

# 1280 rue Nobel: Un actif industriel sous-estimé à fort potentiel

## Mandat Secteur Gestion d'actifs A2025

**Mathieu Gagnon** | Chef de secteur

**Thomas Bellefleur** | Associé

**Nora Messabih** | Associée

**Charles McMahon** | Analyste

**Francisco Delgado Ruiz** | Associé

**Keyvan Bayat** | Analyste

**ImmoHEC**  
L'immobilier de demain

# Secteur Gestion d'actifs

---



**Mathieu  
Gagnon**  
*Chef de secteur*



**Thomas  
Bellefleur**  
*Associé*



**Nora  
Messabih**  
*Associée*



**Francisco  
Delgado Ruiz**  
*Associé*



**Charles  
McMahon**  
*Analyste*



**Keyvan  
Bayat**  
*Analyste*

*ImmoHEC: L'immobilier de demain*

# Sommaire exécutif

| MANDAT                                                                                                                                                                                                                          | ÉLÉMENTS CLÉS                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             | RECOMMANDATION                                                                                                                                                                     | IMPACTS                                                                                                                                                                                             |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Évaluer le <b>potentiel de revalorisation</b> du 1280 rue Nobel en explorant les <b>stratégies d'optimisation</b> les plus adaptées au marché afin de <b>maximiser la valeur</b> et la <b>performance financière</b> de l'actif | <div>Quelles tendances du marché justifient une stratégie de repositionnement?</div> <div>Comment les actifs mid-bay peuvent rester compétitifs malgré une offre accrue?</div> <div>Quelles améliorations permettent d'accroître la valeur de l'actif à long-terme?</div> <div>L'option de reconversion est-elle viable et rentable financièrement?</div> | Optimisation grâce à un <b>rafraîchissement</b> de <b>l'entrepôt</b> , une <b>remise à neuf</b> de <b>l'extérieur</b> et une <b>reconfiguration</b> de <b>l'aire de chargement</b> | <div>Valeur actualisée:<br/>9 035 275 \$</div> <div>Valeur ajoutée:<br/>3 793 031 \$</div> <div>Attraction de <b>locataires</b> plus <b>solides</b></div> <div><b>Compétitivité</b> améliorée</div> |

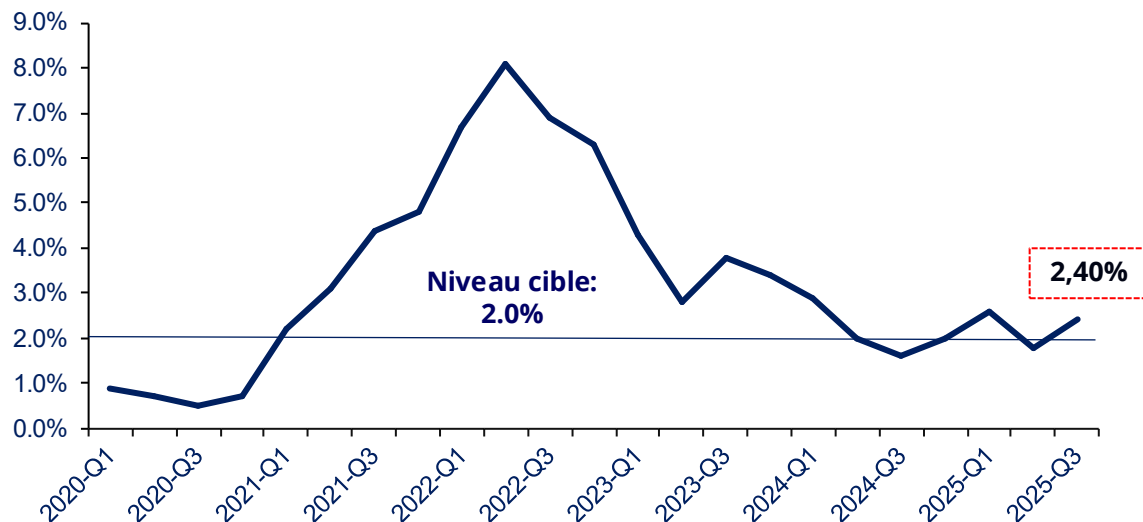
# Un environnement économique prometteur

Inflation & Taux d'intérêts

## Conditions Économiques Canadiennes

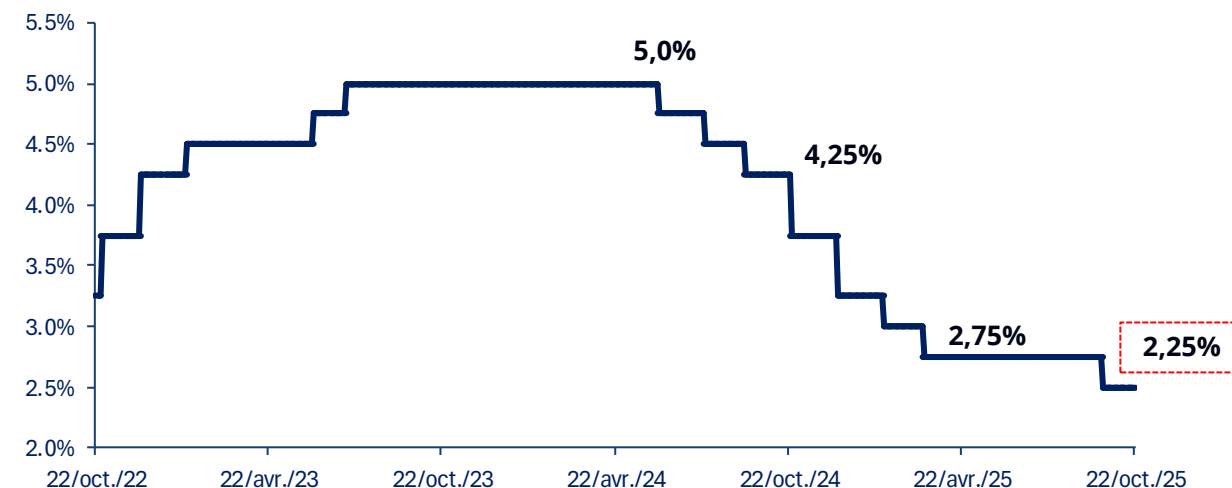
### Inflation

Source: Statista



### Taux d'intérêts

Source: Banque du Canada



### Observations

- ✓ Relance des activités économiques
- ✓ Retour d'une **espérance** de **climat de confiance** sur les marchés

