



468 rue Saint-Jean : un immeuble d'exception

Secteur Investissement 2024

Jacques-Valery Alexandre Exantus | Chef de secteur

William Blanchet-Martineau | Analyste senior

Charlotte de Beaulieu | Analyste senior

Alexia Mateian | Analyste senior

Mehdi Mezghani | Analyste junior

Giulia Little | Analyste junior

ImmoHEC
L'immobilier de demain

Le secteur Investissement



Jacques
Alexandre
Chef de secteur



William
Blanchet Martineau
Analyste Senior



Giulia
Little
Analyste Junior



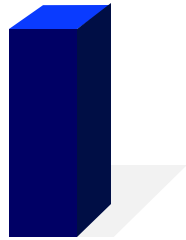
Mehdi
Mezghani
Analyste Junior

ImmoHEC: L'immobilier de demain

Sommaire exécutif

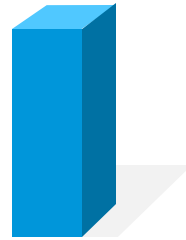


MANDAT



Proposer à InnoVex et aux investisseurs une **thèse d'investissement** sur l'immeuble 468 rue Saint-Jean

SURVOL

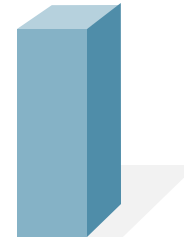


Caractéristiques du **Vieux-Montréal**

Présentation de **l'actif**

Analyse **financière**

ÉLÉMENTS CLÉS



Locataires de **confiance**

Loyers **sous le marché**

Renouvellement rapide
(WALT faible)

Premium sur la valeur

IMPACTS



Opportunité d'acquérir une propriété de **prestige** se distinguant du marché

01

Analyse

02

Présentation de l'actif

03

Valorisation

04

Thèse d'investissement

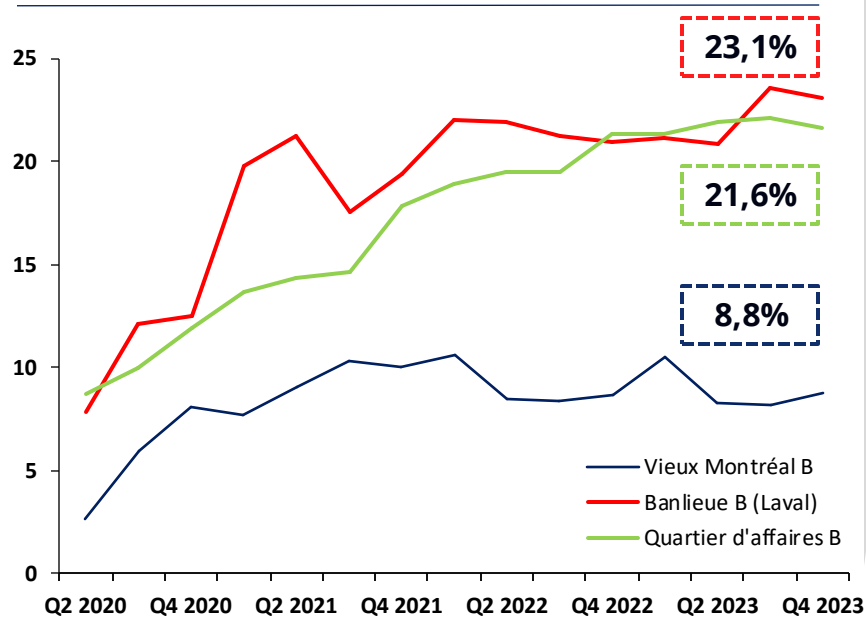
Quelle est la tendance pour les bureaux B à Montréal ?

Un avenir favorable pour les bureaux du Vieux-Montréal

ImmoHEC
L'immobilier de demain



Taux d'inoccupation pour les bureaux B %, Évolution trimestrielle



Observation 1

Taux d'inoccupation **3 fois plus faible** pour le **Vieux-Montréal** par rapport au Quartier des affaires

Observation 2

Les taux d'inoccupation **se stabilisent** depuis quelques mois

Résultat

Les observations montrent que les bureaux de **classe B** au **Vieux-Montréal** sont plus **résilients**

Le Vieux-Montréal semble avoir une **demande plus soutenue**

À Retenir

Il sera essentiel d'examiner **d'autres facteurs** expliquant en quoi le **Vieux-Montréal** semble être un quartier **plus attractif** que le **Quartier des affaires** pour un immeuble à **bureaux B**

Source: JLL Research, Colliers

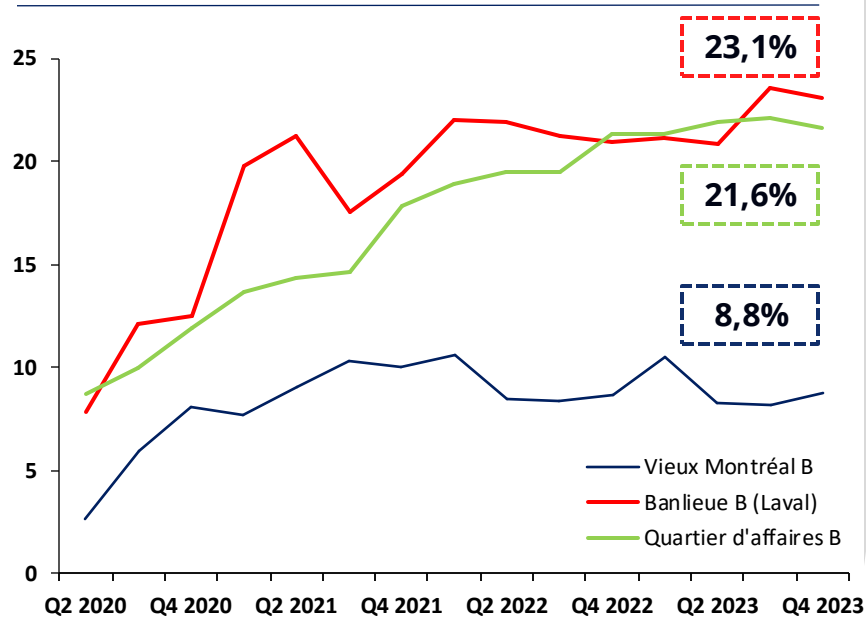
Quelle est la tendance pour les bureaux B à Montréal ?

Un avenir favorable pour les bureaux du Vieux-Montréal

ImmoHEC
L'immobilier de demain



Taux d'inoccupation pour les bureaux B %, Évolution trimestrielle



Observation 1

Taux d'inoccupation **3 fois plus faible** pour le **Vieux-Montréal** par rapport au Quartier des affaires

Observation 2

Les taux d'inoccupation **se stabilisent** depuis quelques mois

Résultat

Les observations montrent que les bureaux de **classe B** au **Vieux-Montréal** sont plus **résilients**

Le Vieux-Montréal semble avoir une **demande** plus **soutenue**

À Retenir

Il sera essentiel d'examiner **d'autres facteurs** expliquant en quoi le **Vieux-Montréal** semble être un quartier **plus attractif** que le **Quartier des affaires** pour un immeuble à **bureaux B**

Source: JLL Research, Colliers

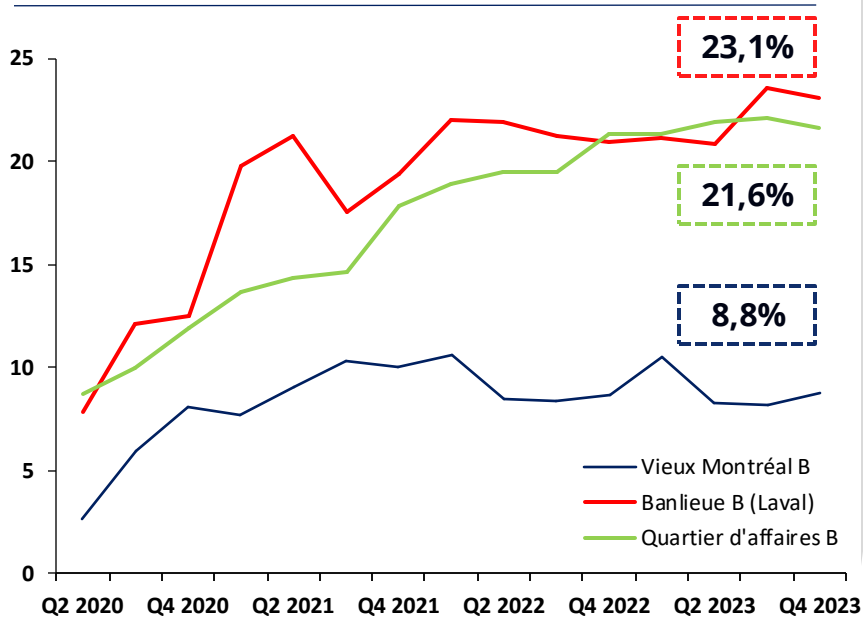
Quelle est la tendance pour les bureaux B à Montréal ?

Un avenir favorable pour les bureaux du Vieux-Montréal

ImmoHEC
L'immobilier de demain



Taux d'inoccupation pour les bureaux B %, Évolution trimestrielle



Observation 1

Taux d'inoccupation **3 fois plus faible** pour le **Vieux-Montréal** par rapport au Quartier des affaires

Observation 2

Les taux d'inoccupation **se stabilisent** depuis quelques mois

Résultat

Les observations montrent que les bureaux de **classe B** au **Vieux-Montréal** sont plus **résilients**

Le Vieux-Montréal semble avoir une **demande** plus **soutenue**

À Retenir

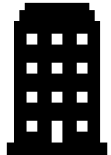
Il sera essentiel d'examiner **d'autres facteurs** expliquant en quoi le **Vieux-Montréal** semble être un quartier **plus attractif** que le **Quartier des affaires** pour un immeuble à **bureaux B**

Source: JLL Research, Colliers

Quelle est la tendance pour les bureaux B à Montréal ?

Une localisation offrant un juste milieu idéal

ImmoHEC
L'immobilier de demain



Sous-marché (classe B)	Inventaire total (pi ²)	Taux de disponibilité (%)	Absorption nette (pi ² /an)	Loyer moyen (\$/pi ²)
Quartier des affaires	12 716 705	24,5 %	-422 123	\$18,56

Accessibilité et proximité à une multitude de **services** et **commerces** ✓

Environnement: **Dynamique économique** avantageuse pour les affaires et le réseautage ✓

Problèmes potentiels de **bruit**, de **pollution** et de **congestion** ✗

Source: JLL Research, Colliers

Quelle est la tendance pour les bureaux B à Montréal ?

Une localisation offrant un juste milieu idéal

ImmoHEC
L'immobilier de demain



Sous-marché (classe B)	Inventaire total (pi ²)	Taux de disponibilité (%)	Absorption nette (pi ² /an)	Loyer moyen (\$/pi ²)
Banlieue (Laval)	2 016 229	24,3 %	-51 625	\$13,37

Environnement: Idéal pour le mode de **travail hybride** ✓

Accessibilité aux transports communs **limitée** ✗

Peu de congestion et de bruit ✓

Source: JLL Research, Colliers

Quelle est la tendance pour les bureaux B à Montréal ?

Une localisation offrant un juste milieu idéal

ImmoHEC
L'immobilier de demain



Sous-marché (classe B)	Inventaire total (pi ²)	Taux de disponibilité (%)	Absorption nette (pi ² /an)	Loyer moyen (\$/pi ²)
Vieux-Montréal	3 494 759	14,7%	-187 185	\$20,26

Accessibilité et proximité à une multitude de **services** et **commerces** ✓

Environnement agréable : Cadre historique important, hub économique et culturel et proximité de l'eau ✓

Potentiel de bruit, de pollution et de congestion + d'affaires mais **moins élevés qu'au Quartier des affaires** ✗

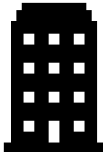


Source: JLL Research, Colliers

Quelle est la tendance pour les bureaux B à Montréal ?

Une localisation offrant un juste milieu idéal

ImmoHEC
L'immobilier de demain



	Sous-marché (classe B)	Inventaire total (pi ²)	Taux de disponibilité (%)	Absorption nette (pi ² /an)	Loyer moyen (\$/pi ²)
	Quartier des affaires	12 716 705	24,5 %	-422 123	\$18,56
	Banlieue (Laval)	2 016 229	24,3 %	-51 625	\$13,37
	Vieux-Montréal	3 494 759	14,7%	-187 185	\$20,26

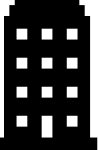


Source: JLL Research, Colliers

Quelle est la tendance pour les bureaux B à Montréal ?

Une localisation offrant un juste milieu idéal

ImmoHEC
L'immobilier de demain



	Sous-marché (classe B)	Inventaire total (pi ²)	Taux de disponibilité (%)	Absorption nette (pi ² /an)	Loyer moyen (\$/pi ²)
	Quartier des affaires	12 716 705	24,5 %	-422 123	\$18,56
	Banlieue (Laval)	2 016 229	24,3 %	-51 625	\$13,37
	Vieux-Montréal	3 494 759	14,7%	-187 185	\$20,26

Source: JLL Research, Colliers

Quelle est la tendance pour les bureaux B à Montréal ?

Une localisation offrant un juste milieu idéal

ImmoHEC
L'immobilier de demain

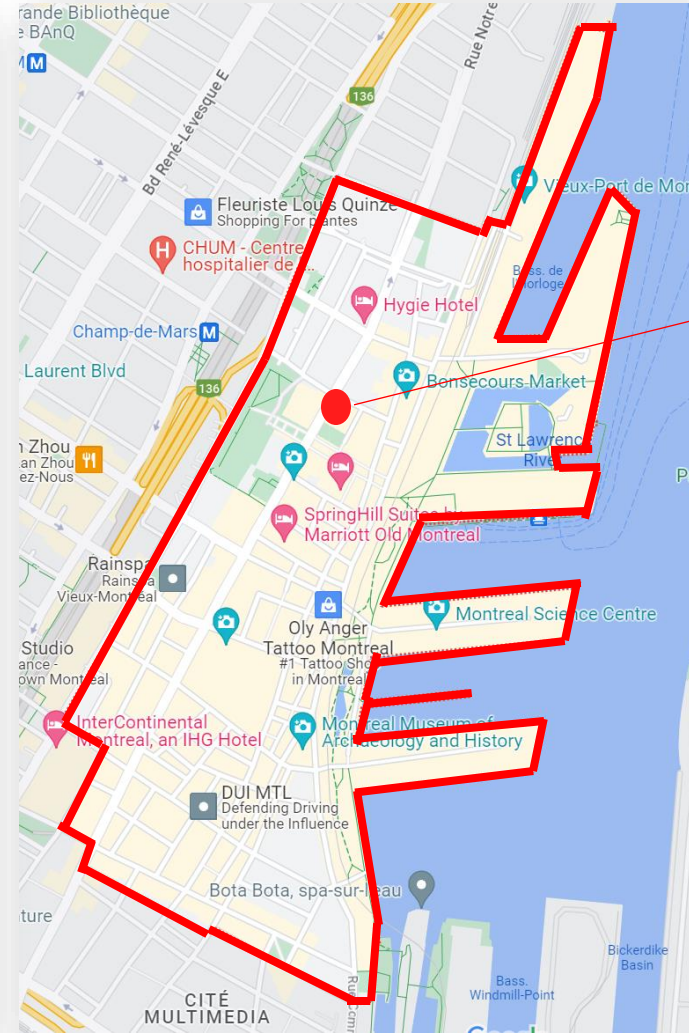
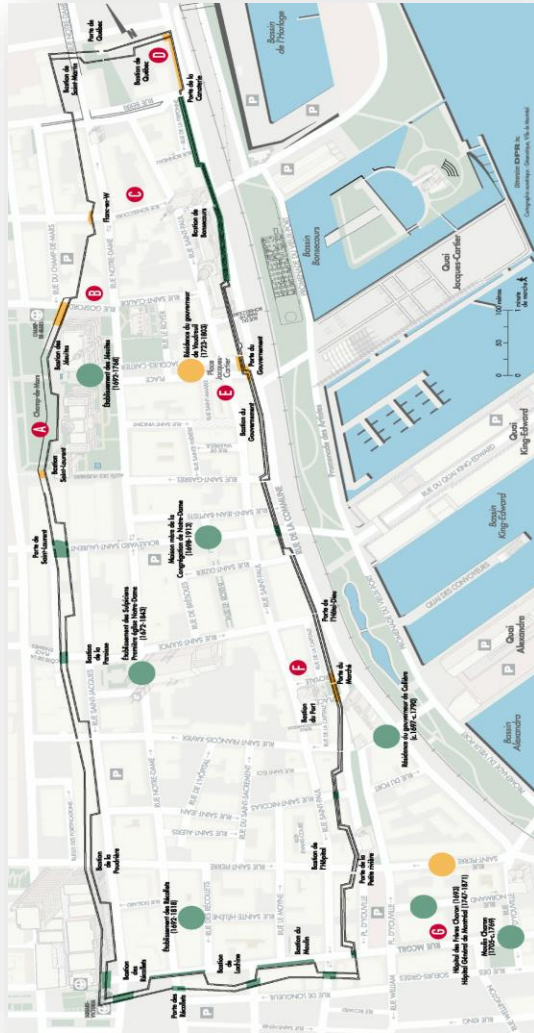


Le **Vieux-Montréal** est un parfait équilibre entre **le dynamisme** du Centre-Ville et **le calme** des banlieues, offrant une expérience **unique et historique** aux locataires

