPUIS 2011



DEPUIS 2020



Source: Colliers Hotels

PORTRAIT DES INVESTISSEURS :

EXEMPLES

PETITES ET MOYENNES ENTREPRISES FAMILIALES CANADIENNES



Petite entreprise familiale possédant des hôtels à services limités en région rurale de l'Alberta

GRANDES ENTREPRISES FAMILIALES CANADIENNES



Grande entreprise familiale possédant plus de 60 hôtels

GRANDS INVESTISSEURS



Plus grande entreprise hôtelière privée du Canada, possédant plus de 100 hôtels

CAISSES DE RETRAITE CANADIENNES



Portefeuille comprenant le Fairmont Château Lake Louise et le Jasper Park Lodge

INVESTISSEURS ÉTRANGERS



Listel Japan, entreprise établie à Tokyo

PERSPECTIVES DE CROISSANCE

Le contexte de l'investissement hôtelier au Canada





UN DÉVELOPPEMENT LIMITÉ MALGRÉ DES PERSPECTIVES FAVORABLES

La vigueur de la demande et le maintien de tarifs de chambres élevés continuent de renforcer la confiance des investisseurs dans le secteur hôtelier canadien. Ainsi, 79 % d'entre eux se disent optimistes quant aux perspectives du secteur pour les trois à cinq prochaines années.

Malgré des conditions d'exploitation favorables, les investissements au Canada demeurent insuffisants pour soutenir la croissance de l'offre hôtelière, particulièrement dans les nouvelles destinations. Bien que les investisseurs continuent de s'intéresser au secteur, la plupart privilégie l'acquisition, la rénovation et le repositionnement d'établissements existants plutôt que la construction de nouveaux hôtels.

79 %

DES INVESTISSEURS ONT DES PERSPECTIVES
FAVORABLES POUR LE SECTEUR AU COURS DES
TROIS À CINQ PROCHAINES ANNÉES

Source : Hôtels Canada et Colliers Hotels, Rapport de l'enquête 2026 sur les perceptions des investisseurs hôteliers.

LA CONSTRUCTION DE NOUVEAUX HÔTELS N'EST PAS UNE PRIORITÉ

Au cours des 12 prochains mois, les investisseurs sont plus de deux fois plus susceptibles de rénover ou d'acquérir un établissement existant que d'entreprendre la construction d'un nouvel hôtel.

20 %

CONSTRUIRE DE NOUVEAUX
ÉTABLISSEMENTS

27 %

ACQUÉRIR DES ÉTABLISSEMENTS
EXISTANTS

31 %

CONSERVER ET RÉNOVER

10 %

AUCUN INVESTISSEMENT
HÔTELIER PRÉVU

4 %

VENDRE DES ÉTABLISSEMENTS
EXISTANTS

8 %

INVESTIR DANS UNE AUTRE
CATÉGORIE D'ACTIFS OU UN AUTRE PAYS

Source : Hôtels Canada et Colliers Hotels, Rapport de l'enquête 2026 sur les perceptions des investisseurs hôteliers

UN NOMBRE ÉLEVÉ DE PROJETS HÔTELIERS ABANDONNÉS

En 2025, 95 projets hôteliers représentant environ 11 000 chambres ont été classés comme abandonnés. Ce chiffre met en évidence l'écart entre les projets qui entrent dans le processus de développement et ceux qui finissent par se concrétiser.

Le fait qu'un projet soit à l'étape de la planification ne garantit pas qu'il obtiendra du financement, que les travaux commenceront ou qu'il sera mené à terme sous forme d'hôtel. Bien qu'il soit normal que certains projets échouent à l'étape de la planification, le Canada perd ainsi des occasions d'investissement d'une valeur de 5 milliards de dollars.



95

PROJETS ABANDONNÉS EN 2025



5 G\$

DE CAPITAUX
PERDUS

COÛT POUR LE CANADA

7 500

EMPLOIS

300 M\$

DE RECETTES
GOUVERNEMENTALES

Source : Estimations d'Hôtels Canada fondées sur les données de CoStar concernant les projets hôteliers abandonnés.