# Un environnement économique prometteur

Inflation & Taux d'intérêts

## Conditions Économiques Canadiennes

### Inflation

Source: Statista

9.0%  
8.0%  
7.0%  
6.0%



### Taux d'intérêts

Source: Banque du Canada

5.5%  
5.0%



## À retenir



La **détente macroéconomique** redéfinit les **priorités** des acteurs du marché, mettant l'accent sur l'**optimisation** et la **gestion des actifs en place**

### Observations

- ✓ **Relance** des activités économiques
- ✓ Retour d'une **espérance** de **climat de confiance** sur les marchés

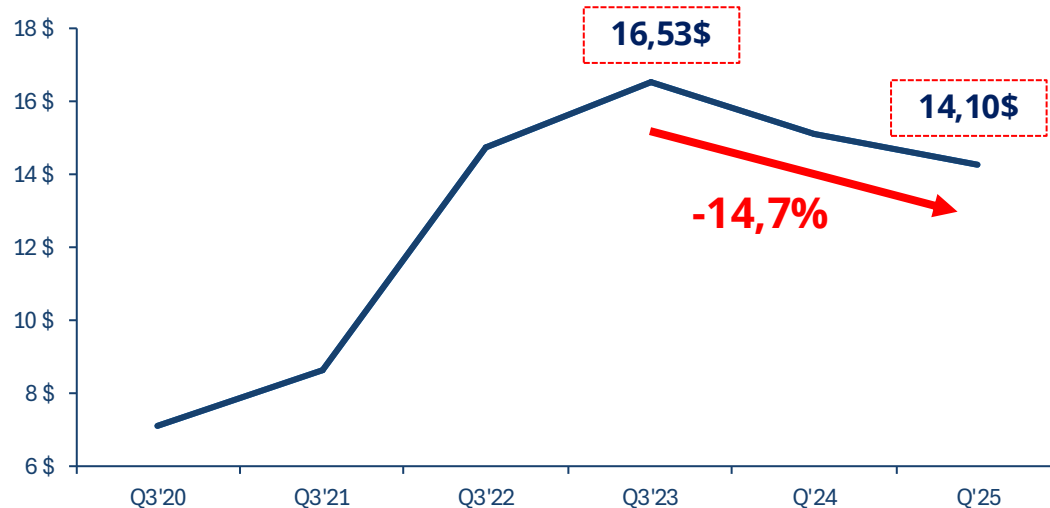
# Les tendances du marché industriel

Un contexte de correction ouvrant la voie à la création de valeur

## Marché industriel montréalais

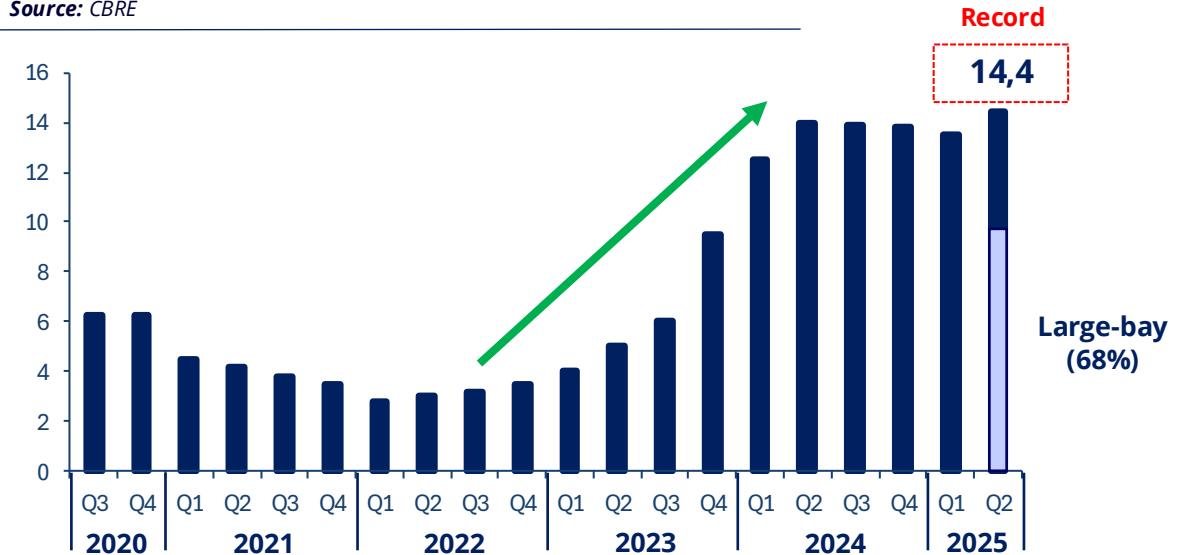
### Évolution des loyers nets demandés (\$/pi2)

Source: Colliers



### Espace disponible à la sous-location (millions de pi2)

Source: CBRE



### Observations

- ✓ Les loyers nets demandés affichent une **baisse continue**, indiquant un **ajustement du marché** face à une offre plus abondante
- ✓ La **sous-location** atteint un **niveau record**, principalement alimentée par la **libération d'espaces large-bay**