Source: JLL Research, Colliers

Le Vieux-Montréal

Un quartier chargé d'histoire et de significations

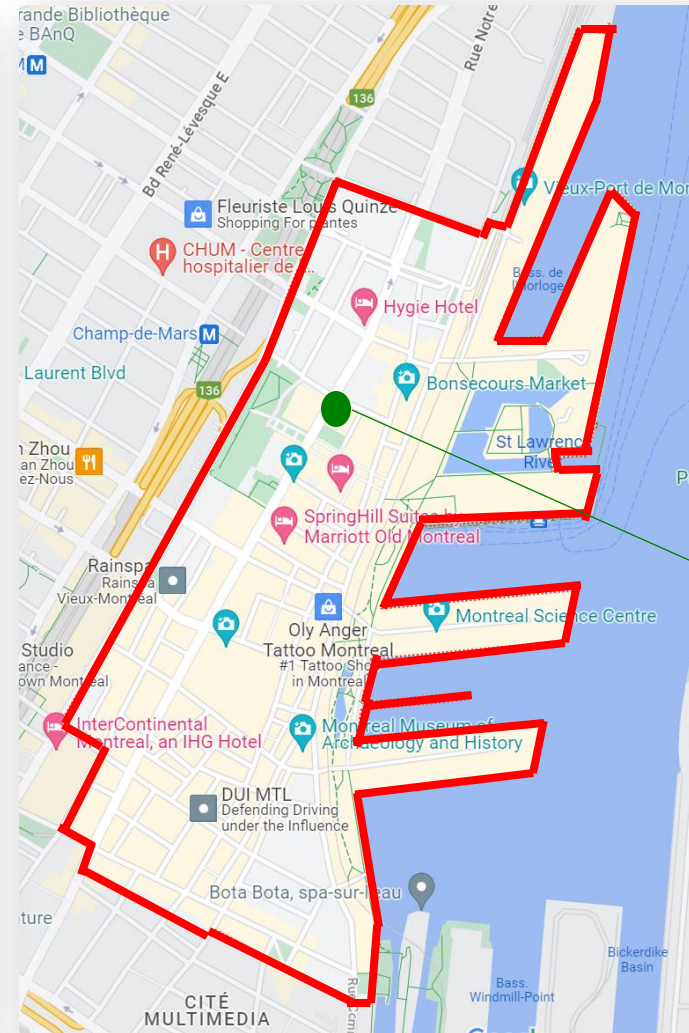
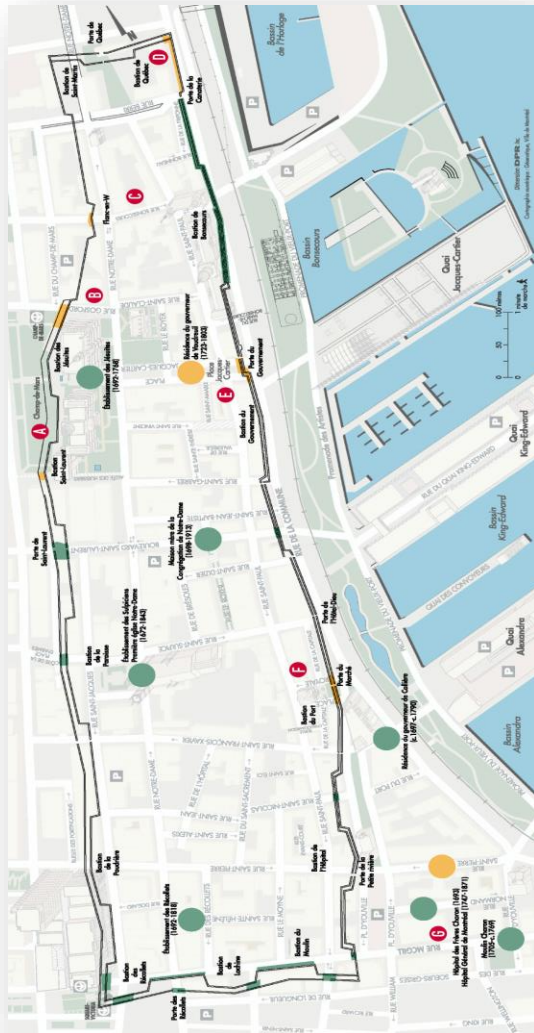


Le Vieux-Montréal se situe à l'intérieur d'un **périmètre** qui suit le tracé des **anciennes fortifications**

Source: Ville de Montréal

Le Vieux-Montréal

Un quartier chargé d'histoire et de significations



Les récentes **rénovations et aménagements** vitalisent le Vieux-Montréal. On y retrouve notamment les meilleurs restaurants et terrasses de la ville



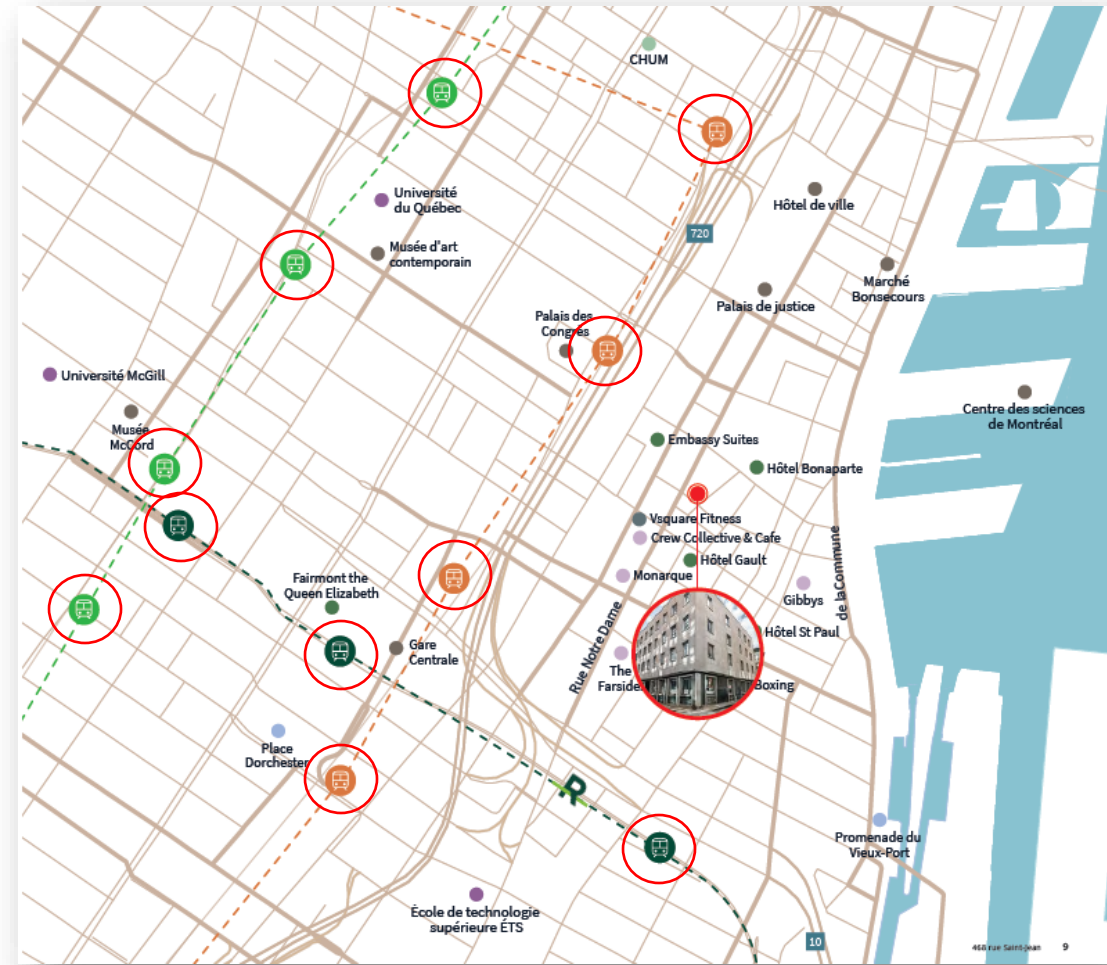
Source: Ville de Montréal

Accessibilité et environs

Un emplacement stratégique à proximité d'un large éventail de services



- ✓ Accessibilité aux **transports en commun**
- ✓ À proximité d'une multitude de services, de commodités et patrimoine culturel :
 - Restaurants
 - Bars
 - Hôtels
 - Musées
 - Palais de justice, Hôtel de ville...
- ✓ À proximité des quartiers clés de Montréal
 - Centre-ville
 - Quartier central des affaires
 - Cité du Multimédia
 - Quartier international
 - Griffintown
- ✓ Proximité de l'eau



Une forte accessibilité à valoriser 

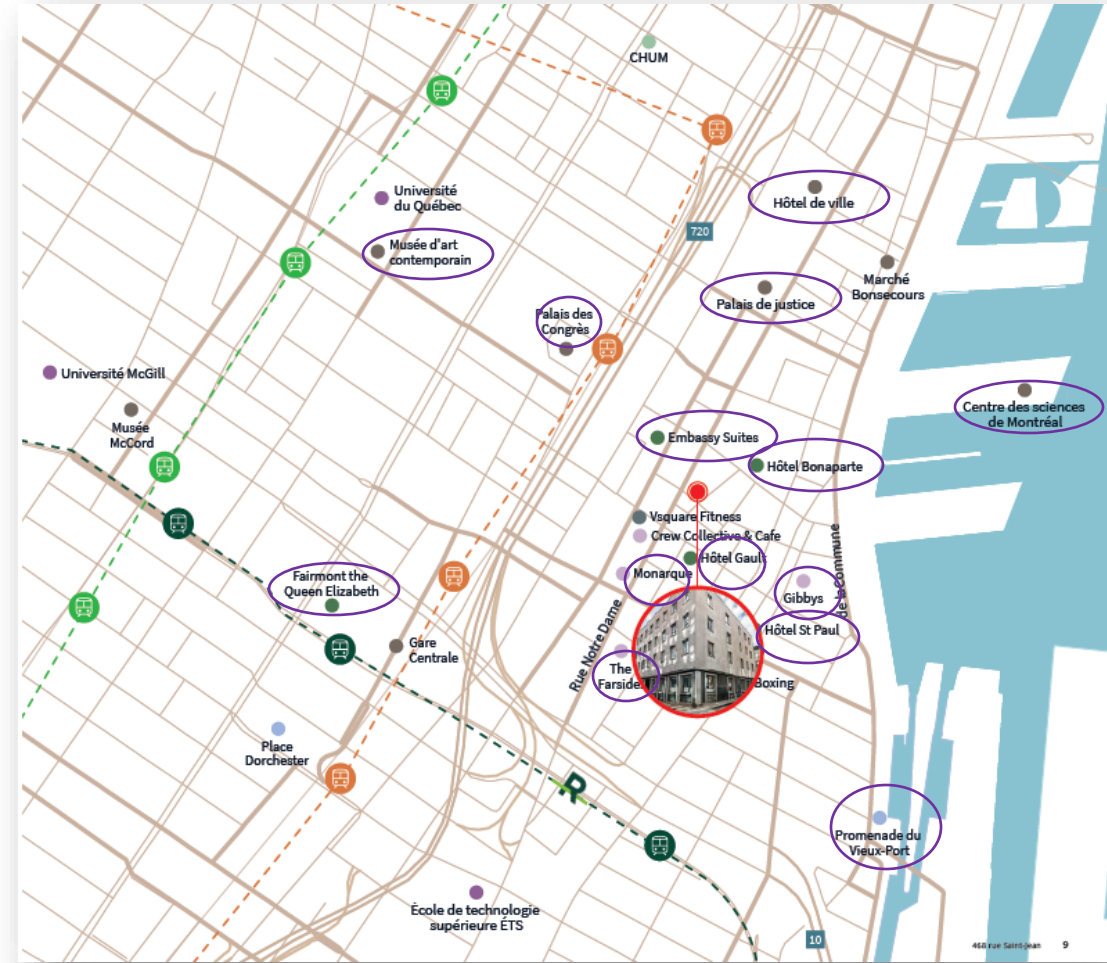
Source: Ville de Montréal

Accessibilité et environs

Un emplacement stratégique à proximité d'un large éventail de services



- ☑ Accessibilité aux transports en commun
- ☑ À proximité d'une multitude de **services, de commodités et patrimoine** culturel
 - Restaurants
 - Bars
 - Hôtels
 - Musées
 - Palais de justice, Hôtel de ville...
- ☑ À proximité des quartiers clés de Montréal
 - Centre-ville
 - Quartier central des affaires
 - Cité du Multimédia
 - Quartier international
 - Griffintown
- ☑ Proximité de l'eau



Multitude de services et d'activités 

Source: Ville de Montréal

Accessibilité et environs

Un emplacement stratégique à proximité d'un large éventail de services



- ✓ Accessibilité aux transports en commun
- ✓ À proximité d'une multitude de services, de commodités et patrimoine culturel
 - Restaurants
 - Bars
 - Hôtels
 - Musées
 - Palais de justice, Hôtel de ville...
- ✓ À proximité des **quartiers clés** de Montréal
 - Centre-ville
 - Quartier central des affaires
 - Cité du Multimédia
 - Quartier international
 - Griffintown
- ✓ Proximité de l'eau



Proximité du Quartier des affaires 

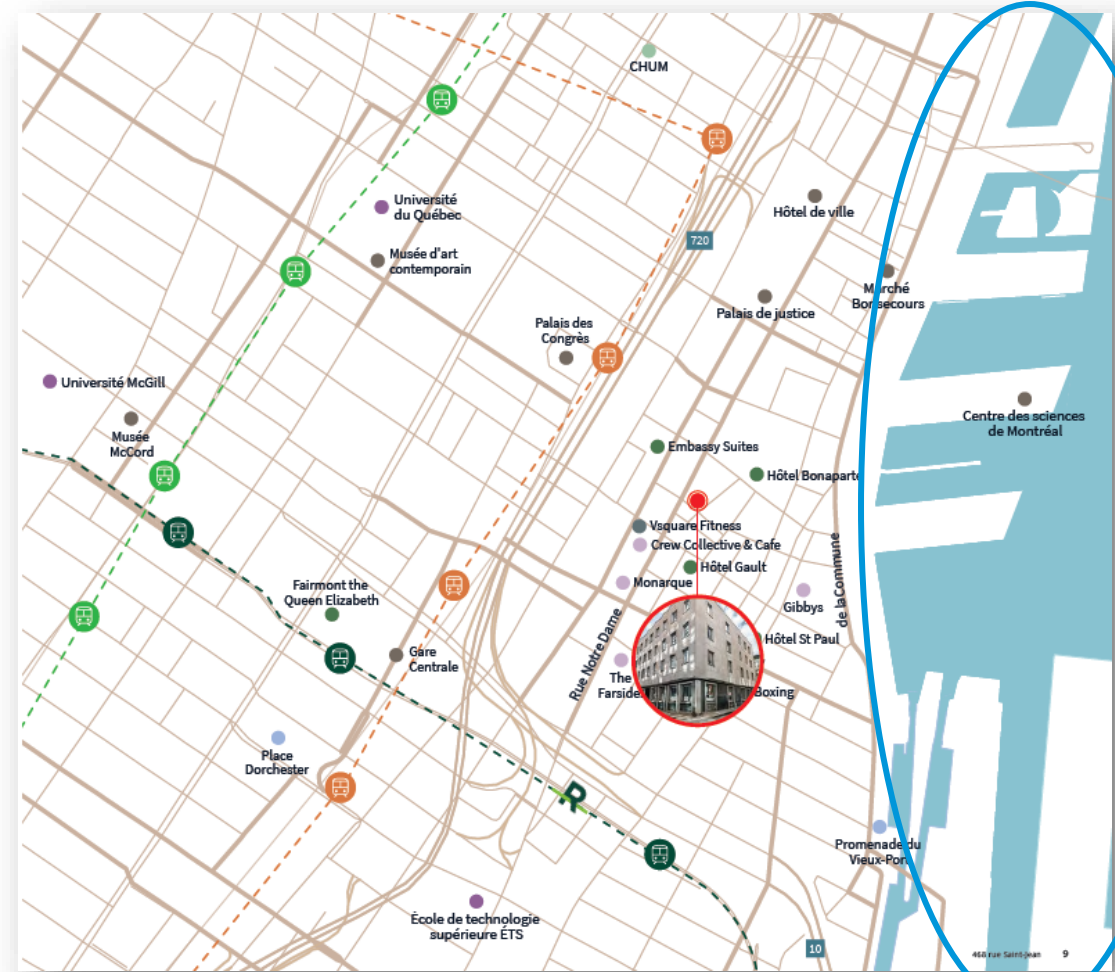
Source: Ville de Montréal

Accessibilité et environs

Un emplacement stratégique à proximité d'un large éventail de services



- ✓ Accessibilité aux transports en commun
- ✓ À proximité d'une multitude de services, de commodités et patrimoine culturel
 - Restaurants
 - Bars
 - Hôtels
 - Musées
 - Palais de justice, Hôtel de ville...
- ✓ À proximité des quartiers clés de Montréal
 - Centre-ville
 - Quartier central des affaires
 - Cité du Multimédia
 - Quartier international
 - Griffintown
- ✓ Proximité de l'eau



Source: Ville de Montréal

01

Analyse

02

Présentation de l'actif

03

Valorisation

04

Thèse d'investissement

468 rue Saint-Jean

Un immeuble à bureaux situé au coeur du Vieux-Montréal

ImmoHEC
L'immobilier de demain



SUPERFICIE LOUABLE

22 048 pi²

CLASSE

B

LOCALISATION

VIEUX-PORT

ÉTAGES

4

LOCATAIRES

KPMG

STGM

Manuvie

Savonitto

2 unités
vacantes



Source: JLL Research, CoStar Group

Description de l'immeuble

Des aménagements bénéfiques pour les locataires

ImmoHEC
L'immobilier de demain



-  Bâtiment **bien entretenu**
-  Cachet **historique** unique
-  Tous les étages sont desservis par un **ascenseur**
-  Possibilité d'**entreposage** et salle de **sport**
-  Fenestration, lumière naturelle
-  Style boutique, **hauts plafonds**



Source: JLL Research, CoStar Group

Présentation des locataires

Des locataires solides pour faire face au contexte économique

ImmoHEC
L'immobilier de demain



- Un des **4** plus grands **cabinets comptables** au **monde**
- Propose des services d'**audit** et de **conseil** à ses prestataires
- Personnel de **10 000+** personnes
- **40+** bureaux au Canada



- Une des principales **firmer d'architecture** du **Québec**
- **3** bureaux et **150+** architectes, designers et experts en codes et normes, planification immobilière et science du bâtiment



- Une des plus **importantes sociétés** d'assurance-vie au **monde**
- Personnel de **38 000+** personnes réparties sur **4 continents**



- Grand **cabinet d'avocats** national spécialistes en litiges
- Fondé en **2011**
- Différencient par leur simplicité, efficacité et approche humaine

Source: Sites internet respectifs des entreprises

Présentation des locataires

Des locataires solides pour faire face au contexte économique

ImmoHEC
L'immobilier de demain



- Un des 4 plus grands **cabinets comptables** au monde
- Propose des services d'**audit** et de **conseil** à ses prestataires

- Locataires **AAA**
- **Faible** probabilité de **faillite**
- **Grande** probabilité prévue de **renouvellement**

Création de **confiance** et de **valeur** envers les **locataires** et la **stabilité** des **flux monétaires** futurs de l'immeuble



- Fondé en 2011
- Différencient par leur simplicité, efficacité et approche humaine

Source: Sites internet respectifs des entreprises

Rent Roll – Structure de recouvrements

Loyers de base peu élevés pour sa classe d'actif

ImmoHEC
L'immobilier de demain



Suite	Locataire	Superficie (pi ²)	Loyer de base (\$/pi ² / an)	Structure de recouvrement
100	 	2947	\$18.50	NN – Excl. Asc.
101		2037	\$16.00	NN – Excl. Asc.
200	Vacant	1024	\$21.24	NNN + 10%
201	Vacant	1157	\$21.24	NNN + 10%
202		3800	\$16.00	NNN – Excl. Gestion
203		868	\$18.50	NNN – Excl. Gestion
300		5100	\$16.00	NNN + 5%
400		5115	\$18.50	NNN + 5%