POURQUOI LES CAPITAUX PRENNENT LA
DIRECTION DU SUD

L'écart de compétitivité





LES CAPITAUX N'ONT PAS DE FRONTIÈRES

Les capitaux destinés à l'investissement hôtelier sont très mobiles. Les investisseurs, même les propriétaires établis au Canada, investissent là où ils peuvent obtenir les meilleurs rendements. Le Canada se retrouve donc de plus en plus en concurrence avec d'autres pays pour attirer les capitaux de ses propres investisseurs.

LES INVESTISSEURS CANADIENS SE TOURNENT VERS LES ÉTATS-UNIS, OÙ LES CONDITIONS D'INVESTISSEMENT HÔTELIER SONT PLUS CONCURRENTIELLES

Interrogés sur les raisons de cet intérêt, les investisseurs ont relevé plusieurs avantages du marché américain, par ordre d'importance :

1. Des rendements attendus plus élevés;
2. Des politiques fiscales plus favorables;
3. Des processus d'approbation et de délivrance de permis plus rapides;
4. Une plus grande prévisibilité des délais de développement.

Ces résultats indiquent que le problème du Canada n'est pas un manque d'intérêt des investisseurs pour l'immobilier hôtelier, mais plutôt un manque de compétitivité comme destination d'investissement.

46 %

des investisseurs hôteliers établis au Canada ont déjà investi aux États-Unis ou envisagent activement de le faire.

64%

des investisseurs hôteliers canadiens estiment que le Canada n'offre aucun avantage concurrentiel par rapport aux États-Unis.

Source : Hôtels Canada et Colliers Hotels, Rapport de l'enquête 2026 sur les perceptions des investisseurs hôteliers.

ÉTUDE DE CAS

DEUX PROJETS HÔTELIERS IDENTIQUES, DEUX RÉSULTATS DIFFÉRENTS

NOUVEL HÔTEL URBAIN À SERVICES LIMITÉS

PRIX D'ACHAT : 56,5 M\$ CA

VENTE D'UN IMMEUBLE DE BUREAUX EXISTANT POUR FINANCER L'HÔTEL : 20 M\$ CA

Les capitaux sont investis là où les rendements sont les plus élevés. Dans cet exemple, le rendement après impôt de l'hôtel de Philadelphie est près du double de celui du projet canadien, dépassant le seuil de rendement exigé par les investisseurs. Le rendement du projet d'Ottawa, quant à lui, est comparable au rendement historique moyen de l'indice composé S&P/TSX, un placement beaucoup plus simple.

MÉGADÉDUCTION À LA PRODUCTIVITÉ

La nouvelle mesure permettant d'amortir à 100 % le mobilier, les agencements et les équipements des hôtels dès la première année peut permettre de reporter jusqu'à 731 000 \$ d'impôt pour ce projet. Il s'agit d'une mesure positive, mais elle ne fait qu'égaliser les conditions de concurrence pour l'un des nombreux incitatifs dont bénéficient les projets hôteliers concurrents aux États-Unis.

	OTTAWA	PHILADELPHIE
AMORTISSEMENT BONIFIÉ/MÉGADÉDUCTION À LA PRODUCTIVITÉ Déduction pour amortissement de 100 % la première année sur le mobilier, les agencements et les équipements, permettant de reporter 731 000 \$ d'impôt	OUI	OUI
ÉCHANGE EN VERTU DE L'ARTICLE 1031 Report de l'impôt sur les gains en capital en cas de réinvestissement	NON	OUI
FINANCEMENT PAR SURCROÎT D'IMPÔTS Incitatif fiscal municipal maintenant les impôts au niveau antérieur au développement	NON	OUI
PROGRAMME D'INCITATIFS AU DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUE Combinaison de mesures étatiques et locales	NON	OUI
REDEVANCES MUNICIPALES D'AMÉNAGEMENT Jusqu'à 10 % de la valeur du projet à Ottawa	OUI	NON
RENDEMENT DES CAPITAUX PROPRES APRÈS IMPÔT Indicateur clé des décisions d'investissement; rendement minimal exigé de 10 %	8 % COMPARABLE À LA MOYENNE HISTORIQUE DU TSX	14 %
PROJET APPROUVÉ?	NON	OUI



STIMULER L'INVESTISSEMENT HÔTELIER

Un plan d'action fédéral pour l'investissement hôtelier

DES CHANGEMENTS CIBLÉS AUX POLITIQUES POURRAIENT STIMULER L'INVESTISSEMENT

Les gouvernements ont le pouvoir d'améliorer les conditions d'investissement dans le secteur hôtelier, mais pour obtenir des résultats significatifs, une action concertée à tous les ordres de gouvernement

est nécessaire. À l'échelle fédérale, des mesures fiscales concurrentielles peuvent améliorer la rentabilité des projets et favoriser l'investissement et le réinvestissement partout au Canada.