# Les tendances du marché industriel

Un contexte de correction ouvrant la voie à la création de valeur

## Marché industriel montréalais

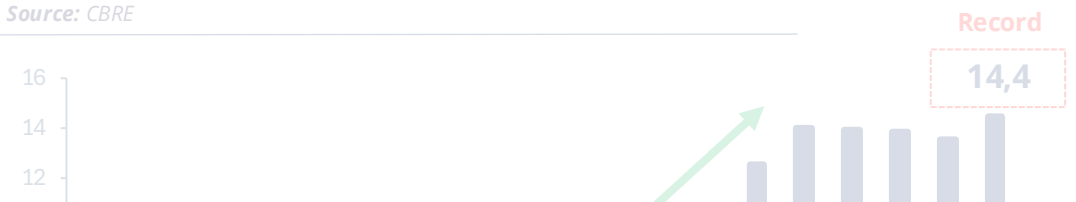
### Évolution des loyers nets demandés (\$/pi2)

Source: Colliers



### Espace disponible à la sous-location (millions de pi2)

Source: CBRE



## À retenir

Alors que la **croissance des loyers ralentit** sous la pression d'une **offre accrue**, le marché entre dans une **phase de correction**, reflétant une **opportunité de revalorisation d'actifs existants** avant la prochaine **reprise**

### Observations

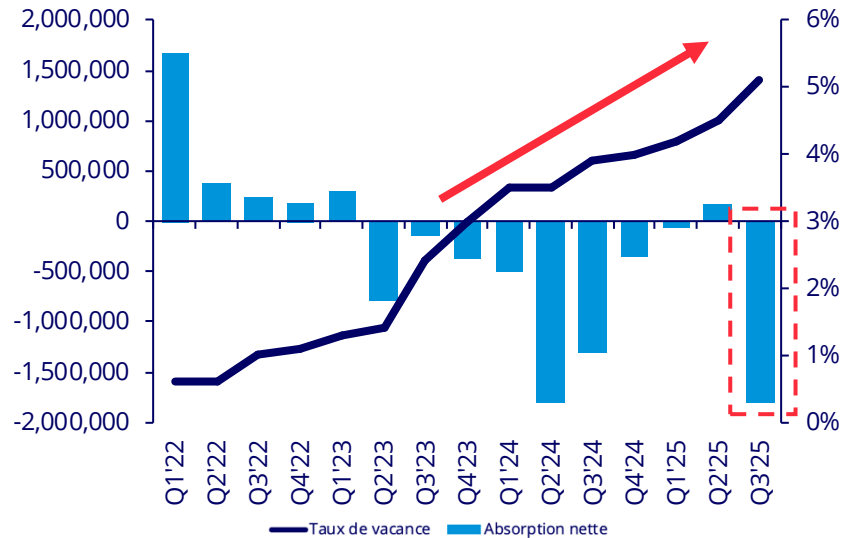
- ✓ Affichant des surfaces optimisées et des loyers proches du large-bay, les actifs de la **zone d'optimisation locative** affichent une **rentabilité supérieure** à leur **gabarit**.
- ✓ La **sous-location** atteint un **niveau record**, principalement alimentée par la **libération d'espaces large-bay**

# Les tendances industrielles sur la Rive-Sud

Taux de vacance, absorption nette et rapport coût-accessibilité

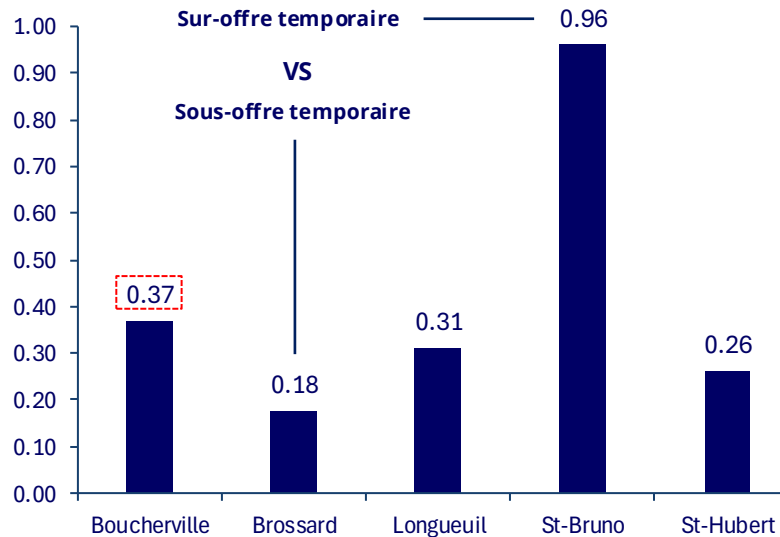
## Taux de vacance et absorption nette Évolution par quart

Source: Colliers



## Rapport coût-accessibilité par marché Ratio (Disponibilité/Loyer)

Source: Colliers – Q3'25



### Observation 1

Marché industriel connaît un **ralentissement temporaire** dû à la **libération** d'espaces majeurs