Rent Roll – Structure de recouvrements

Loyers de base peu élevés pour sa classe d'actif

ImmoHEC
L'immobilier de demain



Suite	Locataire	Superficie (pi ²)	Loyer de base (\$/pi ² / an)	Structure de recouvrement
100	 	2947	Loyer de base moyen pondéré : \$17.53	NN – Excl. Asc.
101		2037		NN – Excl. Asc.
200	Vacant	1024		NNN + 10%
201	Vacant	1157		NNN + 10%
202		3800		NNN – Excl. Gestion
203		868		NNN – Excl. Gestion
300		5100		NNN + 5%
400		5115		NNN + 5%

Rent Roll – Structure de recouvrements

Loyers de base peu élevés pour sa classe d'actif



Suite

Locataire

Superficie (m²)

Loyer de base

Structure de

Loyer moyen pour classe B au Vieux-Montréal
\$/pi², Évolution trimestrielle



Loyer moyen du marché
Loyer moyen **actuel** de l'immeuble

16%

Potentiel d'augmentation des loyers dans le futur

Source: JLL Research

400

Savonille

5115

\$18.50

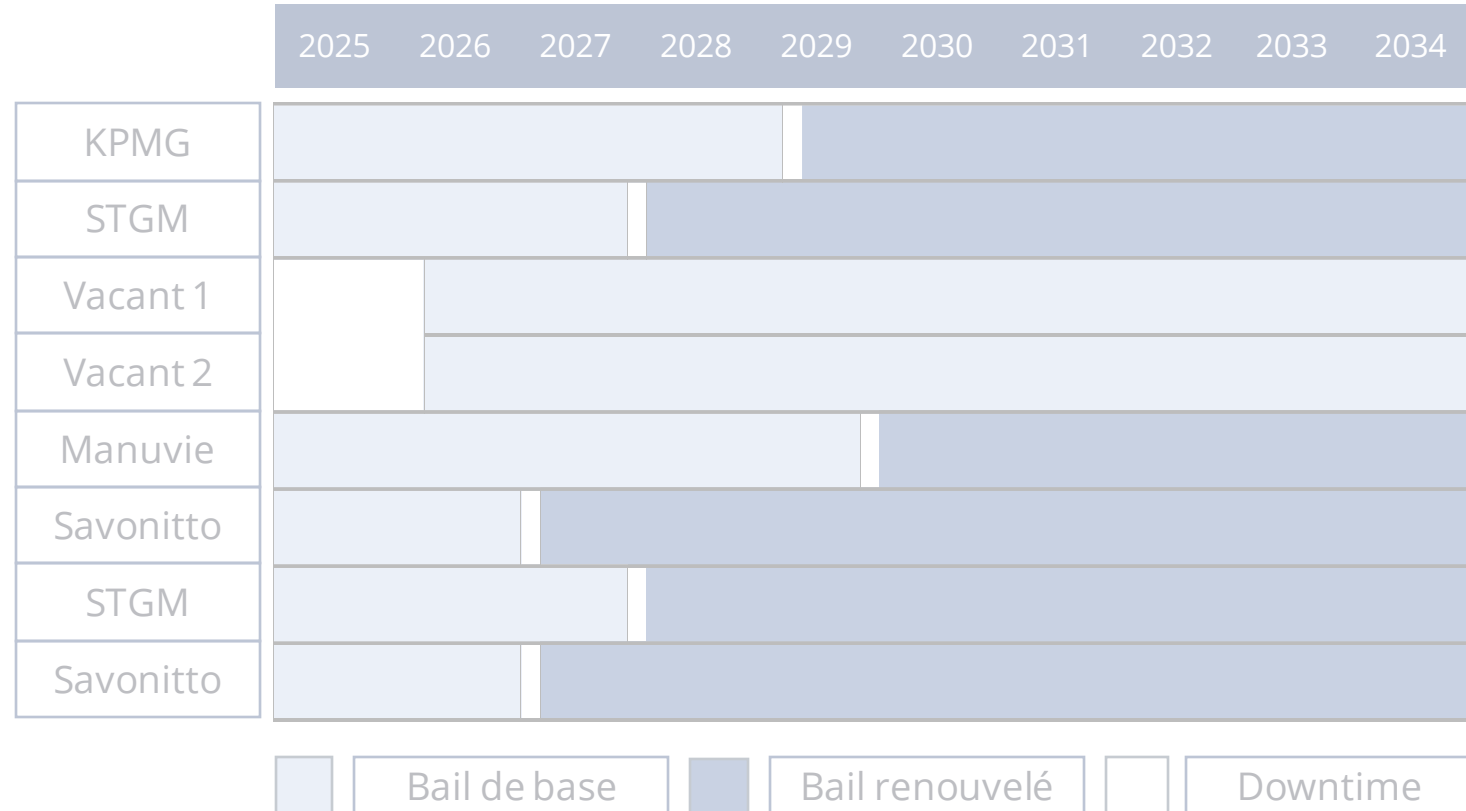
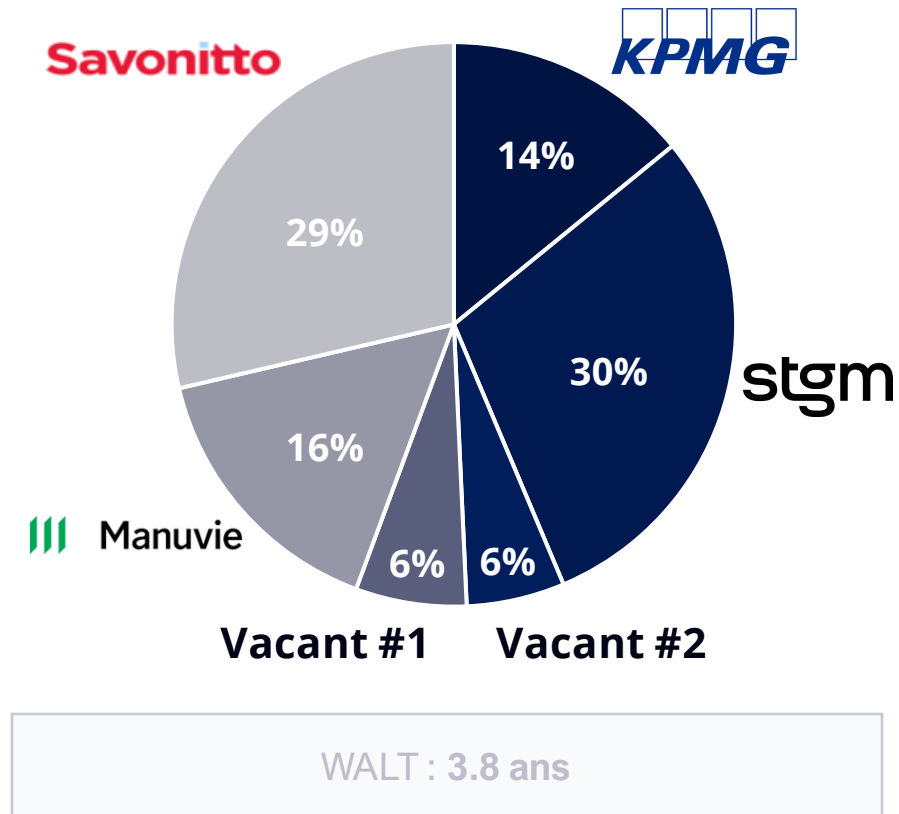
NNN + 5%

Revenus et expirations des locataires

Durées des baux relativement courtes

Pourcentage des revenus provenant des loyers de base / locataire

Représentation visuelle des baux en place et des renouvellements futurs

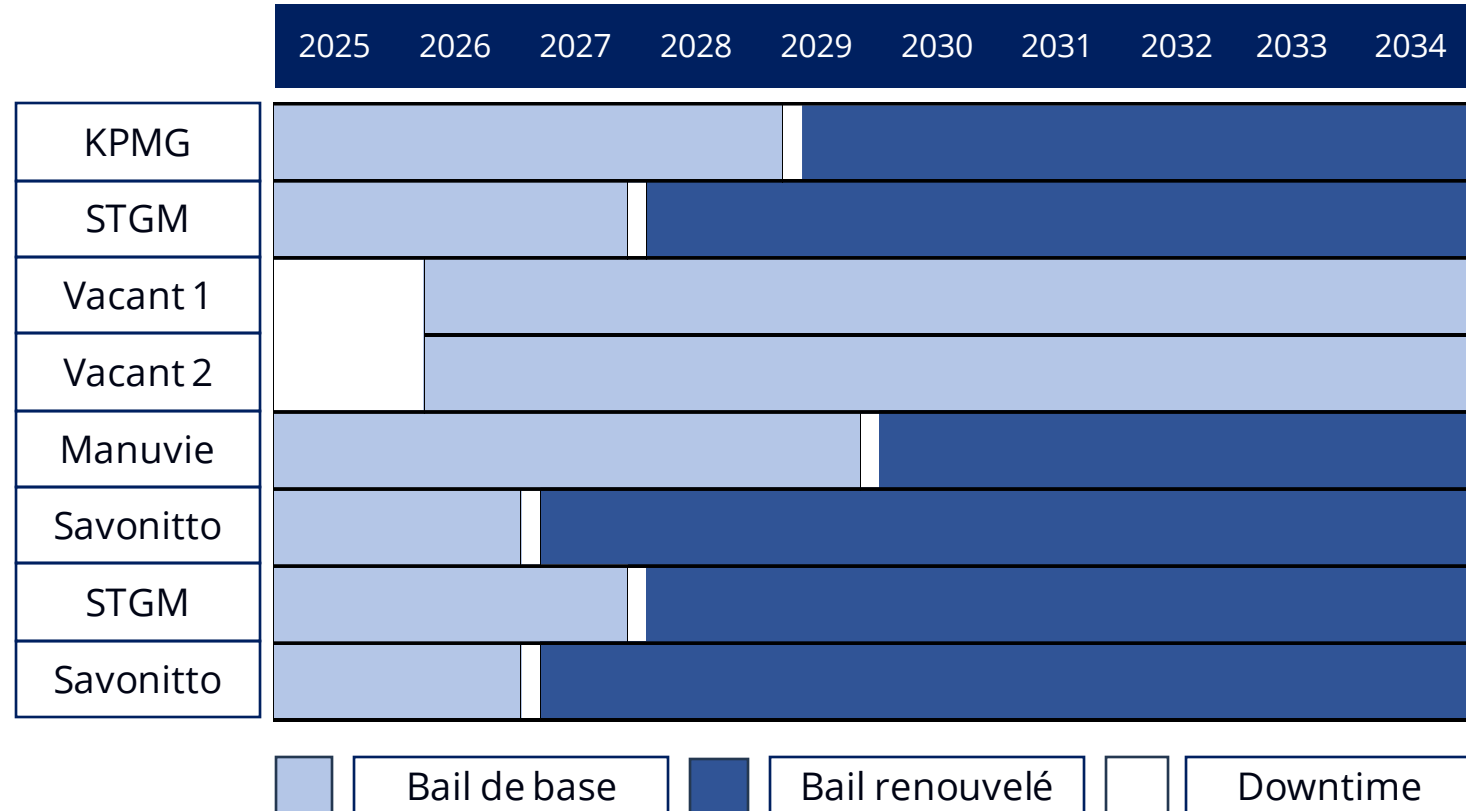
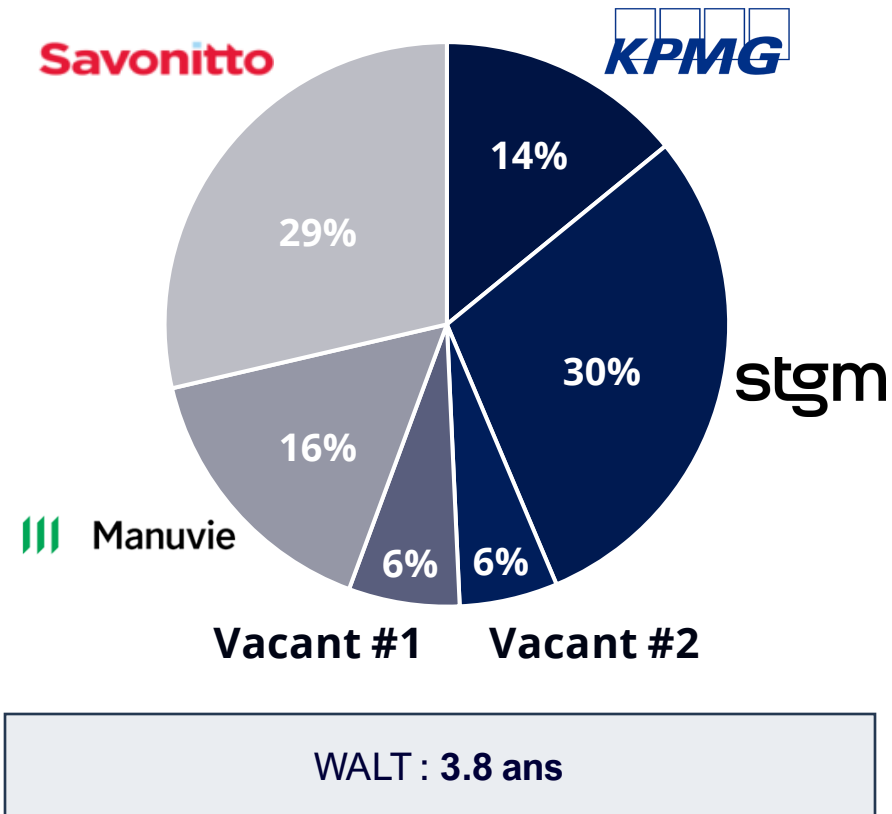


Revenus et expirations des locataires

Durées des baux relativement courtes

Pourcentage des revenus provenant des loyers de base / locataire

Représentation visuelle des baux en place et des renouvellements futurs



Revenus et expirations des locataires

Durées des baux relativement courtes

ImmoHEC
L'immobilier de demain



Pourcentage des revenus provenant des

loyers de base payés suite (locataires)

WALT **bas**:

3.8 ans

+

Loyer actuel **sous le marché**:

\$17.53 / pi²



Potentiel de **renouvellement** plus
rapide → Accès à la **plus-value**
accéléré



Source: JLL Research, Colliers

01

Analyse

02

Présentation de l'actif

03

Valorisation

04

Thèse d'investissement

Méthodes d'évaluation de l'immeuble

Des méthodes précises et complémentaires

ImmoHEC
L'immobilier de demain



Direct Capitalization

Discounted Cash Flow

Comparables

Explication des hypothèses principales

Deux hypothèses clés : Market Rent et Cap Rate

ImmoHEC
L'immobilier de demain



Hypothèses

Market Rent Growth 2.4%	Going-In Cap Rate 7.0%	Exit Cap Rate 7.0%	Durée de projection 10 ans	Probabilité de renouvellement 75%	Downtime 9 mois	Op. expense Growth 2%	Free Rent 2 mois
-----------------------------------	----------------------------------	------------------------------	--------------------------------------	---	---------------------------	---------------------------------	----------------------------

Méthode du Inflated Rent

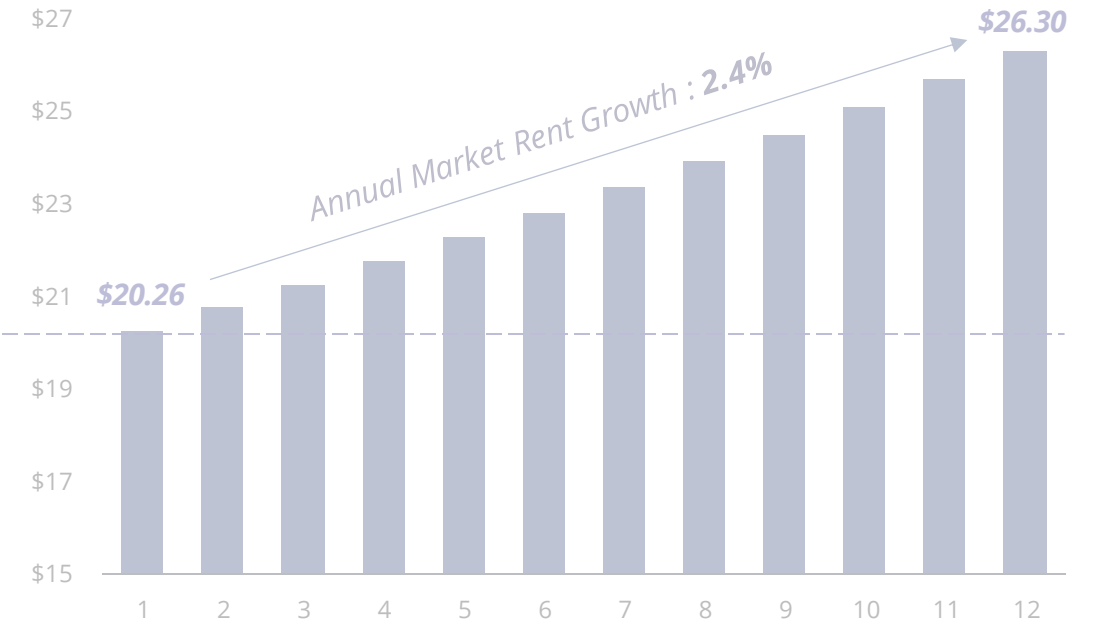
- Prendre le loyer moyen actuel et le faire **croître au taux du marché** annuellement
- Sélection du **taux approprié** en fonction de l'année de renouvellement

Sélection d'un Cap rate réaliste

- Observations des Cap Rate historiques
- Considération des Investments Highlights dans le choix du Cap Rate

Loyer au renouvellement

\$ / pi², pour chaque année



Source: JLL Research, Colliers, Cushman & Wakefield

Explication des hypothèses principales

Deux hypothèses clés : Market Rent et Cap Rate

Hypothèses

Market Rent Growth 2.4%	Going-In Cap Rate 7.0%	Exit Cap Rate 7.0%	Durée de projection 10 ans	Probabilité de renouvellement 75%	Downtime 9 mois	Op. expense Growth 2%	Free Rent 2 mois
-----------------------------------	----------------------------------	------------------------------	--------------------------------------	---	---------------------------	---------------------------------	----------------------------