LES MESURES LES PLUS SUSCEPTIBLES DE STIMULER L'INVESTISSEMENT

■	01	—	Allègement de l'impôt foncier
■	02	—	Réduction des redevances d'aménagement
■	03	—	Déduction pour amortissement accéléré
■	04	—	Règles sur les gains en capital semblables à celles des États-Unis
■	05	—	Accélération des processus municipaux d'approbation et de délivrance des permis
■	06	—	Amélioration de l'accès au financement de la construction
■	07	—	Incitatifs liés à la TPS/TVH
■	08	—	Investissements dans les infrastructures
■	09	—	Incitatifs à l'investissement étranger
■	Mesures municipales		
■	Mesures fédérales		

Source : Hôtels Canada et Colliers Hotels, Rapport de l'enquête 2026 sur les perceptions des investisseurs hôteliers.

Question : Quelles mesures auraient le plus grand effet sur l'augmentation des investissements hôteliers au Canada? Sélectionnez jusqu'à trois réponses.

UN PLAN D'ACTION FÉDÉRAL POUR L'INVESTISSEMENT HÔTELIER

Le secteur hôtelier canadien est bien placé pour connaître une croissance, mais les investisseurs soulignent régulièrement que les conditions d'investissement sont plus concurrentielles sur d'autres marchés, particulièrement aux États-Unis. Pour combler cet écart, le gouvernement fédéral devra prendre des mesures décisives. Les recommandations fédérales qui suivent proposent une feuille de route concrète pour attirer les investissements, encourager le réinvestissement dans les actifs existants et veiller à ce que le Canada dispose des infrastructures d'hébergement nécessaires pour soutenir la croissance à long terme du tourisme.



RECOMMANDATION 1 :

Élargir les règles relatives aux biens de remplacement (article 44 de la Loi de l'impôt sur le revenu) afin de mieux concurrencer le mécanisme d'échange prévu à l'article 1031 du code fiscal américain, en permettant le report de l'impôt sur les gains en capital lorsque le produit de la vente est réinvesti dans toute nouvelle immobilisation.

RECOMMANDATION 2 :

Imposer la récupération de la déduction pour amortissement au taux d'imposition des gains en capital, plutôt qu'au taux d'imposition des sociétés, lorsque le produit de la vente est réinvesti dans une immobilisation.

RECOMMANDATION 3 :

Harmoniser les règles de restriction des dépenses excessives d'intérêts et de financement (RDEIF) avec une méthode de calcul du revenu imposable rajusté fondée sur le bénéfice avant intérêts, impôts et dotations aux amortissements (BAIIDA), afin de mieux tenir compte des réalités opérationnelles des entreprises à forte intensité de capital, comme les hôtels, et de réduire le fardeau de conformité.

RECOMMANDATION 4 :

Bonifier la mégadéduction à la productivité pour permettre la déduction intégrale, dès la première année, du coût des nouveaux bâtiments hôteliers.

SONDAGE SUR LA CONFIANCE EN MATIÈRE D'INVESTISSEMENT HÔTELIER



**Le Sondage 2026 sur la confiance en matière
d'investissement hôtelier au Canada**, mené par Hôtels
Canada et Colliers Hotels Canada du 15 au 31 juillet 2026
auprès de 170 intervenants de l'industrie, visait à évaluer
la confiance à l'égard de l'investissement hôtelier.



Préparé par Hôtels Canada

REMERCIEMENTS

Ce rapport a été réalisé par Hôtels Canada afin d'examiner la compétitivité du Canada en matière d'investissement hôtelier et de cerner les possibilités d'améliorer les politiques encadrant le développement hôtelier.

Hôtels Canada tient à remercier Sameer Gulamani (Bayview Group) et Robin Mcluskie (Colliers Hotels) pour leur précieuse contribution à ce rapport, notamment leur expertise et leurs observations.

HOTELSCANADA.CA/FR