### Observation 2

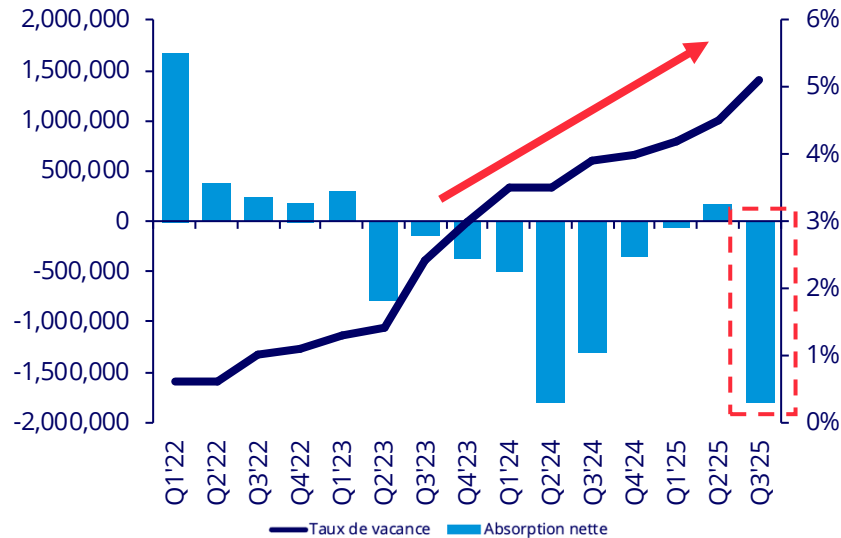
Boucherville se présente comme un **marché équilibré**, offrant une **accessibilité supérieure** à un **coût raisonnable**

# Les tendances industrielles sur la Rive-Sud

Taux de vacance, absorption nette et rapport coût-accessibilité

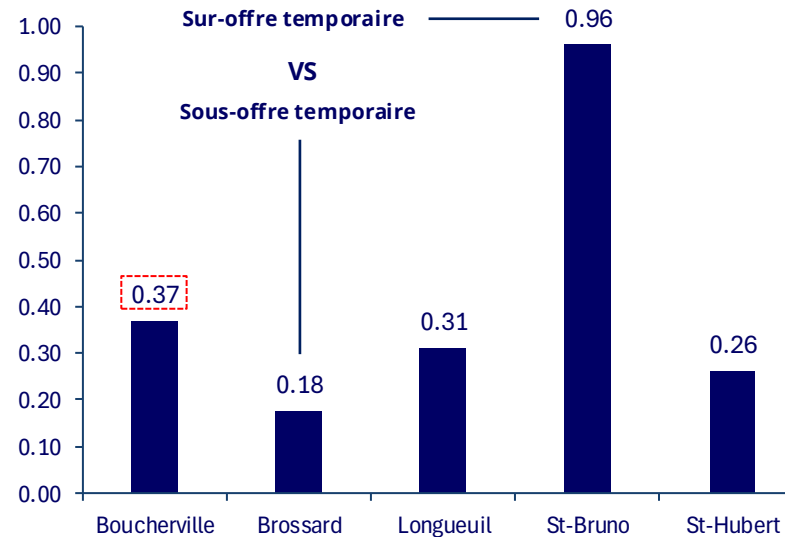
## Taux de vacance et absorption nette Évolution par quart

Source: Colliers



## Rapport coût-accessibilité par marché Ratio (Disponibilité/Loyer)

Source: Colliers – Q3'25



### Observation 1

Marché industriel connaît un **ralentissement temporaire** dû à la **libération** d'espaces majeurs

### Observation 2

Boucherville se présente comme un **marché équilibré**, offrant une **accessibilité supérieure** à un **coût raisonnable**

## À retenir

La **correction** actuelle met en lumière la **solidité relative** de **Boucherville**, un marché qui, plutôt que de se contracter, **se repositionne**, offrant une **fenêtre d'entrée stratégique** pour les investisseurs