Méthode du **Inflated Rent**

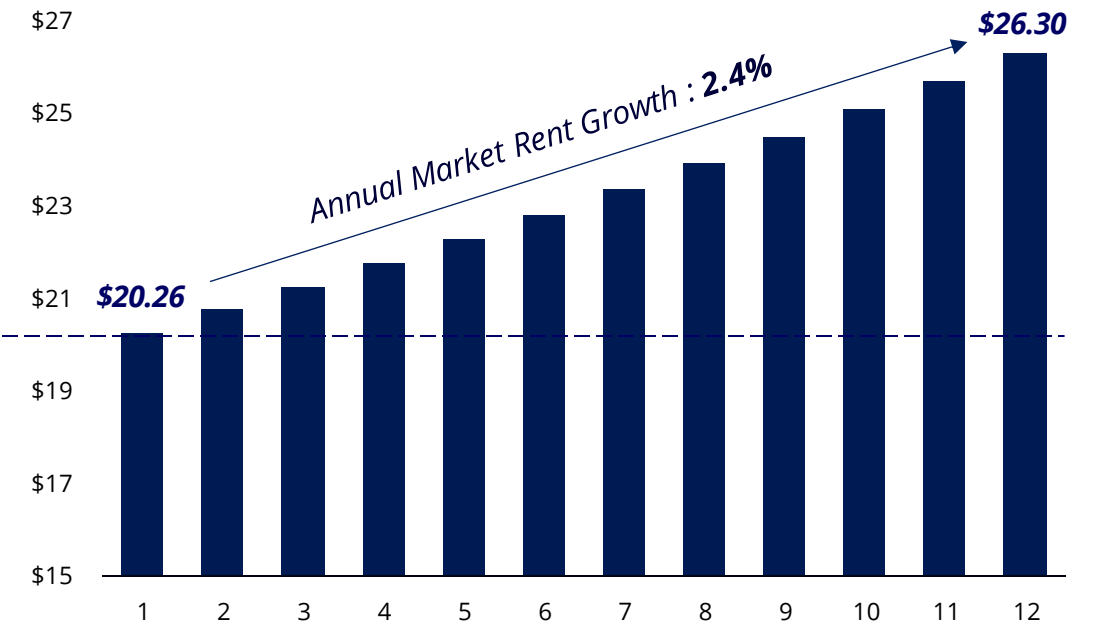
- Prendre le loyer moyen actuel et le faire **croître au taux du marché** annuellement
- Sélection du **taux approprié** en fonction de l'année de renouvellement

Sélection d'un **Cap rate réaliste**

- Observations des Cap Rate historiques
- Considération des Investments Highlights dans le choix du Cap Rate

Loyer au renouvellement

\$ / pi², pour chaque année



Source: JLL Research, Colliers, Cushman & Wakefield

Explication des hypothèses principales

Deux hypothèses clés : Market Rent et Cap Rate

ImmoHEC
L'immobilier de demain



Hypothèses

Market Rent Growth 2.4%	Going-In Cap Rate 7.0%	Exit Cap Rate 7.0%	Durée de projection 10 ans	Probabilité de renouvellement 75%	Downtime 9 mois	Op. expense Growth 2%	Free Rent 2 mois
-----------------------------------	----------------------------------	------------------------------	--------------------------------------	---	---------------------------	---------------------------------	----------------------------

Méthode du Inflated Rent

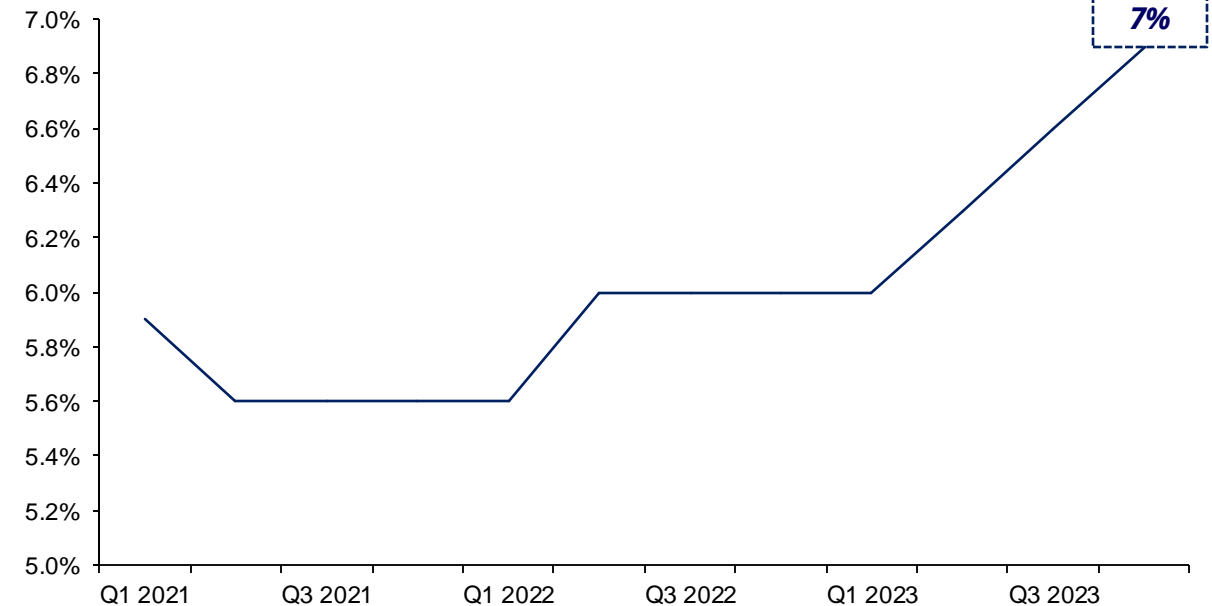
- Prendre le loyer moyen actuel et le faire croître au taux du marché annuellement
- Sélection du taux approprié en fonction de l'année de renouvellement

Sélection d'un Cap rate réaliste

- Observations des **Cap Rate** historiques
- Considération des **Investments Highlights** dans le choix du Cap Rate

Evolution des Cap Rate de bureau Classe B

%, pour chaque année



Source: JLL Research, Colliers, Cushman & Wakefield

Direct Capitalization Valuation

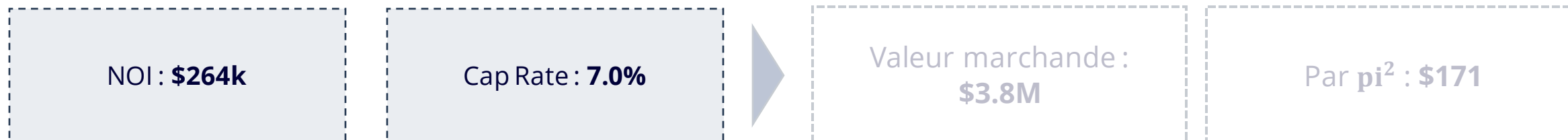
À partir de 3 différents NOI



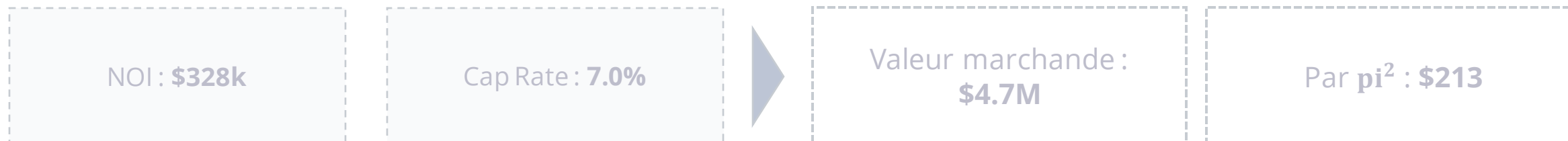
Hypothèses

Market Rent Growth	Going-In Cap Rate	Exit Cap Rate	Durée de projection	Probabilité de renouvellement	Downtime	Op. expense Growth	Free Rent
2.4%	7.0%	7.0%	10 ans	75%	9 mois	2%	2 mois

Avec le NOI de 2025 (as-is)



Avec le NOI de 2025 (+ la location des 2 unités vacantes)



Direct Capitalization Valuation

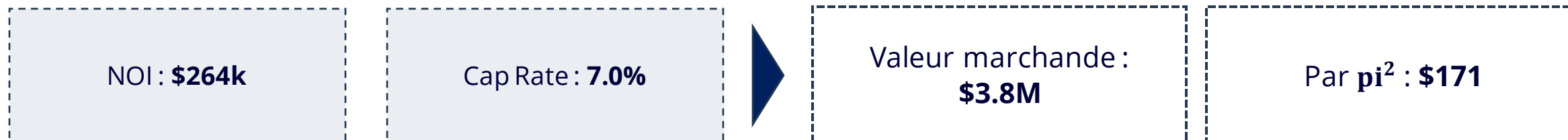
À partir de 3 différents NOI



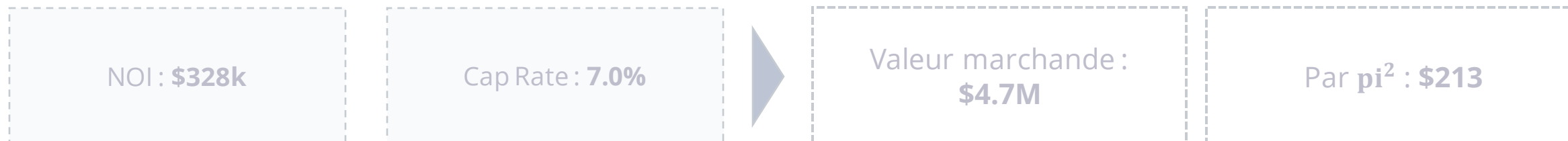
Hypothèses

Market Rent Growth	Going-In Cap Rate	Exit Cap Rate	Durée de projection	Probabilité de renouvellement	Downtime	Op. expense Growth	Free Rent
2.4%	7.0%	7.0%	10 ans	75%	9 mois	2%	2 mois

Avec le NOI de 2025 (as-is)



Avec le NOI de 2025 (+ la location des 2 unités vacantes)



Direct Capitalization Valuation

À partir de 3 différents NOI

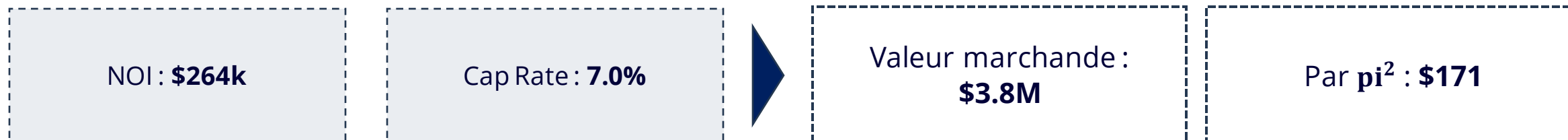
ImmoHEC
L'immobilier de demain



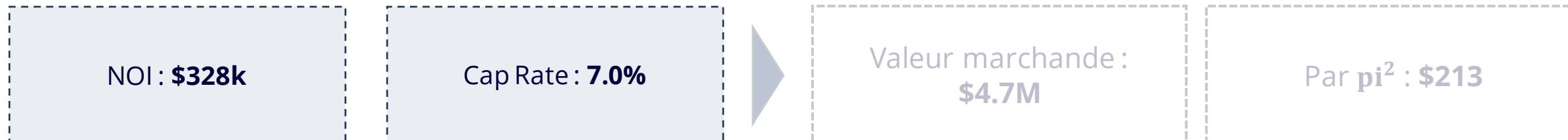
Hypothèses

Market Rent Growth	Going-In Cap Rate	Exit Cap Rate	Durée de projection	Probabilité de renouvellement	Downtime	Op. expense Growth	Free Rent
2.4%	7.0%	7.0%	10 ans	75%	9 mois	2%	2 mois

Avec le NOI de 2025 (as-is)



Avec le NOI de 2025 (+ la location des 2 unités vacantes)



Direct Capitalization Valuation

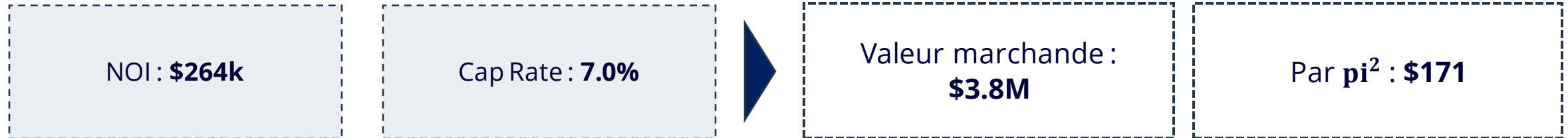
À partir de 3 différents NOI



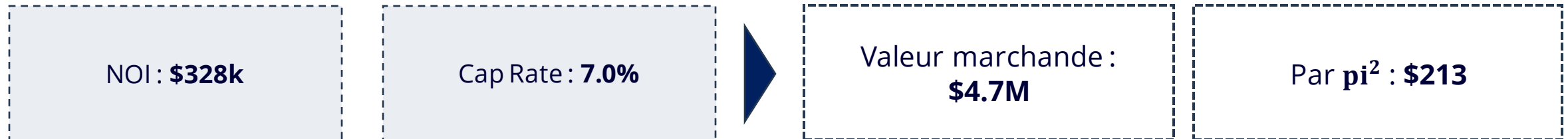
Hypothèses

Market Rent Growth	Going-In Cap Rate	Exit Cap Rate	Durée de projection	Probabilité de renouvellement	Downtime	Op. expense Growth	Free Rent
2.4%	7.0%	7.0%	10 ans	75%	9 mois	2%	2 mois

Avec le NOI de 2025 (as-is)



Avec le NOI de 2025 (+ la location des 2 unités vacantes)



Direct Capitalization Valuation

À partir de 3 différents NOI

ImmoHEC
L'immobilier de demain



Hypothèses

Market Rent Growth
2.4%

Going-In Cap Rate
7.0%

Exit Cap Rate
7.0%

Durée de projection
10 ans

Probabilité de renouvellement
75%

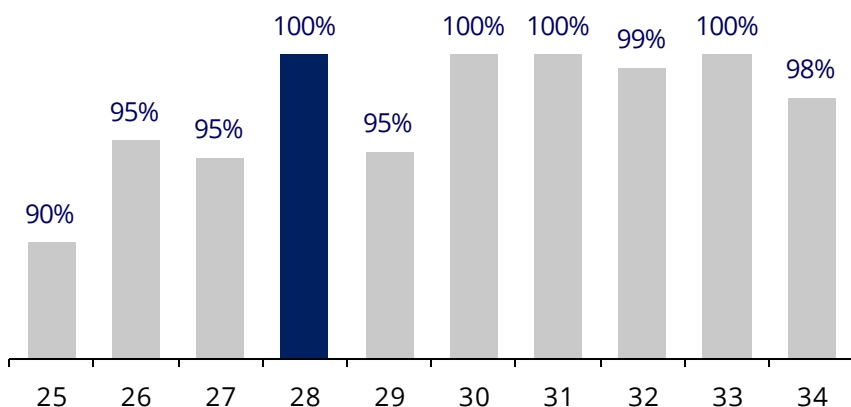
Downtime
9 mois

Op. expense Growth
2%

Free Rent
2 mois

Taux d'occupation de l'immeuble

%, pour chaque année



1^{ère} année avec **100% d'occupation**

4 sur 8 des locataires ont **renouvelé** leur bail

Les deux unités **vacantes** sont **louées**

Direct Cap avec le NOI de 2028 (stabilisé)

NOI : **\$377k**

Cap Rate : **7.0%**

Valeur marchande* : **\$5.4M**

Par pi² : **\$244**

*Exclue de la valorisation finale car trop spéculative

Direct Capitalization Valuation

À partir de 3 différents NOI

ImmoHEC
L'immobilier de demain



Hypothèses

Market Rent Growth
2.4%

Going-In Cap Rate
7.0%

Exit Cap Rate
7.0%

Durée de projection
10 ans

Probabilité de renouvellement
75%

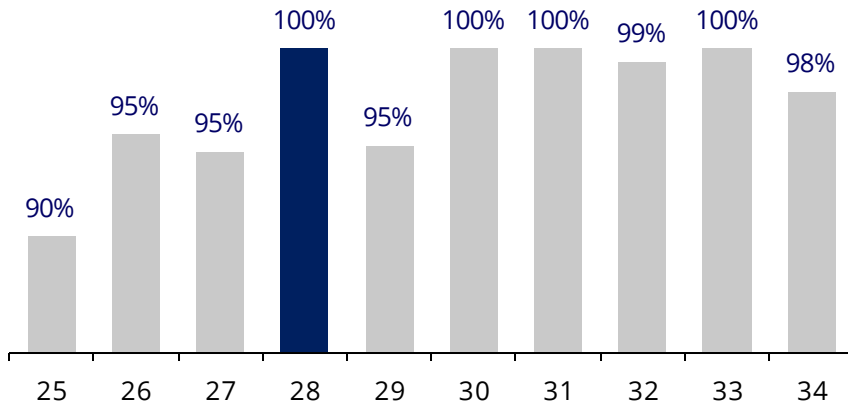
Downtime
9 mois

Op. expense Growth
2%

Free Rent
2 mois

Taux d'occupation de l'immeuble

%, pour chaque année



1^{ère} année avec **100% d'occupation**

4 sur 8 des locataires ont **renouvelé** leur bail

Les deux unités **vacantes** sont **louées**

Direct Cap avec le NOI de 2028 (stabilisé)

NOI : **\$377k**

Cap Rate : **7.0%**

Valeur marchande* : **\$5.4M**

Par pi² : **\$244**

**Exclue de la valorisation finale car trop spéculative*

Direct Capitalization Valuation

À partir de 3 différents NOI

ImmoHEC
L'immobilier de demain



Hypothèses

Market Rent Growth
2.4%

Going-In Cap Rate
7.0%

Exit Cap Rate
7.0%

Durée de projection
10 ans

Probabilité de renouvellement
75%

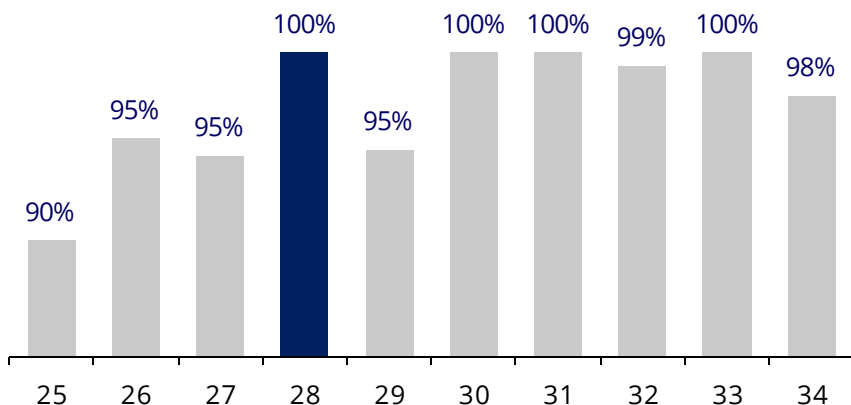
Downtime
9 mois

Op. expense Growth
2%

Free Rent
2 mois

Taux d'occupation de l'immeuble

%, pour chaque année



1^{ère} année avec **100% d'occupation**

4 sur 8 des locataires ont **renouvelé** leur bail

Les deux unités **vacantes** sont **louées**

Direct Cap avec le NOI de 2028 (stabilisé)