01

Analyse macroéconomique

02

**Analyse microéconomique**

03

Revalorisation de l'actif

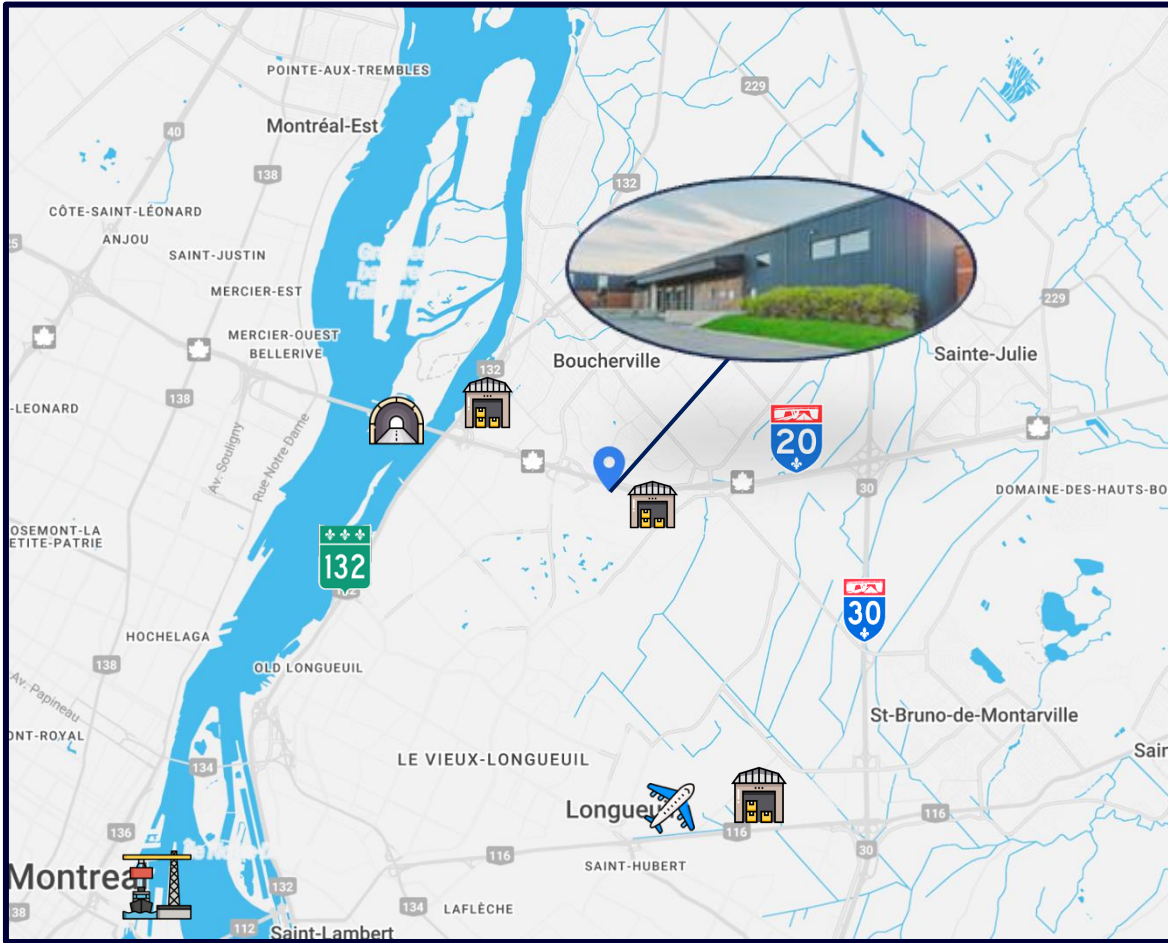
04

Analyse financière

# Accessibilité et environnement

Un emplacement stratégique pour les opérations logistiques

ImmoHEC  
L'immobilier de demain



Source: Brochure 1280 rue Nobel - CBRE, Snazzy Maps

## Accessibilité

- ✓ Accès aux trajets d'autobus locaux
- ✓ À quelques minutes des **autoroutes 20, 30, 132**
- ✓ À 8 min du tunnel **Louis-Hyppolyte-La Fontaine**

## Points d'intérêt



Parcs industriels



Pont-tunnel



Aéroport Saint-Hubert



Port de Montréal

## Scores de mobilité

Walk Score

40

Bike Score

37

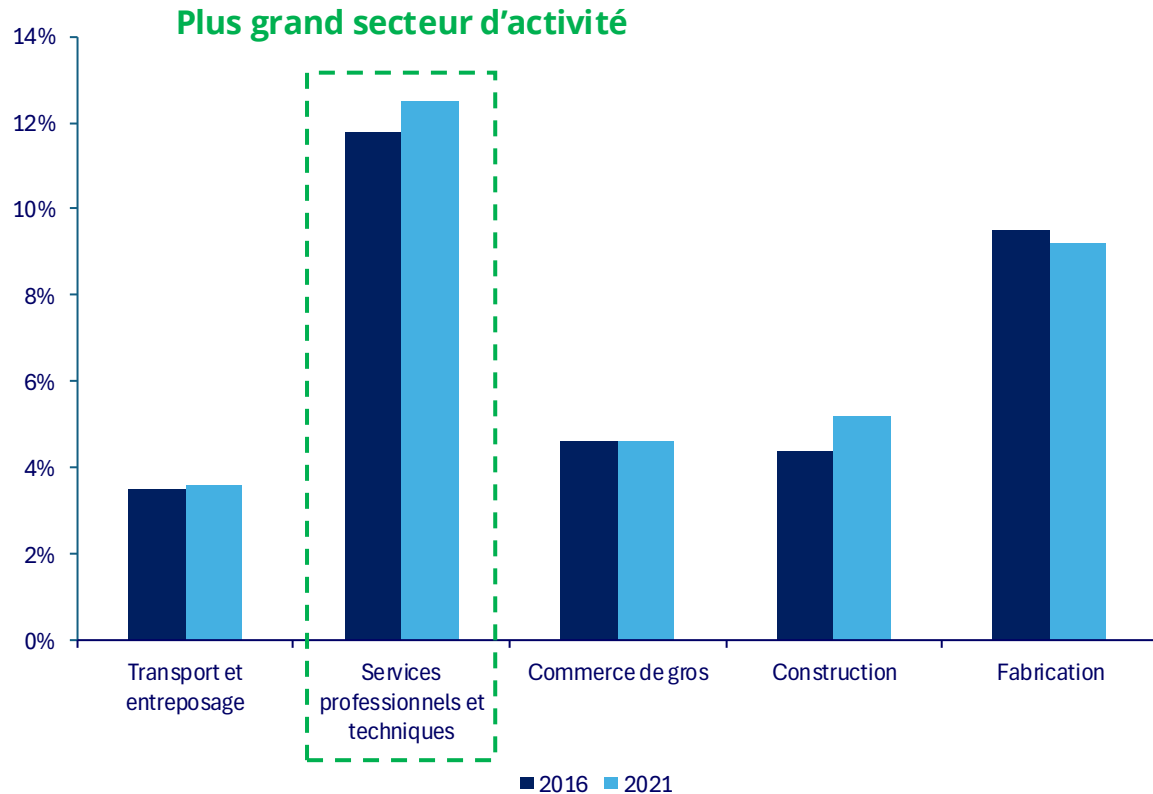
# Marché du travail & main d'œuvre - Boucherville

Une concentration de travailleurs qualifiés dans les secteurs techniques

## Évolution des secteurs d'activités

% de la population active occupée de 15 ans et plus

Source: Statistiques Canada - 2021



**12,5%**  
de la **population active** dans le **secteur**  
des **services techniques**

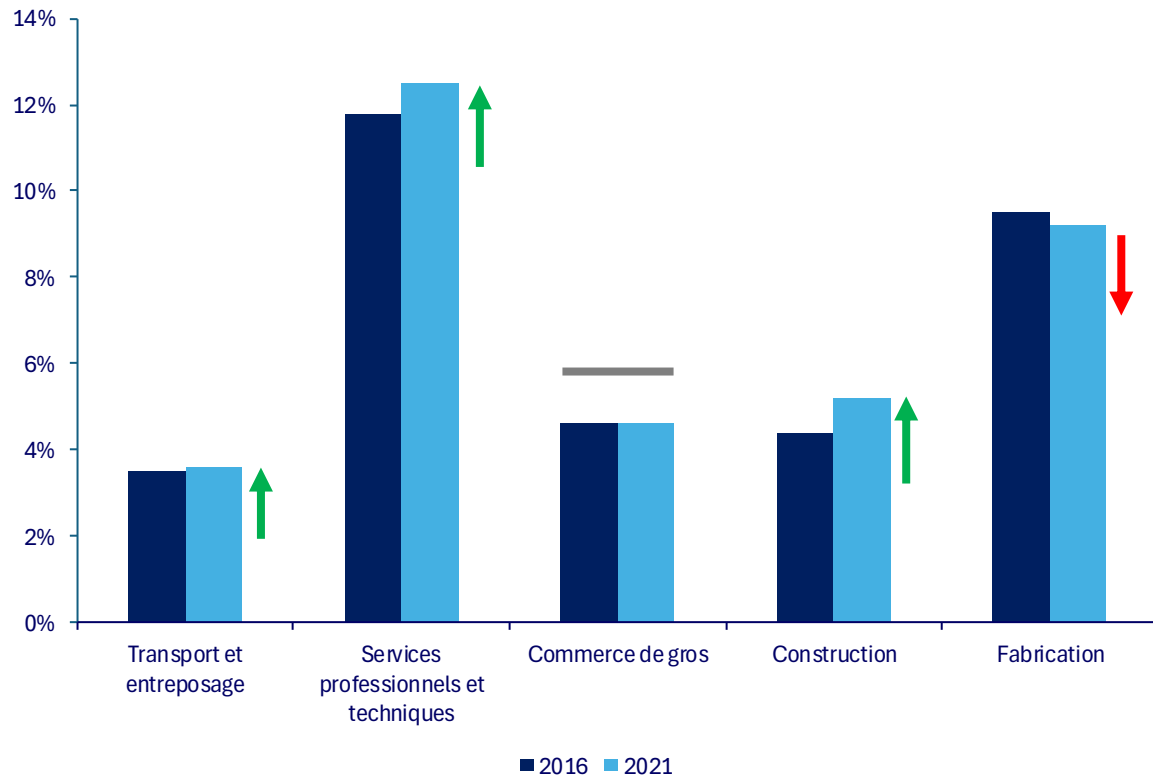
# Marché du travail & main d'œuvre - Boucherville

Une concentration de travailleurs qualifiés dans les secteurs techniques

## Évolution des secteurs d'activités

% de la population active occupée de 15 ans et plus

Source: Statistiques Canada - 2021



**12,5%**  
de la **population active** dans le **secteur**  
des **services techniques**

**+1,3%**  
de **croissance combinée**, signe d'une **main**  
**d'œuvre stable** mais **renforcée**

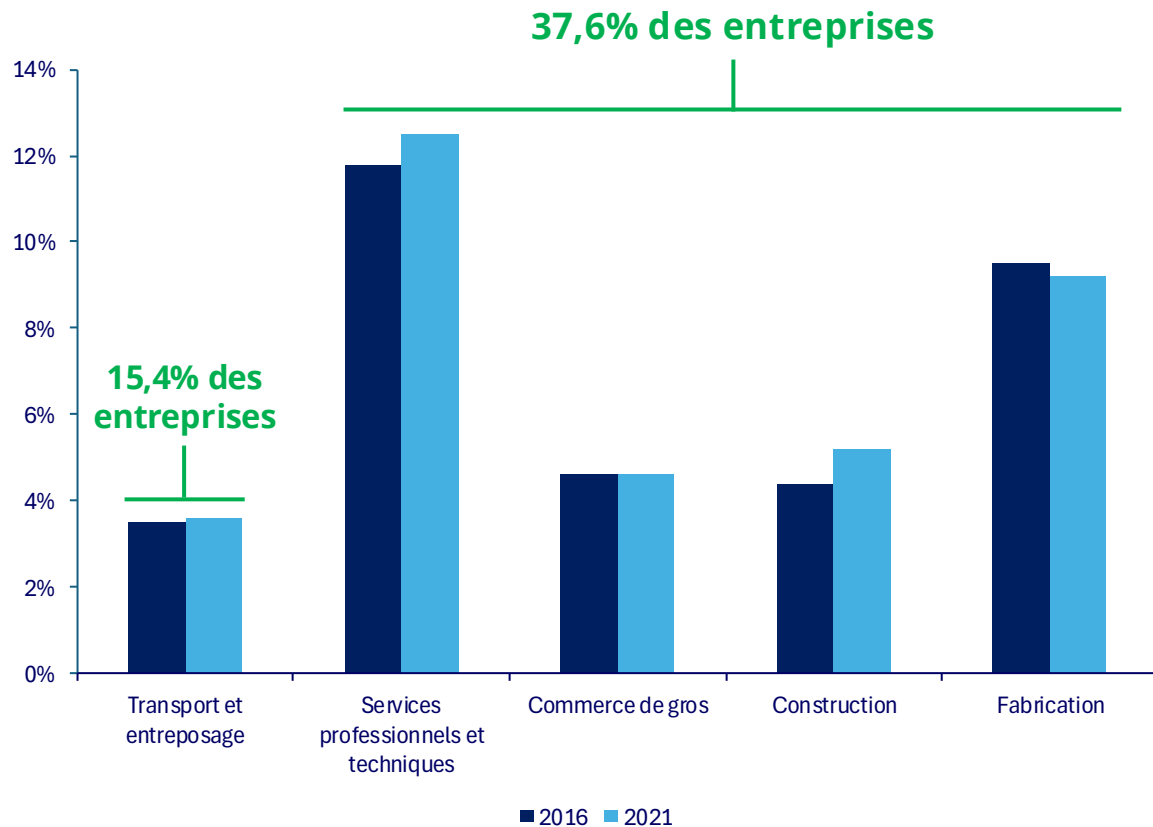
# Marché du travail & main d'œuvre - Boucherville