NOI : **\$377k**

Cap Rate : **7.0%**

Valeur marchande* : **\$5.4M**

Par pi² : **\$244**

*Exclue de la valorisation finale car trop spéculative

Discounted Cash-Flow Valuation

Avec le NOI des 10 prochaines années



Hypothèses

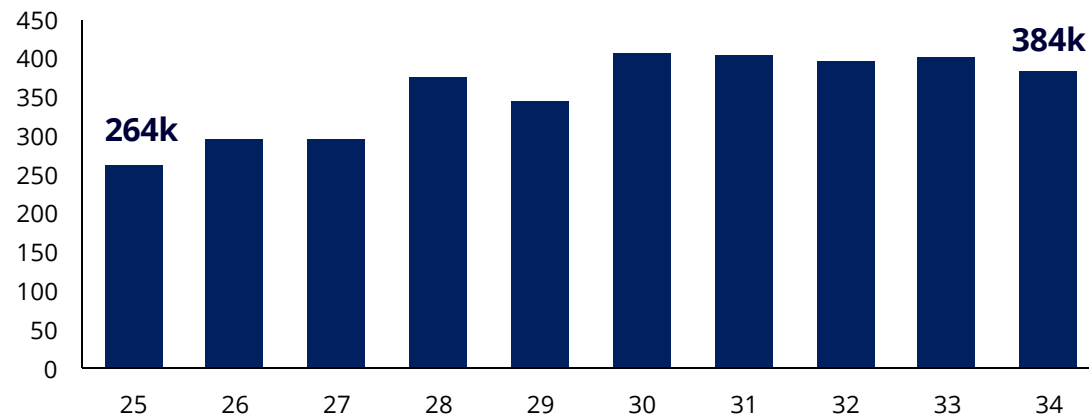
Market Rent Growth 2.4%	Going-In Cap Rate 7.0%	Exit Cap Rate 7.0%	Durée de projection 10 ans	Probabilité de renouvellement 75%	Downtime 9 mois	Op. expense Growth 2%	Free Rent 2 mois
-----------------------------------	----------------------------------	------------------------------	--------------------------------------	---	---------------------------	---------------------------------	----------------------------

1

Prédictions des NOI annuels

Net Operating Income

\$, Milliers



2

Détermination de la valeur terminale

NOI 2034 : \$384k

Exit Cap Rate : 7.0%
(= Going-In)

Valeur terminale : \$5.5M

Valeur terminale actualisée : \$2.6M

Valeur marchande : \$5.1M

Par pi^2 : \$229

Discounted Cash-Flow Valuation

Avec le NOI des 10 prochaines années



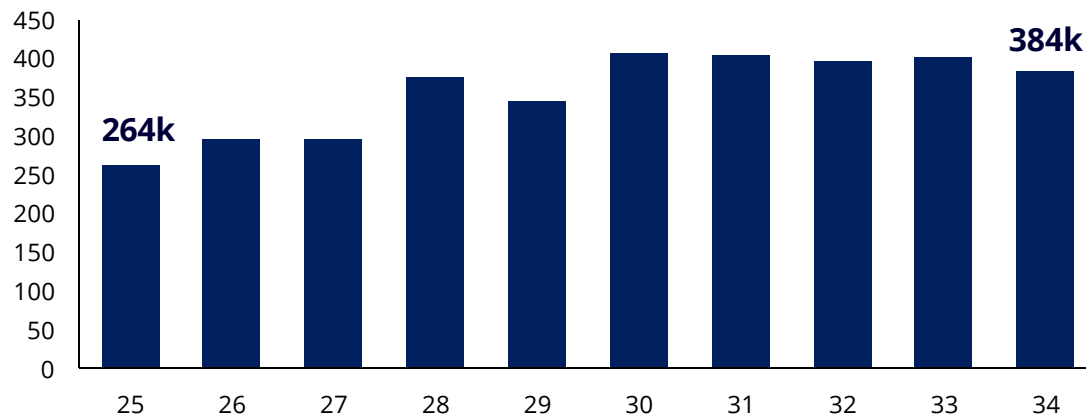
Hypothèses

Market Rent Growth 2.4%	Going-In Cap Rate 7.0%	Exit Cap Rate 7.0%	Durée de projection 10 ans	Probabilité de renouvellement 75%	Downtime 9 mois	Op. expense Growth 2%	Free Rent 2 mois
-----------------------------------	----------------------------------	------------------------------	--------------------------------------	---	---------------------------	---------------------------------	----------------------------

1 Prédictions des NOI annuels

Net Operating Income

\$, Milliers



2 Détermination de la valeur terminale

NOI 2034 : **\$384k**

Exit Cap Rate : **7.0%**
(= Going-In)

Valeur terminale : **\$5.5M**

Valeur terminale actualisée : **\$2.6M**

Valeur marchande : **\$5.1M**

Par pi^2 : **\$229**

Discounted Cash-Flow Valuation

Avec le NOI des 10 prochaines années

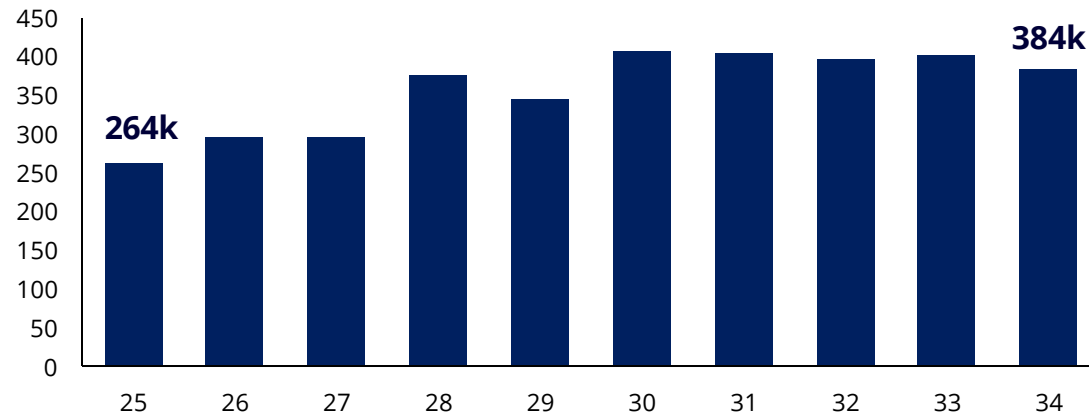
Hypothèses

Market Rent Growth 2.4%	Going-In Cap Rate 7.0%	Exit Cap Rate 7.0%	Durée de projection 10 ans	Probabilité de renouvellement 75%	Downtime 9 mois	Op. expense Growth 2%	Free Rent 2 mois
-----------------------------------	----------------------------------	------------------------------	--------------------------------------	---	---------------------------	---------------------------------	----------------------------

1 Prédictions des NOI annuels

Net Operating Income

\$, Milliers



2 Détermination de la valeur terminale

NOI 2034 : **\$384k**

Exit Cap Rate : **7.0%**
(= Going-In)

Valeur terminale : **\$5.5M**

Valeur terminale actualisée : **\$2.6M**

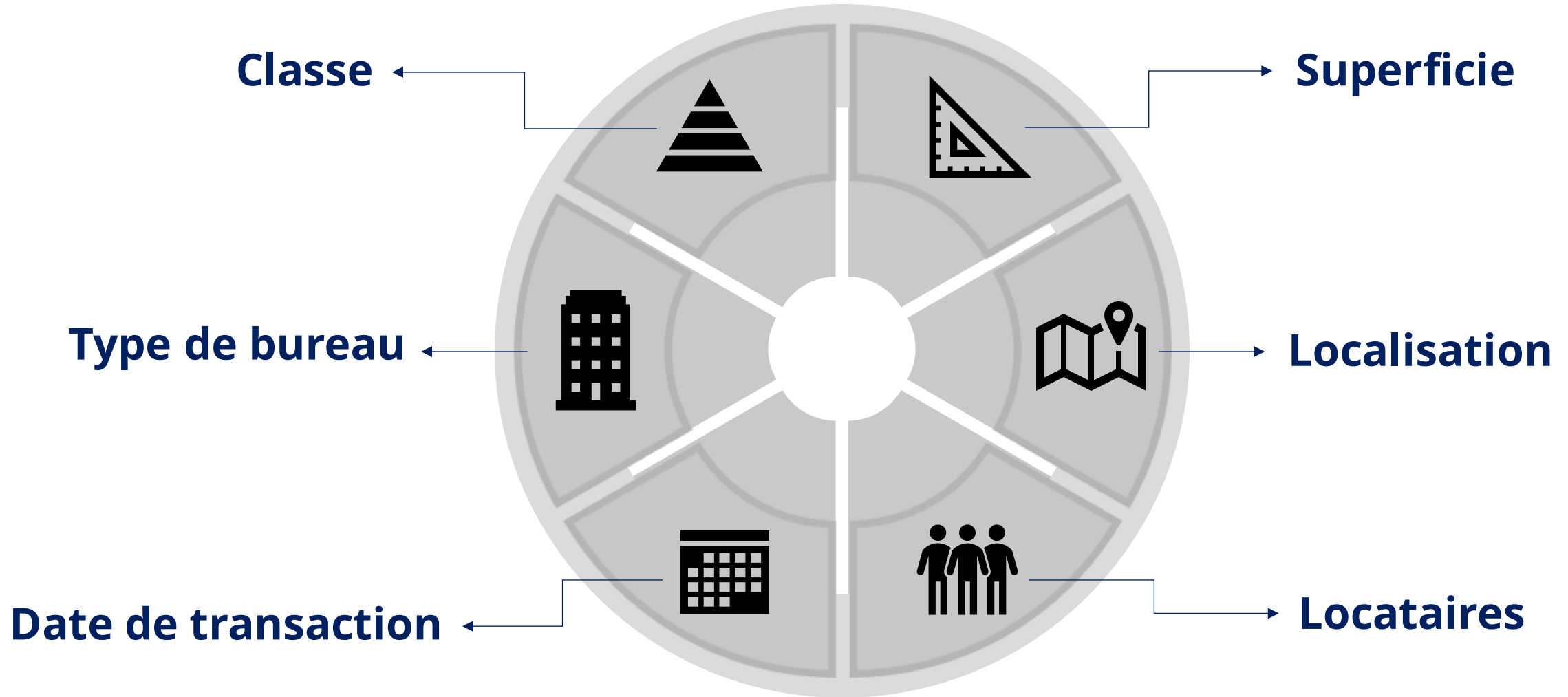
Valeur marchande : **\$5.1M**

Par pi^2 : **\$229**

La sélection des comparables

Critères pour le choix des comparables

ImmoHEC
L'immobilier de demain



La sélection des comparables

Un prix au pied carré plus faible: 7250 rue Clark

ImmoHEC
L'immobilier de demain



SUPERFICIE

30 000 pi²

PRIX DE VENTE

\$5 500 000

DATE DE TRANSACTION

2023-03-15

LOCALISATION

MILE-EX

CLASSE

B

PRIX DE VENTE AU PI²

\$183

LOCATAIRES

- WCH Online Solutions
- Suco
- Yoga Club
- Désolé Mama



Source: CoStar Group

La sélection des comparables

Un prix au pied carré plus élevé: 6750 avenue du Parc

ImmoHEC
L'immobilier de demain



SUPERFICIE

17 212 pi²

PRIX DE VENTE

\$3 900 000

DATE DE TRANSACTION

2024-03-13

LOCALISATION

MILE-EX

CLASSE

C

PRIX DE VENTE AU PI²

\$228

LOCATAIRES

- Lebovita Financial services
- Empire Building Management Inc.
- Protect Fire
- CMA Designs



Source: CoStar Group

L'étude des prix de ventes des comparables

Estimation de la valeur marchande



Adresse	Superficie (pi ²)	Prix de vente	Prix / pi ²	Classe
468 rue Saint-Jean	22 048			B
1030 Rue Beaubien E	17 598	\$ 3 900 000	\$ 222	B
7250 Clark Street	30 000	\$ 5 500 000	\$ 183	B
6750 du Parc Avenue	17 121	\$ 3 900 000	\$ 228	C
3995-4001 St Berri	28 384	\$ 3 600 000	\$ 127	B
7355 Rte Transcanadienne	24 694	\$ 4 000 000	\$ 162	C
<i>Moyennes :</i>	23 559	\$ 4 180 000	\$ 184	B

22 048 X \$184 = Valeur marchande : \$4.1M

Source: CoStar Group

L'étude des prix de ventes des comparables

Estimation de la valeur marchande

ImmoHEC
L'immobilier de demain



Adresse	Superficie (pi ²)	Prix de vente	Prix / pi ²	Classe
468 rue Saint-Jean	22 048			B
1030 Rue Beaubien E	17 598	\$ 3 900 000	\$ 222	B
7250 Clark Street	30 000	\$ 5 500 000	\$ 183	B
6750 du Parc Avenue	17 121	\$ 3 900 000	\$ 228	C
3995-4001 St Berri	28 384	\$ 3 600 000	\$ 127	B
7355 Rte Transcanadienne	24 694	\$ 4 000 000	\$ 162	C
<i>Moyennes :</i>	23 559	\$ 4 180 000	\$ 184	B

22 048 X **\$184** = Valeur marchande : **\$4.1M**

Source: CoStar Group

Un ajustement nécessaire sur les comparables

Estimation de la valeur marchande

ImmoHEC
L'immobilier de demain



Adresse	Superficie (pi ²)	Prix de vente		
468 rue Saint-Jean	Vieux-Port		Toutes les propriétés comparables se situent à l'extérieur du Centre-ville	
1030 Rue Beaubien E	Petite Patrie			
7250 Clark Street	Mile-Ex			
6750 du Parc Avenue	Mile-Ex			
3995-4001 St Berri	Plateau Mont-Royal			
7355 Rte Transcanadienne	Saint-Laurent			
<i>Moyennes :</i>	23 559	\$ 4 180 000	\$ 184	B

22 048 X \$184 = Valeur marchande : \$4.1M

Source: CoStar Group

Un ajustement nécessaire sur les comparables

Estimation de la valeur marchande

ImmoHEC
L'immobilier de demain



Toutes les propriétés **comparables** se situent à l'**extérieur** du **Centre-ville**

20-30%

Les bureaux du **Centre-ville** se vendent généralement plus **chers** que ceux à l'**extérieur** de cette zone.

Source: JLL Research, CoStar Group

Un ajustement nécessaire sur les comparables

Estimation de la valeur marchande

ImmoHEC
L'immobilier de demain



Toutes les propriétés **comparables** se situent à l'**extérieur** du **Centre-ville**

20-30%

Les bureaux du **Centre-ville** se vendent généralement plus **chers** que ceux à l'**extérieur** de cette zone.

Possibilité d'aller chercher un **premium** par rapport à sa **valeur marchande** déterminée

Source: JLL Research, CoStar Group

Résumé des méthodes de valorisation

Représentation graphique - Football Field



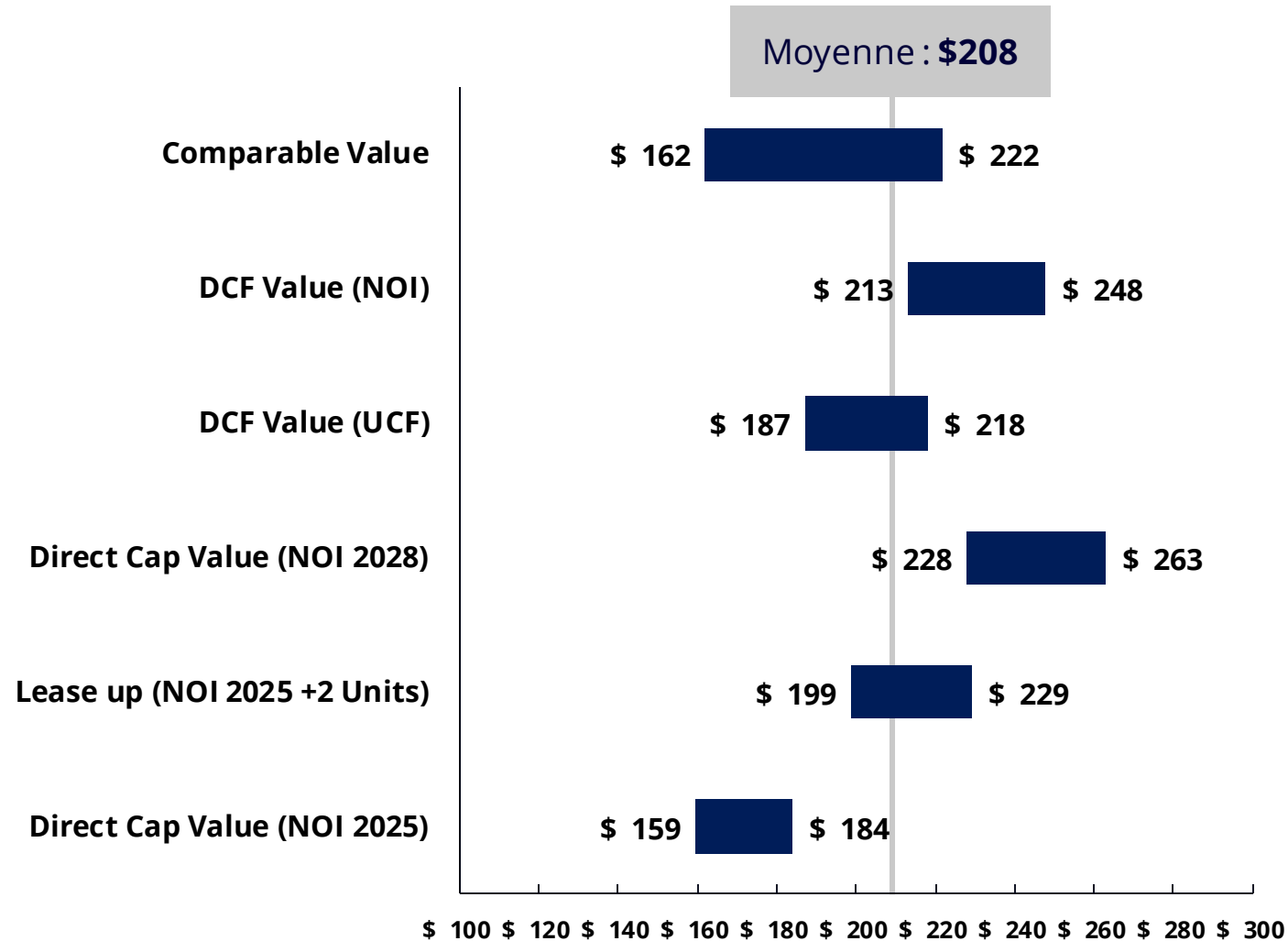
Intervalle de confiance :