Une concentration de travailleurs qualifiés dans les secteurs techniques

## Évolution des secteurs d'activités

% de la population active occupée de 15 ans et plus

Source: Statistiques Canada – 2021 & Développement économique de l'agglomération de Longueuil – Mars 2021



**12,5%**

de la **population active** dans le **secteur des services techniques**

**+1,3%**

de **croissance combinée**, signe d'une **main d'œuvre stable mais renforcée**

**53%**

des **entreprises du parc industriel** dans les secteurs **industriels et logistiques**

# Marché du travail & main d'œuvre - Boucherville

Une concentration de travailleurs qualifiés dans les secteurs techniques

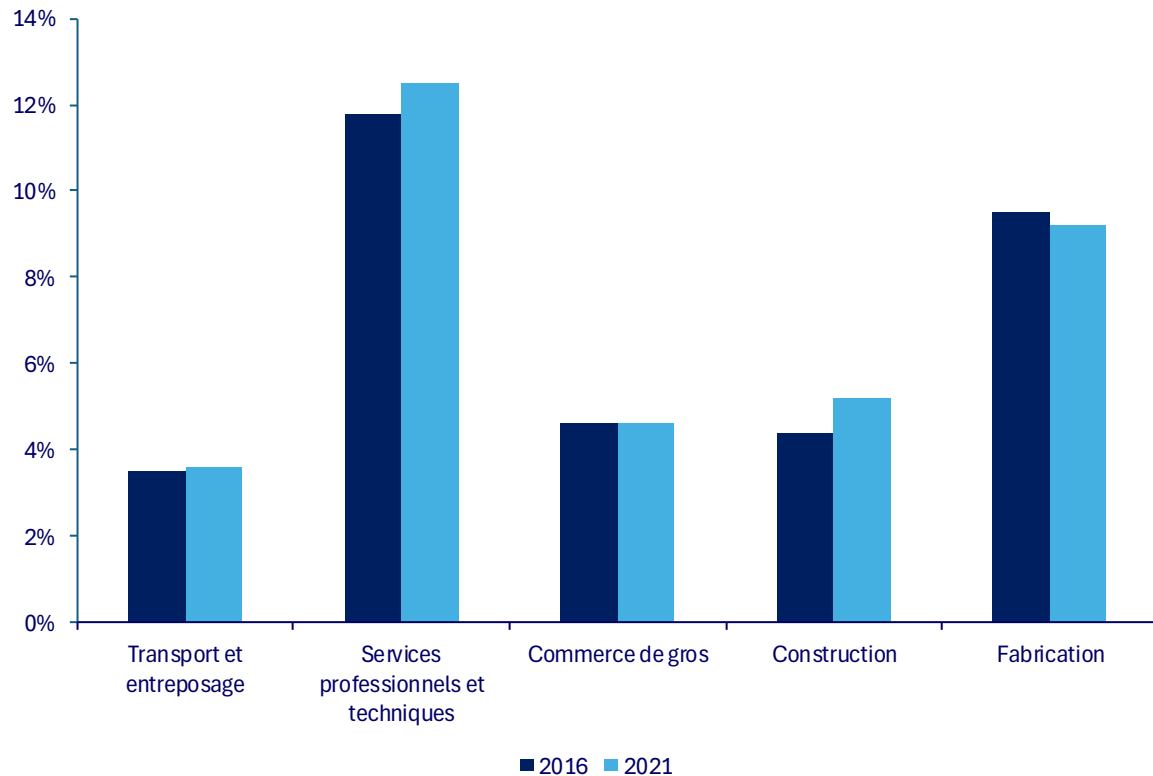
ImmoHEC  
L'immobilier de demain



## Évolution des secteurs d'activités

% de la population active occupée de 15 ans et plus

Source: Statistiques Canada - 2021



# 35%

de la **main-d'œuvre** locale possède un **profil** parfaitement **aligné** avec notre **locataire cible**

## À retenir

Une main-d'œuvre industrielle **abondante**, en **croissance** et **implantée** assurent au locataire un **accès naturel** et **durable** à un **bassin de travailleurs**



# Analyse du type de locataire idéal

Option 1 – Entreprise de services techniques

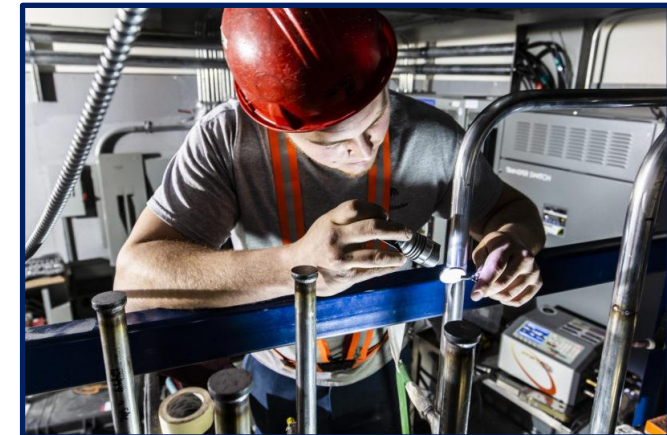
## Société offrant des services techniques ou d'ingénierie B2B

### Besoins

- ✓ **Bureaux administratifs** (ingénieurs & techniciens)
- ✓ **Atelier pour entreposage** de pièces & outils
  - ✓ **Espace de test** / de prototypage