Bas: \$4 218 728

Haut: \$5 010 770

Valeur cible :

\$4 587 232



01

Analyse

02

Présentation de l'actif

03

Valorisation

04

Thèse d'investissement

Thèse d'investissement

Comment le 468 rue Saint-Jean se démarque des autres immeubles à bureaux

ImmoHEC
L'immobilier de demain



Locataires de **confiance** avec un potentiel de **stabilité**
des **flux monétaires futurs** de l'immeuble

Potentiel d'**augmentation** des **loyers** dans le futur

Potentiel de **renouvellement** plus **rapide** → Accès à
la **plus-value** accéléré

Possibilité d'aller chercher un **premium** par rapport à
sa **valeur marchande** déterminée

468 rue Saint-Jean

Édifice à **fort potentiel**

Semble être **sous-évalué**

Possède un grand **avantage**
compétitif

Offre d'excellentes perspectives à
long terme

Annexes



1. Sommaire exécutif

2. Analyse

[Quelle est la tendance pour les bureaux B à Montréal? – s.7](#)

[Le Vieux-Montréal – s.14](#)

[Accessibilité et environs – s.16](#)

3. Présentation de l'actif

[468 rue Saint-Jean – s.21](#)

[Description de l'immeuble – s.22](#)

[Présentation des locataires – s.23](#)

[Rent Roll – Structure de recouvrements – s.25](#)

4. Valorisation

[Méthodes d'évaluation de l'immeuble – s.32](#)

[Explication des hypothèses principales – s.34](#)

[Direct Capitalization Valuation – s.42](#)

[Discounted Cash-Flow Valuation – s.45](#)

[La sélection des comparables 1 – s.47](#)

[La sélection des comparables 2 – s.48](#)

[L'étude des prix de ventes des comparables – s.50](#)

[Un ajustement nécessaire sur les comparables – s.53](#)

[Résumé des méthodes de valorisation – s.54](#)

5. Thèse d'investissement

[Thèse d'investissement – s.56](#)



1. Annexe macro

[Comprendre l'environnement économique canadien – s.60](#)
[Comment se porte le bureau au Vieux-Montréal – s.61](#)
[Le Vieux-Montréal – s.62](#)

2. Sommaire de l'évaluation de l'immeuble

[Sommaire de la propriété – s.63](#)
[Sommaire NOI + Occupation – s.64](#)
[Hypothèse – s.65](#)
[Explication des hypothèses - s.66](#)
[Description des baux – s.67](#)
[Structures de recouvrements – s.68](#)
[Cash Flows des baux – s.69](#)
[Dépenses \(exploitation + en capital\) – s.71](#)
[Cash Flows annuels – s.72](#)
[Direct Capitalization Valuation – s.73](#)
[Discounted Cash-Flow Valuation \(Unlevered / NOI\) – s.74](#)

3. Comparables

[Locataires du comparable 1 – s.76](#)
[Locataires du comparable 2 – s.77](#)
[Comparable 3 – s. 79](#)
[Comparable 4 – s.80](#)
[Comparable 5 – s.81](#)
[Prix des comparables – s.82](#)

4. Analyses de sensibilité

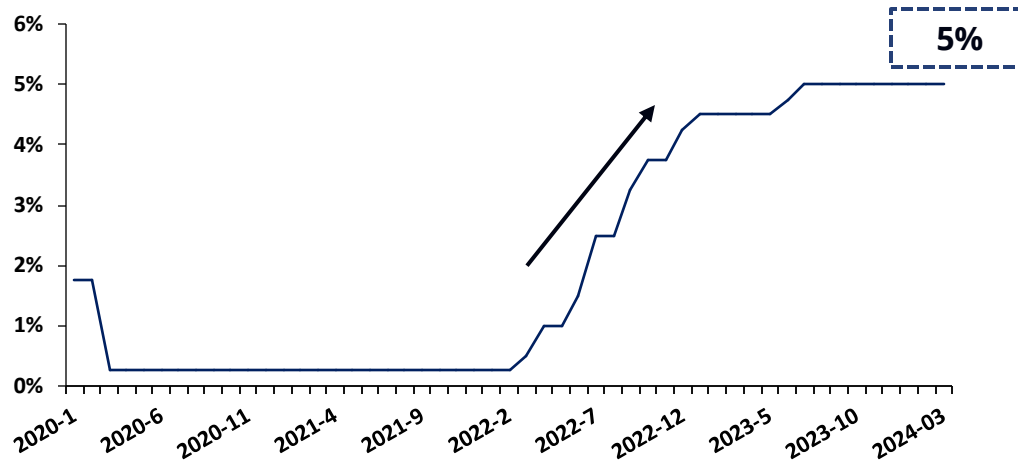
[Tables de sensibilité – Direct Capitalization – s.83](#)
[Tables de sensibilité – DCF \(Avec NOI\) – s.84](#)
[Tables de sensibilité – DCF \(Avec UCF\) – s.85](#)

Comprendre l'environnement économique canadien

Un après pandémie encore difficile

Taux directeur du Canada

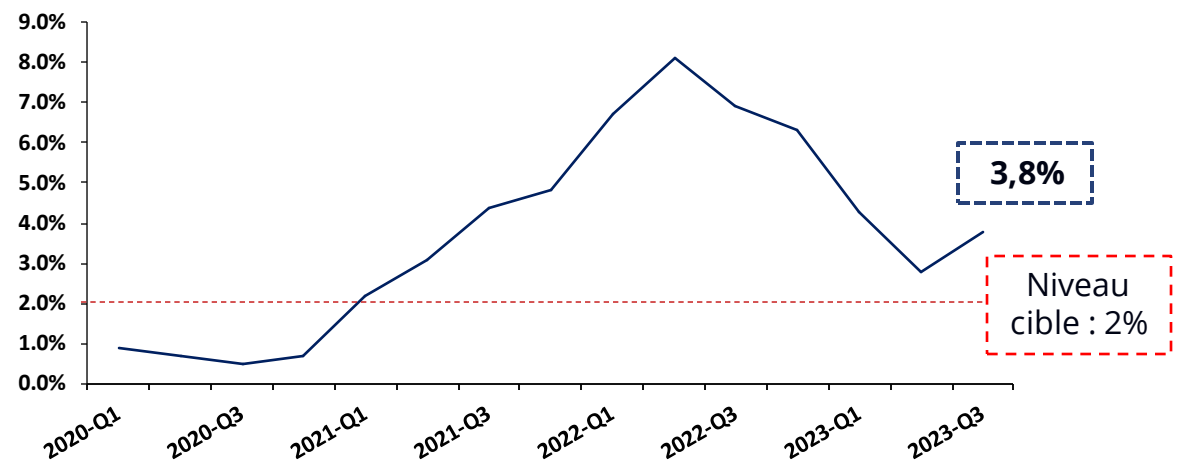
%, Évolution mensuel



Observations

Taux d'inflation au Canada

%, Évolution trimestrielle



Observations

Hausse du coût de **financement** → baisse des **rendements**

Effet **défavorable** sur la demande et les **investissements**

Période de **récession** en place

Influence à la hausse sur nos **OPEX**

On prévoit une **diminution** du taux directeur ainsi qu'une **stabilisation** de l'inflation au niveau **cible**.

La situation économique tend à **s'améliorer** dans les années à venir.

Source: JLL Research, Colliers

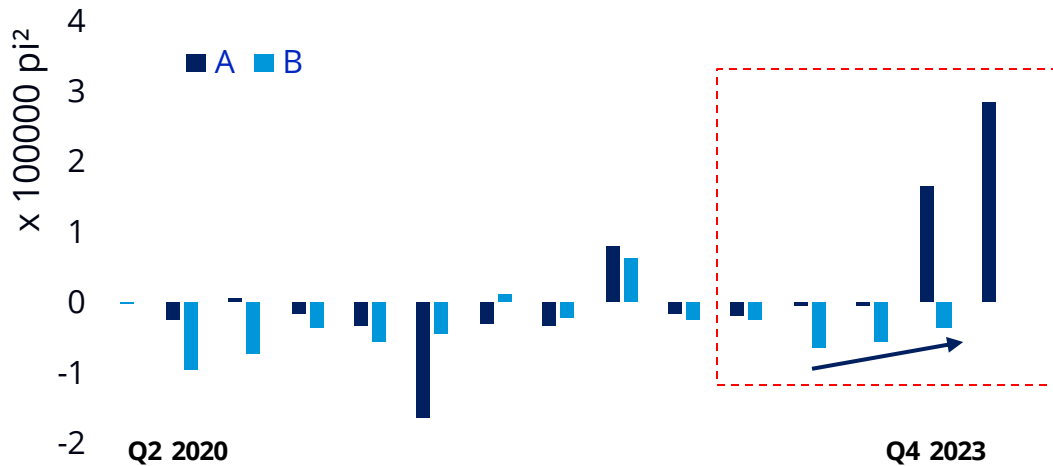
Comment se porte le bureau au Vieux-Montréal ?

La demande pour les bureaux de classe B en léger déclin



Absorption nette pour les bureaux à Montréal

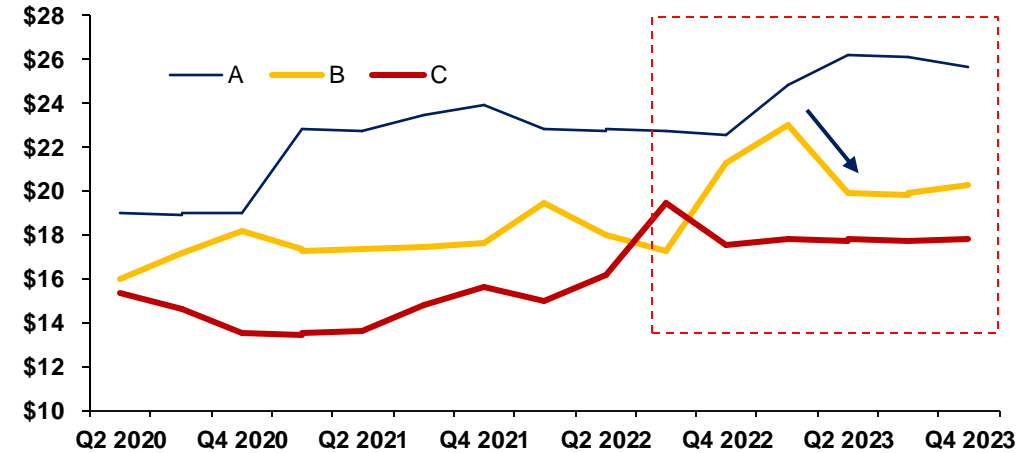
Pi², Évolution trimestrielle



Observations

Taux d'inoccupation pour les bureaux B

\$/pi², Évolution trimestrielle



Observations

Absorption **négative** pour les bureaux B vs **positive** pour A

Légère **amélioration** depuis quelques mois

Tendance à la **hausse des prix** des loyers depuis la Covid-19

Baisse des prix pour réattirer des locataires

La **demande** de bureaux de classe B demeure **très faible** malgré la baisse des prix du loyers. Le **prix** reste tout de même **attrayant** et reprend une tendance à la hausse.

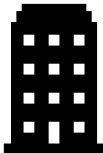



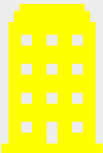






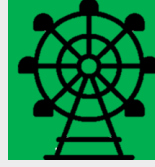



Source: JLL Research, Colliers

Quelle est la tendance pour les bureaux B à Montréal ?

Une localisation offrant un juste milieu idéal

ImmoHEC
L'immobilier de demain



	Sous-marché (classe B)	Accessibilité, services et commerces	Bruit, congestion, pollution	Propice au mode de travail hybride	Environnement agréable
	Quartier des affaires				
	Banlieue (Laval)				
	Vieux-Montréal				

Source: JLL Research, Colliers

Le Vieux-Montréal

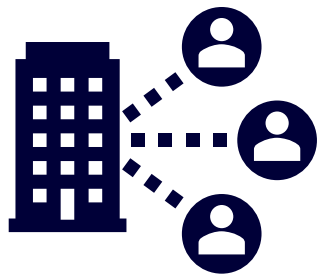
Un endroit idéal pour travailler, vivre et profiter

ImmoHEC
L'immobilier de demain



Travailler

- **Accessible** en transports en commun
- Espaces de bureaux uniques grâce à leur **charme historique**



Vivre

- Mode de vie **piéton**
- Logements **modernes** avec un **charme historique**



Profiter

- Riche **patrimoine culturel**
- **Services** et **commodités**
- Proximité de **l'eau**



Sommaire de la propriété



Property Details	
Year Built	1958
Net Leasable Area	22 048
Land Square Footage	25 888
Number of Stories	4
Street Address	468 rue Saint-Jean
City/Province	Montréal, QC

Capital Cost Details	
TI Allowances (TI)	\$ 498 153
Leasing Commissions (LC)	\$ 65 248
Total TI/LC Costs	\$ 563 401
Total TI/LC Costs Per SF	\$ 25,55

Analysis Information	
Start of the analysis	01/01/2025
Cost Inflation (CPI)	2%

Circuit Breaker	
On/Off	Off

Cash Flow (CF) Code	
BRR	Base Rent Revenue
CAM	Common Area Maintenance
FR	Free Rent

Summary Details	
Weighted Average Lease Term (WALT)	3,8 Years

Rent Roll (Consolidated)						
Suite	Tenant Name	SF	In-Place			
			Rent/SF/Year	Reimbursements	Start Date	End Date
100	KPMG	2 947	\$ 18,50	NN - Excl Ascenseurs	2024/02/01	2029/01/31
101	STGM	2 037	\$ 16,00	NN - Excl Ascenseurs	2017/09/30	2027/09/30
200	New Tenant #1	1 024	\$ 21,24	NNN +10%	2026/01/01	2035/12/31
201	New Tenant #2	1 157	\$ 21,24	NNN +10%	2026/01/01	2035/12/31
202	Fasken	3 800	\$ 16,00	NNN - Excl Gestion	2019/09/30	2029/09/30
203	Savonitto	868	\$ 18,50	NNN - Excl Gestion	2021/11/01	2026/10/31
300	STGM	5 100	\$ 16,00	NNN +5%	2017/09/30	2027/09/30
400	Savonitto	5 115	\$ 18,50	NNN +5%	2021/11/01	2026/10/31
Total/Weighted Average			22 048	\$ 17,53		2020/11/11 2028/11/01

Tenant	% of Base Rent
100 / KPMG	14%
101 / STGM	8%
200 / New Tenant #1	6%
201 / New Tenant #2	6%
202 / Fasken	16%
203 / Savonitto	4%
300 / STGM	21%
400 / Savonitto	24%

Tenant	% of Base Rent
KPMG	14%
STGM	30%
New Tenant #1	6%
New Tenant #2	6%
Fasken	16%
Savonitto	29%
Total	100%

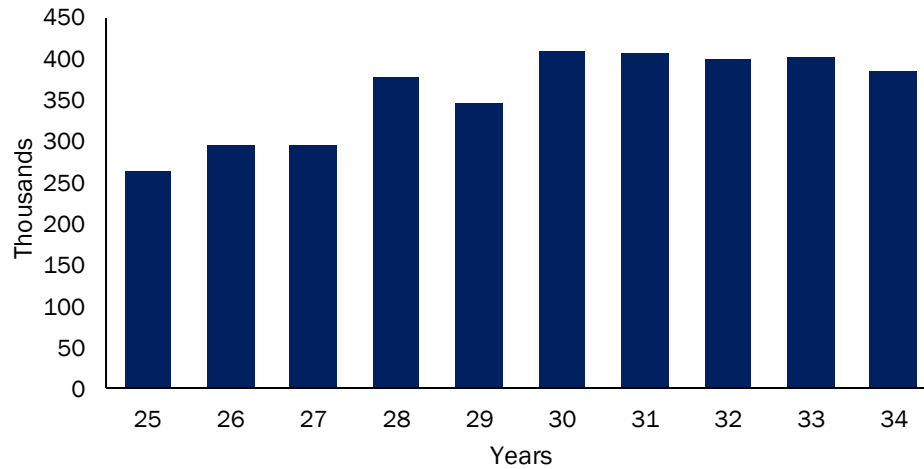
Valuation Information	
Cap Rate Used	7,00%
Direct Cap Valuation (/SF)	
With NOI 2025	\$ 171
With NOI 2025 + 2 vacant leased	\$ 213
With NOI 2028 (stabilized)	\$ 244
DCF Valuation (/SF)	
With UCF	\$ 201
With NOI	\$ 229

Checks	
Monthly CF Equals Annual CF	OK

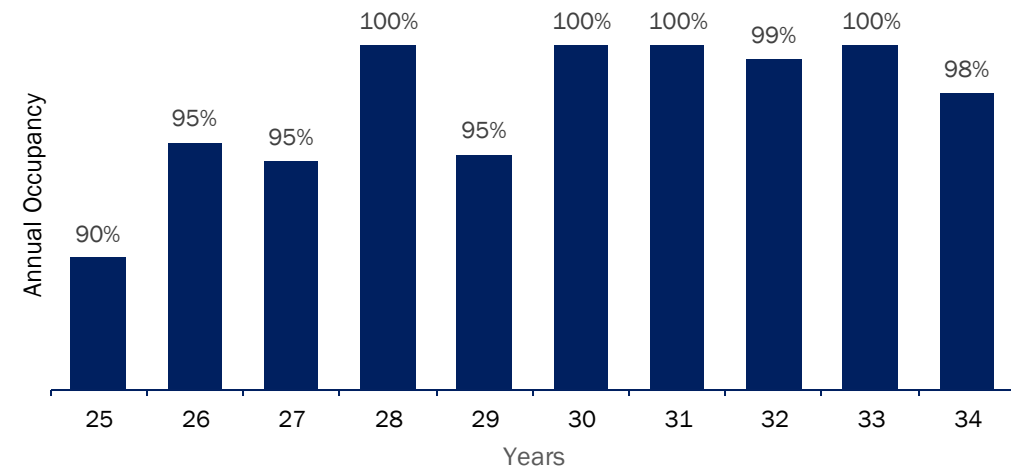
Sommaire NOI + Occupation

Year	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Year Ending	01/01/2026	01/01/2027	01/01/2028	31/12/2028	31/12/2029	31/12/2030	31/12/2031	30/12/2032	30/12/2033	30/12/2034
Net Operating Income	\$263 687	\$295 462	\$295 322	\$376 779	\$346 347	\$407 835	\$405 850	\$398 248	\$401 698	\$383 582
Average Annual Occupancy	90%	95%	95%	100%	95%	100%	100%	99%	100%	98%

Net Operating Income



Average Annual Occupancy



Hypothèses



Valuation		Link	Explication
Going-in Cap Rate	7,00%	Cushman Q4	Selon un rapport Q4 2023 de Cushman, (= Exit Cap Rate pour DCF avec NOI)
Exit Cap Rate	7,50%		Pour DCF avec UCF : Exit Cap Rate 0,5% de plus que le Going-in, car le bâtiment est plus vieux de 10 ans
Durée de la projection	10 ans		Fourni dans le cas
NOI 2025	\$ 263 687		Voir calculs dans onglet "Annual CF"
NOI 2025 (avec 2 unités vacantes louées)	\$ 328 483		Voir calculs dans onglet "Direct Capitalization"
NOI 2028 (stabilisé)	\$ 376 779	Voir calculs dans onglet "Annual CF"	Voir calculs dans onglet "Annual CF"
Revenu		Colliers Office Montréal Q4 Colliers Office Montréal Q4	
Market Rent (2024)	\$20,26		Selon un rapport Q4 2023 de Colliers sur Office Montréal
Annual Market Rent Growth	2,40%		Selon un rapport Q4 2023 de Colliers sur Office Montréal
Renewal Probability	75%		Estimé en fonction de la fiabilité de nos locataires
Downtime	9 mois		Selon le contexte actuel de location de bureaux
Free Rent (New)	2 mois		Fourni dans le cas
Free Rent (Renewal)	0 mois	Fourni dans le cas	Fourni dans le cas
Operating Expenses		Taux d'inflation	
Annual Expense Growth	2,00%		Taux d'inflation cible de la Banque du Canada pour les 10 prochaines années
Services Publics (H+G)	\$17 800		Fourni dans le cas
Entretien et Réparations	\$15 434		0,7\$/SF tel que fourni dans le cas
Assurances	\$20 000		Fourni dans le cas
Ascenseurs	\$12 000		Fourni dans le cas
Property Management Fee	10,00%		Fourni dans le cas
Gestion	\$52 839		10% du EGR tel que fourni dans le cas
Taxes municipales	\$142 449		Selon le rapport du rôle d'évaluation foncière
Taxes scolaires	\$4 183		Selon le rapport du Comité de gestion de la taxe scolaire pour la propriété
Total des taxes	\$146 632		
Capital Expenses		Municipal Tax School Tax	
TI/SF (New)	\$25		Fourni dans le cas
TI/SF (Renew)	\$15		Fourni dans le cas
Annual TI Growth	2,00%		Même que le taux d'inflation utilisé pour les operating expenses
New LCs (Years 1-5)	7,00%		5% tel que fourni dans le cas, mais séparé en deux périodes et mis la première avec plus haut taux que deuxième
New LCs (Years 6+)	3,00%		5% tel que fourni dans le cas, mais séparé en deux périodes et mis la première avec plus haut taux que deuxième
Renewal LCs (Years 1-5)	0,00%	Fourni dans le cas	Fourni dans le cas
Renewal LCs (Years 6+)	0,00%	Fourni dans le cas	Fourni dans le cas

Market Rent Growth												
Year	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Year Ending	01/01/2025	01/01/2026	01/01/2027	01/01/2028	31/12/2028	31/12/2029	31/12/2030	31/12/2031	30/12/2032	30/12/2033	30/12/2034	30/12/2035
	\$ 20,26	\$ 20,75	\$ 21,24	\$ 21,75	\$ 22,28	\$ 22,81	\$ 23,36	\$ 23,92	\$ 24,49	\$ 25,08	\$ 25,68	\$ 26,30

Source: Cushman & Wakefield, Colliers, Banque du Canada, Rôle d'évaluation foncière, Comité de gestion de la taxe scolaire

Explication des hypothèses

Données utilisées pour les calculs de valorisation

ImmoHEC
L'immobilier de demain



Hypothèses clés

Going-In Cap Rate : **7%**
Exit Cap Rate : **7%** (DCF NOI) / **7.5%** (DCF UCF)

Rapport Cushman Q4 2023 /
Exit = 0.5% plus que Going-in
pour DCF UCF

Downtime : **9 mois** (2
mois)

Selon contexte actuel de
location de bureaux

Durée de projection : **10
ans**

Selon mandat et normes de
l'industrie

Probabilité de
renouvellement : **75%**

Estimé en fonction de la
fiabilité de nos locataires

Autres hypothèses

Operating Expenses
Growth : **2%**

Taux d'inflation cible de la
Banque du Canada

Tenant Allowances : New :
\$25 / pi², Renew : **\$15 /
pi²**

Selon mandat et normes de
l'industrie

Free Rent : **2 mois** (1 mois)

Selon mandat et normes de
l'industrie

Leasing Commissions : **7%**
(1-5), **3%** (6-10) =
moyenne **5%**

Selon mandat et normes de
l'industrie (ajusté pour
commissions + rapides)

Source: Cushman & Wakefield, Banque du Canada

Description des baux

In-Place Tenant Details						
Suite Number	SF	Tenant Name	Start Date	End Date	Pro Rata Share	Reimbursements
100	2 947	KPMG	01/02/2024	31/01/2029	13,37%	NN - Excl Ascenseurs
101	2 037	STGM	30/09/2017	30/09/2027	9,24%	NN - Excl Ascenseurs
200	1 024	New Tenant #1	01/01/2026	31/12/2035	4,64%	NNN +10%
201	1 157	New Tenant #2	01/01/2026	31/12/2035	5,25%	NNN +10%
202	3 800	Fasken	30/09/2019	30/09/2029	17,24%	NNN - Excl Gestion
203	868	Savonitto	01/11/2021	31/10/2026	3,94%	NNN - Excl Gestion
300	5 100	STGM	30/09/2017	30/09/2027	23,13%	NNN +5%
400	5 115	Savonitto	01/11/2021	31/10/2026	23,20%	NNN +5%

Suite Number	Re-Leasing Assumptions									
	Renewal Probability	Lease Term (New)	Lease Term (Renewal)	Down Time	Free Rent (New)	Free Rent (Renewal)	Market Rent (New)	Market Rent (Renewal)	Market Rent Growth/Year	Reimbursements
100	75%	5 Years	5 Years	9 Months	2 Months	0 Months	\$ 22,81	\$ 22,81	0,00%	NN - Excl Ascenseurs
101	75%	10 Years	10 Years	9 Months	2 Months	0 Months	\$ 21,75	\$ 21,75	0,00%	NN - Excl Ascenseurs
200	75%	10 Years	10 Years	9 Months	2 Months	0 Months	\$ 26,30	\$ 26,30	0,00%	NNN +10%
201	75%	10 Years	10 Years	9 Months	2 Months	0 Months	\$ 26,30	\$ 26,30	0,00%	NNN +10%
202	75%	10 Years	10 Years	9 Months	2 Months	0 Months	\$ 22,81	\$ 22,81	0,00%	NNN - Excl Gestion
203	75%	5 Years	5 Years	9 Months	2 Months	0 Months	\$ 21,24	\$ 21,24	0,00%	NNN - Excl Gestion
300	75%	10 Years	10 Years	9 Months	2 Months	0 Months	\$ 21,75	\$ 21,75	0,00%	NNN +5%
400	75%	5 Years	5 Years	9 Months	2 Months	0 Months	\$ 21,24	\$ 21,24	0,00%	NNN +5%

Structures de recouvrement

Expense	Reimbursement Structure			
	For NNN + 10%	For NNN + 5%	For NNN - Excl Gestion	For NN - Excl Ascenseurs
Services publics (H+G)	Yes	Yes	Yes	Yes
Entretien et Réparations	Yes	Yes	Yes	Yes
Assurances	Yes	Yes	Yes	Yes
Ascenseurs	Yes	Yes	Yes	No
Gestion	Yes	No	No	No
Taxes (M+S)	Yes	Yes	Yes	Yes

Structures de recouvrement	Suites
NNN +10%	200-201
NNN +5%	300-400
NNN - Excl Gestion	202-203
NN - Excl Ascenseurs	100-101

NNN + 10%	NNN + 5%	NNN - Excl. Gestion	NN - Excl. Ascenseurs
Tout remboursé	Tout sauf gestion	Tout sauf gestion	Tout sauf gestion et ascenseurs

***Même structure pour le renouvellement

Cash flows des baux



Year	Month	Re-Leasing Month											
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Month Ending		2025-01-31	2025-02-28	2025-03-31	2025-04-30	2025-05-31	2025-06-30	2025-07-31	2025-08-31	2025-09-30	2025-10-31	2025-11-30	2025-12-31
Total	CF Code	100 / STPM											
\$36,008	BRR	In-Place Base Rent	\$7,368	\$7,368	\$7,368	\$7,368	\$7,368	\$7,368	\$7,368	\$7,368	\$7,368	\$7,368	\$7,368
\$27,405	CAM	In-Place Reimbursements	\$532	\$533	\$533	\$533	\$534	\$534	\$534	\$535	\$535	\$535	\$535
\$0	FR	Up-Front Free Rent	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
\$708,034	BRR	Re-Leasing Base Rent	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
-\$21,175	FR	Re-Leasing Free Rent	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
\$43,457	CAM	Re-Leasing Reimbursements	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
\$1,118,729	Total Suite Operating Cash Flow	\$7,900	\$7,900	\$7,900	\$7,901	\$7,901	\$7,901	\$7,902	\$7,902	\$7,902	\$7,903	\$7,903	\$7,903
\$0	TI	Up-Front Tenant Improvements	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
\$0	LC	Up-Front Leasing Commissions	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
-\$125,336	TI	Re-Leasing Tenant Improvements	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
-\$12,020	LC	Re-Leasing Leasing Commissions	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
\$981,373	Total Net Suite Cash Flow	\$7,900	\$7,900	\$7,900	\$7,901	\$7,901	\$7,901	\$7,902	\$7,902	\$7,902	\$7,903	\$7,903	\$7,903

Year	Month	Re-Leasing Month											
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	
Month Ending		2034-01-31	2034-02-28	2034-03-31	2034-04-30	2034-05-31	2034-06-30	2034-07-31	2034-08-31	2034-09-30	2034-10-31	2034-11-30	2034-12-31
Total	CF Code	101 / STDM											
\$0	BRR	In-Place Base Rent	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
\$0	CAM	In-Place Reimbursements	\$368	\$368	\$368	\$369	\$369	\$370	\$370	\$370	\$370	\$370	\$370
\$0	FR	Up-Front Free Rent	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
\$613,430	BRR	Re-Leasing Base Rent	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
-\$6,105	FR	Re-Leasing Free Rent	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
\$37,868	CAM	Re-Leasing Reimbursements	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
\$603,976	Total Suite Operating Cash Flow	\$4,951	\$4,951	\$4,952	\$4,952	\$4,952	\$4,952	\$4,953	\$4,953	\$4,953	\$4,953	\$4,953	\$4,953
\$0	TI	Up-Front Tenant Improvements	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
\$0	LC	Up-Front Leasing Commissions	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
-\$37,818	TI	Re-Leasing Tenant Improvements	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
-\$8,589	LC	Re-Leasing Leasing Commissions	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
\$757,569	Total Net Suite Cash Flow	\$4,951	\$4,951	\$4,952	\$4,952	\$4,952	\$4,952	\$4,953	\$4,953	\$4,953	\$4,953	\$4,953	\$4,953

Résumé de l'évolution des CF sur 10 ans, par la présentation des CF à l'année initiale et à l'année finale

Cash flows des baux (suite)



Year	Re-Leasing Month											
	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Month	2025-01-31	2025-02-28	2025-03-31	2025-04-30	2025-05-31	2025-06-30	2025-07-31	2025-08-31	2025-09-30	2025-10-31	2025-11-30	2025-12-31
Total	\$9,631	\$9,632	\$9,634	\$9,635	\$9,636	\$9,638	\$9,639	\$9,640	\$9,642	\$9,643	\$9,645	\$9,646
CF Code												
BRR	\$8,550	\$8,550	\$8,550	\$8,550	\$8,550	\$8,550	\$8,550	\$8,550	\$8,550	\$8,550	\$8,550	\$8,550
CAM	\$1,081	\$1,082	\$1,084	\$1,085	\$1,086	\$1,088	\$1,089	\$1,090	\$1,092	\$1,093	\$1,096	\$1,096
FR	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
BRR	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
FR	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
CAM	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Total Suite Operating Cash Flow	\$9,631	\$9,632	\$9,634	\$9,635	\$9,636	\$9,638	\$9,639	\$9,640	\$9,642	\$9,643	\$9,645	\$9,646
TI	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
LC	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
TI	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
LC	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Total Net Suite Cash Flow	\$9,631	\$9,632	\$9,634	\$9,635	\$9,636	\$9,638	\$9,639	\$9,640	\$9,642	\$9,643	\$9,645	\$9,646

Re-Leasing Month											
10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10
109	110	111	112	113	114	115	116	117	118	119	120
2034-01-31	2034-02-28	2034-03-31	2034-04-30	2034-05-31	2034-06-30	2034-07-31	2034-08-31	2034-09-30	2034-10-31	2034-11-30	2034-12-31
Total	\$16,397	\$16,399	\$16,400	\$16,402	\$16,404	\$16,406	\$16,407	\$16,409	\$16,411	\$16,413	\$16,414
CF Code											
BRR	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
CAM	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
FR	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
BRR	\$14,986	\$14,986	\$14,986	\$14,986	\$14,986	\$14,986	\$14,986	\$14,986	\$14,986	\$14,986	\$14,986
FR	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
CAM	\$1,411	\$1,412	\$1,414	\$1,416	\$1,418	\$1,419	\$1,421	\$1,423	\$1,425	\$1,428	\$1,430
Total Suite Operating Cash Flow	\$16,397	\$16,399	\$16,400	\$16,402	\$16,404	\$16,406	\$16,407	\$16,409	\$16,411	\$16,413	\$16,414
TI	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
LC	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
TI	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
LC	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Total Net Suite Cash Flow	\$16,397	\$16,399	\$16,400	\$16,402	\$16,404	\$16,406	\$16,407	\$16,409	\$16,411	\$16,413	\$16,414

Résumé de l'évolution des CF sur 10 ans, par la présentation des CF à l'année initiale et à l'année finale

Dépenses (exploitation + en capital)



2025 Operating Expenses		
	Per SF	Total
Services publics (H+G)	\$0,81	\$17 800
Entretien et Réparations	\$0,70	\$15 434
Assurances	\$0,91	\$20 000
Ascenseurs	\$0,54	\$12 000
Gestion	\$2,40	\$52 839
Taxes (M+S)	\$6,65	\$146 632
Total	\$12,01	\$264 705

Property Tax Information		Link
Municipal Assessment	\$4 711 600	
Municipal Tax	\$142 449	Municipal Tax
School Tax	\$4 183	School Tax
Total Tax	\$146 632	

Operating Expense Assumptions	
Property Management Fee (% of EGR)	10,00%
Annual Expense Growth	2,00%

Dépenses mensuelles pour la première année (ensuite +2%/an)

Year	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Month	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Month Ending	31/01/2025	28/02/2025	31/03/2025	30/04/2025	31/05/2025	30/06/2025	31/07/2025	31/08/2025	30/09/2025	31/10/2025	30/11/2025	31/12/2025
Services Publics (H+G)	\$1 483	\$1 483	\$1 483	\$1 483	\$1 483	\$1 483	\$1 483	\$1 483	\$1 483	\$1 483	\$1 483	\$1 483
Entretien et Réparations	\$1 286	\$1 286	\$1 286	\$1 286	\$1 286	\$1 286	\$1 286	\$1 286	\$1 286	\$1 286	\$1 286	\$1 286
Assurances	\$1 667	\$1 667	\$1 667	\$1 667	\$1 667	\$1 667	\$1 667	\$1 667	\$1 667	\$1 667	\$1 667	\$1 667
Ascenseurs	\$1 000	\$1 000	\$1 000	\$1 000	\$1 000	\$1 000	\$1 000	\$1 000	\$1 000	\$1 000	\$1 000	\$1 000
Gestion	\$4 403	\$4 403	\$4 403	\$4 403	\$4 403	\$4 403	\$4 403	\$4 403	\$4 403	\$4 403	\$4 403	\$4 403
Taxes (M+S)	\$12 219	\$12 219	\$12 219	\$12 219	\$12 219	\$12 219	\$12 219	\$12 219	\$12 219	\$12 219	\$12 219	\$12 219

Dépenses en capital

Re-Leasing Costs						
TI/SF (New)	TI/SF (Renewal)	Annual TI Growth	New LCs (Years 1-5)	New LCs (Years 6+)	Renewal LCs (Years 1-5)	Renewal LCs (Years 6+)
\$ 25,00	\$ 15,00	2,00%	7,00%	3,00%	0,00%	0,00%

Cash flows annuels

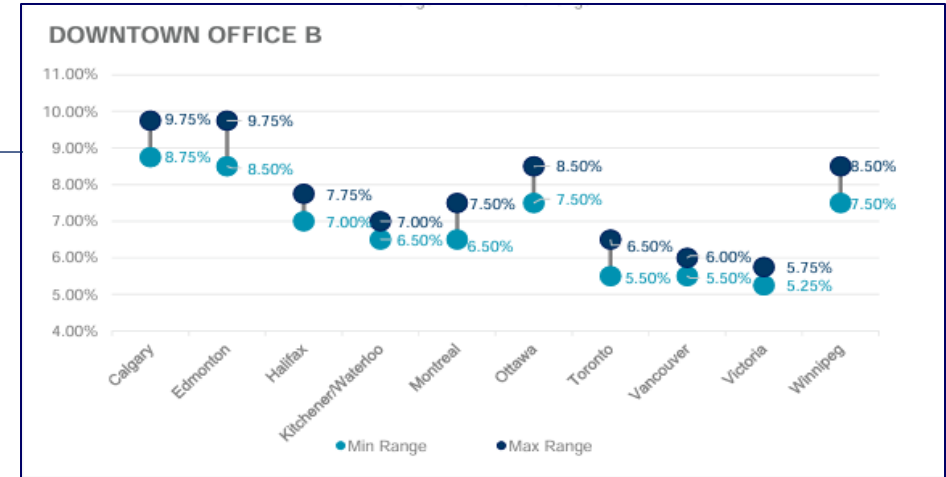


Year	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Year Ending	01/01/2025	01/01/2026	01/01/2027	01/01/2028	31/12/2028	31/12/2029	31/12/2030	31/12/2031	30/12/2032	30/12/2033	30/12/2034
Revenue											
Base Rental Revenue		\$340 197	\$368 083	\$387 339	\$444 015	\$436 480	\$482 600	\$482 600	\$479 526	\$482 600	\$476 333
Free Rent		\$0	-\$7 722	-\$23 530	\$0	-\$12 825	\$0	\$0	-\$1 537	\$0	-\$6 307
Credit Loss		\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Net Rental Income		\$340 197	\$360 361	\$363 809	\$444 015	\$423 654	\$482 600	\$482 600	\$477 990	\$482 600	\$470 026
Other Income											
Operating Expense											
Reimbursements		\$188 195	\$209 310	\$211 827	\$229 020	\$221 899	\$238 801	\$243 630	\$246 891	\$253 589	\$253 186
Total Other Income		\$188 195	\$209 310	\$211 827	\$229 020	\$221 899	\$238 801	\$243 630	\$246 891	\$253 589	\$253 186
Effective Gross Revenue		\$528 392	\$569 671	\$575 636	\$673 035	\$645 554	\$721 400	\$726 230	\$724 881	\$736 188	\$723 211
Operating Expenses											
Services publics (H+G)		-\$17 800	-\$18 156	-\$18 519	-\$18 890	-\$19 267	-\$19 653	-\$20 046	-\$20 447	-\$20 856	-\$21 273
Entretien et Réparations		-\$15 434	-\$15 742	-\$16 057	-\$16 378	-\$16 706	-\$17 040	-\$17 381	-\$17 728	-\$18 083	-\$18 445
Assurances		-\$20 000	-\$20 400	-\$20 808	-\$21 224	-\$21 649	-\$22 082	-\$22 523	-\$22 974	-\$23 433	-\$23 902
Ascenseurs		-\$12 000	-\$12 240	-\$12 485	-\$12 734	-\$12 989	-\$13 249	-\$13 514	-\$13 784	-\$14 060	-\$14 341
Gestion		-\$52 839	-\$58 106	-\$59 889	-\$71 423	-\$69 877	-\$79 648	-\$81 785	-\$83 266	-\$86 256	-\$86 430
Taxes (M+S)		-\$146 632	-\$149 565	-\$152 556	-\$155 607	-\$158 719	-\$161 894	-\$165 131	-\$168 434	-\$171 803	-\$175 239
Total Operating Expenses		-\$264 705	-\$274 209	-\$280 314	-\$296 256	-\$299 207	-\$313 565	-\$320 380	-\$326 633	-\$334 490	-\$339 629
Net Operating Income		\$263 687	\$295 462	\$295 322	\$376 779	\$346 347	\$407 835	\$405 850	\$398 248	\$401 698	\$383 582
Capital Expenses											
Tenant Improvement Allowances		-\$54 525	-\$106 797	-\$129 943	\$0	-\$127 805	\$0	\$0	-\$17 449	\$0	-\$61 634
Leasing Commissions		-\$21 236	-\$13 381	-\$15 785	\$0	-\$13 296	\$0	\$0	-\$887	\$0	-\$662
Total Capital Expenses		-\$75 761	-\$120 178	-\$145 728	\$0	-\$141 102	\$0	\$0	-\$18 336	\$0	-\$62 296
Total Unlevered Cash Flow		\$187 926	\$175 284	\$149 594	\$376 779	\$205 245	\$407 835	\$405 850	\$379 912	\$401 698	\$321 286

Direct Capitalization Valuation



Direct Capitalization Analysis	
<i>With NOI of 2025 (As-is)</i>	
Annual NOI	\$ 263 687
Cap Rate	7,00%
Net Present Value	\$ 3 766 961
NPV/SF	\$ 171
<i>With NOI of 2025 (with 2 vacant units leased)</i>	
Annual NOI	\$ 328 483
Cap Rate	7,00%
Net Present Value	\$ 4 692 618
NPV/SF	\$ 213
<i>With NOI of 2028</i>	
Annual NOI	\$ 376 779
Cap Rate	7,00%
Net Present Value	\$ 5 382 552
NPV/SF	\$ 244



Selon Cushman Q4 2023 :

Low	6,50%	High	-
Average :			7,00%

NOI 2025	\$ 263 687
Additional Revenue	\$ 46 333
Additional Expense Reimbursement	\$ 26 185
Additional Free Rent	(\$ 7 722)
NOI 2025 (with 2 vacant units leased)	\$ 328 483

Discounted Cash-Flow Valuation

Avec les Cash Flows des 10 prochaines années

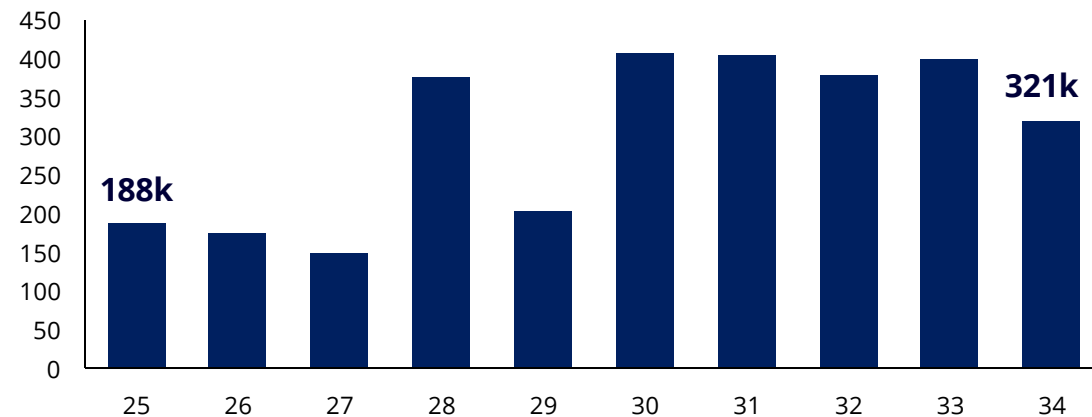
Hypothèses

Market Rent Growth 2.4%	Going-In Cap Rate 7.0%	Exit Cap Rate 7.5%	Durée de projection 10 ans	Probabilité de renouvellement 75%	Downtime 9 mois	Op. expense Growth 2%	Free Rent 2 mois
-----------------------------------	----------------------------------	------------------------------	--------------------------------------	---	---------------------------	---------------------------------	----------------------------

1 Prédictions des Levered Cash Flows annuels

Unlevered Cash Flows

\$, Milliers, par année



2 Détermination de la valeur terminale

NOI 2034 : **\$384k**

Exit Cap Rate : **7.5%**

Valeur terminale : **\$5.1M**

Valeur terminale actualisée : **\$2.4M**

Valeur marchande : **\$4.4M**

Par pi^2 : **\$201**

Discounted Cash-Flow Valuation

Avec les Unlevered Free Cash Flows

Discounted Cash Flow Valuation												
Year	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	Terminal
Year Ending	01/01/2025	01/01/2026	01/01/2027	01/01/2028	31/12/2028	31/12/2029	31/12/2030	31/12/2031	30/12/2032	30/12/2033	30/12/2034	Value
Total Unlevered Cash Flow		\$ 187 926	\$ 175 284	\$ 149 594	\$ 376 779	\$ 205 245	\$ 407 835	\$ 405 850	\$ 379 912	\$ 401 698	\$ 321 286	\$ 5 114 425

Net Present Value	\$ 4 441 885
--------------------------	--------------

NPV/SF	\$ 201
---------------	--------

Avec les NOI

Discounted Cash Flow Valuation												
Year	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	Terminal
Year Ending	01/01/2025	01/01/2026	01/01/2027	01/01/2028	31/12/2028	31/12/2029	31/12/2030	31/12/2031	30/12/2032	30/12/2033	30/12/2034	Value
Total NOI		\$ 263 687	\$ 295 462	\$ 295 322	\$ 376 779	\$ 346 347	\$ 407 835	\$ 405 850	\$ 398 248	\$ 401 698	\$ 383 582	\$ 5 479 741

Net Present Value	\$ 5 053 118
--------------------------	--------------

NPV/SF	\$ 229
---------------	--------

Assumptions	
Going-in Cap Rate	7,00%
Exit Cap Rate	7,50%
NOI 2034	\$ 383 582

Locataires du comparable

Survol des locataires du 7250 rue Clark

ImmoHEC
L'immobilier de demain



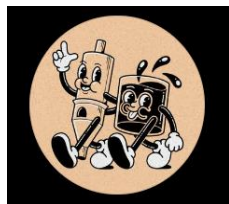
- Entreprise **technologique** et d'infrastructure **informatique** canadienne
- Fournisseur de **services web** avec une **croissance** rapide au **Canada**



- **Yoga Club** : fondé sur l'importance de la **communauté**
- Offre un mélange de **yoga**, de **méditation** et de **fitness** accessible à tous



- Organisation de **coopération internationale** établie à Montréal depuis **1961**
- Aide aux conditions **socioéconomiques** et **environnementales** dans les pays en voie de **développement**



- **Désolé Maman** : salon de **tatouage** représentant un espace **artistique**
- Guide leurs clients à travers le processus de création

Source: CoStar Group

Locataires du comparable

Survol des locataires du 6750 Avenue du Parc

ImmoHEC
L'immobilier de demain



- Offre des produits d'**assurance** faits sur mesure pour les individus et les entreprises.
- Propose également des services de **planification financière**



- Agence de **création** numérique desservant l'**Amérique du Nord** et plusieurs autres régions du **monde**
- Spécialisée en **conception, promotion** et **impression** de toutes les solutions



- Entreprise de protection contre les **incendies**
- Offre des services simplifiant le suivi de la **conformité** et le service d'**urgence**



- Responsable de la **supervision** et de la **gestion** des biens **immobiliers** au nom des propriétaires

Source: CoStar Group

Comparables

6750 Avenue du Parc : À la proximité de quartiers et services

- **Proche d'une vaste sélection de services et d'installations:**
 - Station de métro à proximité: Parc & Acadie
 - Ligne de bus : 80,92,93
- **À la frontière de quartiers émergent de Montréal**
 - Mile-End
 - Rosemont petite patrie
 - Villeray
 - Outremont



Source: CoStar Group

Comparables

Autre : 1030 rue Beaubien Est

ImmoHEC
L'immobilier de demain



SUPERFICIE

PRIX DE VENTE

DATE DE TRANSACTION

17 598 pi²

3 900 000\$

2022-03-30

LOCALISATION

LOCATAIRES

PETITE PATRIE

- Cogitax
- Voyages Momentum
- Santinel Inc.
- Comité Sectoriel de Main

PRIX DE VENTE AU PI²

222\$/pi²



Source: CoStar Group

Comparables

Autre : 3995 rue Berri

ImmoHEC
L'immobilier de demain



SUPERFICIE

PRIX DE VENTE

DATE DE TRANSACTION

28 384 pi²

3 600 000\$

2023-12-01

LOCALISATION

LOCATAIRES

**PLATEAU
MONT-ROYAL**

- Oboro
- Éric Paré
- Xangle3d

PRIX DE VENTE AU PI²

127\$/pi²



Source: CoStar Group

Comparables

Autre : 7355 route Transcanadienne

ImmoHEC
L'immobilier de demain



SUPERFICIE

PRIX DE VENTE

DATE DE TRANSACTION

24 694 pi²

4 000 000\$

2024-03-13

LOCALISATION

LOCATAIRES

SAINT-LAURENT

- Compugen
- Bel-Cir
- CIRO
- Belcouleurs
- CSA
- PLANIT

PRIX DE VENTE AU PI²

162\$/pi²



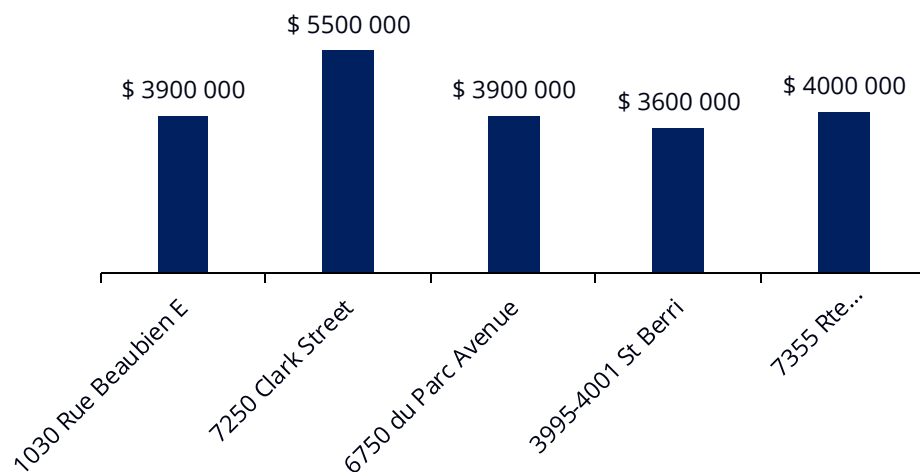
Source: CoStar Group

Prix des comparables

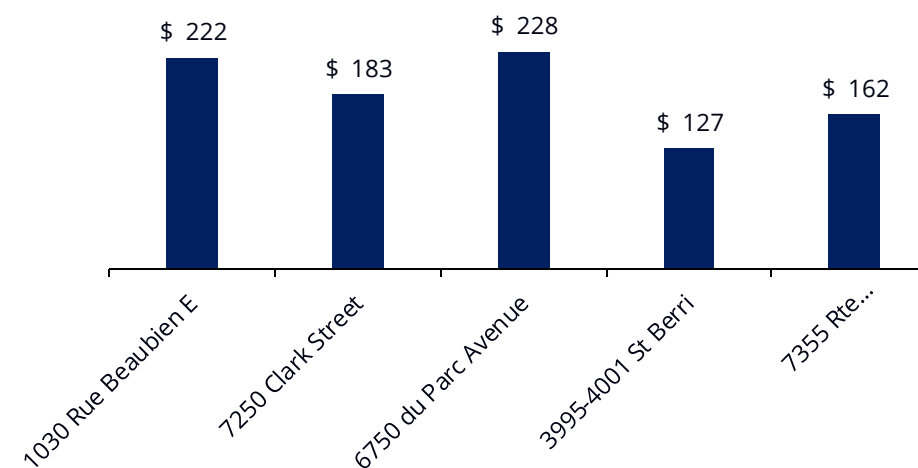


Accurate	Adresse	Superficie (sq)	Prix de vente	Prix / p2	Classe	Distance	Année	Étages	Value Assessed (2023)	Sale Date
0	468 rue Saint-Jean	22 048			B	0,0 Km	1958	4	\$ 4 711 600	
3	1030 Rue Beaubien E	17 598	\$ 3 900 000	\$ 222	B	6,0 Km	1910	4	\$ 1 319 900	2022-03-30
2	7250 Clark Street	30 000	\$ 5 500 000	\$ 183	B	6,5 Km	1946	4	\$ 2 300 000	2023-03-15
1	6750 du Parc Avenue	17 121	\$ 3 900 000	\$ 228	C	6,0 Km	1988	3	\$ 1 625 500	2024-03-13
4	3995-4001 St Berri	28 384	\$ 3 600 000	\$ 127	B	3,0 Km	1929	3	\$ 4 050 900	2023-12-01
5	7355 Rte Transcanadienne	24 694	\$ 4 000 000	\$ 162	C	14,0 Km	1981	2	\$ 2 640 000	2022-07-01
Average		23 559	\$ 4 180 000	\$ 184					\$ 2 387 260	

Prix de la vente des comparables



Prix de vente / pi² des comparables



Tables de sensibilité – Direct Capitalization

Direct Capitalization				
Effect of Cap Rate/Annual Rent Growth on Property Value				
Cap Rate				
NOI 2025	\$ 171	6,50%	7,00%	7,50%
	\$ 233 687	\$ 163,06	\$ 151,41	\$ 141,32
	\$ 263 687	\$ 184,00	\$ 170,85	\$ 159,46
	\$ 293 687	\$ 204,93	\$ 190,29	\$ 177,60

Effect of Cap Rate/Annual Expense Growth on Property Value				
Cap Rate				
NOI 2025 (+2 vacant units)	\$ 213	6,50%	7,00%	7,50%
	\$ 298 483	\$ 208,28	\$ 193,40	\$ 180,51
	\$ 328 483	\$ 229,21	\$ 212,84	\$ 198,65
	\$ 358 483	\$ 250,14	\$ 232,27	\$ 216,79

Effect of Cap Rate/Annual Expense Growth on Property Value				
Cap Rate				
NOI 2028	\$ 244	6,50%	7,00%	7,50%
	\$346 779	\$ 241,97	\$ 224,69	\$ 209,71
	\$376 779	\$ 262,91	\$ 244,13	\$ 227,85
	\$406 779	\$ 283,84	\$ 263,57	\$ 246,00

Variation pour chaque **NOI** de **\$30K** et du **Cap Rate** de **0,5%**

Tables de sensibilité - DCF (Avec NOI)

DCF				
Effect of Cap Rate/Annual Rent Growth on Property Value				
Cap Rate				
Annual Market Rent Growth	\$ 229	6,50%	7,00%	7,50%
	1,40%	\$ 241,31	\$ 223,24	\$ 207,62
	2,40%	\$ 247,81	\$ 229,19	\$ 213,09
	3,40%	\$ 254,47	\$ 235,28	\$ 218,70

Effect of Cap Rate/Annual Expense Growth on Property Value				
Cap Rate				
Annual Expense Growth	\$ 229	6,50%	7,00%	7,50%
	1,00%	\$ 252,37	\$ 233,32	\$ 216,85
	2,00%	\$ 247,81	\$ 229,19	\$ 213,09
	3,00%	\$ 242,71	\$ 224,58	\$ 208,90

Effect of Cap Rate/Annual Expense Growth on Property Value				
Cap Rate				
Renewal Probability	\$ 229	6,50%	7,00%	7,50%
	70,00%	\$242,85	\$224,63	\$208,88
	75,00%	\$247,81	\$229,19	\$213,09
	80,00%	\$251,13	\$232,25	\$215,93

Sensitivity Intervals	
Cap Rate	0,50%
Annual Market Rent Growth	1,00%
Annual Expense Growth	1,00%
Renewal Probability	5,00%

Tables de sensibilité – DCF (Avec UCF)

DCF				
Effect of Cap Rate/Annual Rent Growth on Property Value				
Cap Rate				
Annual Market Rent Growth	\$ 201	6,50%	7,00%	7,50%
	1,40%	\$ 211,92	\$ 195,82	\$ 181,81
	2,40%	\$ 218,06	\$ 201,46	\$ 187,02
	3,40%	\$ 224,36	\$ 207,25	\$ 192,36

Effect of Cap Rate/Annual Expense Growth on Property Value				
Cap Rate				
Annual Expense Growth	\$ 201	6,50%	7,00%	7,50%
	1,00%	\$ 222,39	\$ 205,40	\$ 190,62
	2,00%	\$ 218,06	\$ 201,46	\$ 187,02
	3,00%	\$ 213,24	\$ 197,08	\$ 183,01

Effect of Cap Rate/Annual Expense Growth on Property Value				
Cap Rate				
Renewal Probability	\$ 201	6,50%	7,00%	7,50%
	70,00%	\$212,81	\$196,60	\$182,50
	75,00%	\$218,06	\$201,46	\$187,02
	80,00%	\$221,98	\$205,13	\$190,47

Sensitivity Intervals	
Cap Rate	0,50%
Annual Market Rent Growth	1,00%
Annual Expense Growth	1,00%
Renewal Probability	5,00%