### Enjeux

- ✓ **Entrepôt surdimensionné** et **sous-exploité**
- ✓ **5 quais** et **aire de stockage** peu utiles
  - ✓ **Besoin d'aménagement**



# Analyse du type de locataire idéal

Option 1 – Entreprise de services techniques

Société offrant des services techniques ou d'ingénierie B2B

Besoins

Enjeux

✓ Bureaux administratifs (ingénieurs & techniciens)

✓ Entrepôt surdimensionné et sous-exploité

À retenir



Ce type d'entreprise **exploiterait bien les bureaux**, mais **sous-utiliserait l'entrepôt**, son activité reposant davantage sur la main-d'œuvre que sur la logistique, ce qui **limiterait la valeur locative** du bâtiment



# Analyse du type de locataire idéal

Option 2 – Manufacturier léger

## Manufacturier léger fabricant ou assemblant des produits à faible intensité

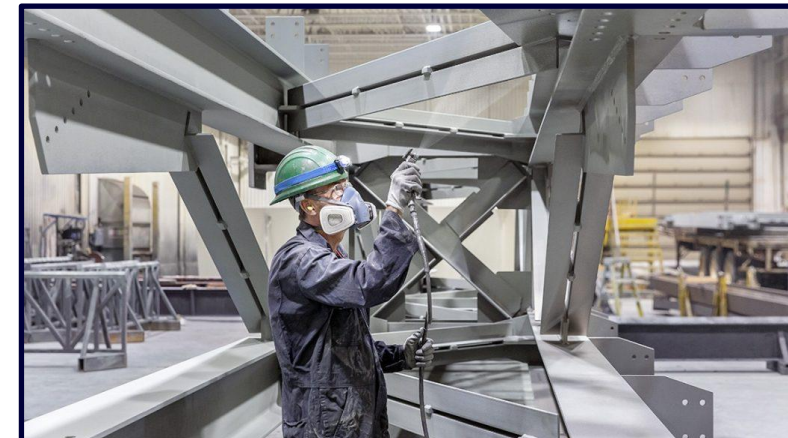
### Besoins

- ✓ **Bureaux administratifs** (ingénieurs & gestionnaires)
  - ✓ **Atelier de production et d'assemblage**
- ✓ **Espace d'entreposage** pour MP et produits finis

### Enjeux

- ✓ **Ratio de bureaux élevé = coût improductif**
- ✓ **Hauteur libre limitée** pour machines / mezzanines
- ✓ **Bureaux vitrés et modernes = sans valeur ajoutée**

**SPECTRA  
PREMIUM**



# Analyse du type de locataire idéal

Option 2 – Manufacturier léger

Manufacturier léger fabricant ou assemblant des produits à faible intensité

Besoins

Enjeux

✓ Bureaux administratifs (ingénieurs & gestionnaires)

✓ Ratio de bureaux élevé = coût improductif

À retenir



Bien que le bâtiment conviendrait à un manufacturier léger, la **faible hauteur libre** et la **proportion élevée de bureaux** en limiteraient la productivité, entraînant une **utilisation partielle** de son **potentiel immobilier**

*SPECTRA  
PREMIUM*



# Analyse du type de locataire idéal

Option 3 – Distributeur technique/industriel

## Distributeur industriel de produits spécialisés

### Besoins

- ✓ Grand **espace logistique** avec **quais multiples**
  - ✓ **Showroom** pour accueil **client B2B**
- ✓ **Bureaux administratifs** (ventes et gestion)

### Enjeux

- ✓ **Hauteur libre** limitant le stockage **en grande densité**
  - ✓ **Stationnement** réduit
- ✓ Proportion de **bureaux supérieure** aux **besoins**
- ✓ **Flux de circulation restreint** si **livraisons élevées**

# Analyse du type de locataire idéal

Option 3 – Distributeur technique/industriel

## Distributeur industriel de produits spécialisés

### Besoins

- ✓ Grand **espace logistique** avec **quais multiples**
  - ✓ **Showroom** pour accueil **client B2B**
- ✓ **Bureaux administratifs** (ventes et gestion)

### Enjeux

- ✓ **Hauteur libre** limitant le stockage **en grande densité**
  - ✓ **Stationnement** réduit
- ✓ Proportion de **bureaux supérieure** aux **besoins**
- ✓ **Flux de circulation restreint** si **livraisons élevées**

### À retenir

Malgré des **contraintes** de hauteur et de circulation, le **distributeur technique** demeure le locataire idéal, exploitant pleinement la **configuration mixte** du bâtiment, dont les enjeux ne nécessitent que de simples **ajustements fonctionnels**



# Locataires potentiels

Des entreprises solides et cohérentes avec la vocation du bâtiment



- Fabricant et distributeur de **produits chimiques** pour la construction
- Offre ses adhésifs, mortiers, scellants et **revêtements pour bâtiments**
- Plus de **11 000+** employés dans 35 pays
- **5** usines canadiennes, dont une à Laval



- **Division énergétique** de General Electric, créée en 2024
- Offre des services en maintenance et distribution d'équipements électriques
- Plus de **80 000+** employés dans 140 pays



- Distributeur spécialisé en **hydraulique, pneumatique et transmission**
- Inventaire important de boyaux, raccords et composantes industriels
- Besoin d'un entrepôt logistique avec quais pour distribution rapide au Québec



- Distributeur majeur de **valves industrielles et d'équipement de contrôle**
- Plus de **25 000** produits en inventaire pour le secteur manufacturier
- Nécessite un espace d'entreposage adapté au stockage de pièces spécialisées

Source: Sites web respectifs des entreprises

# Analyse des comparables

1250 rue Nobel, Boucherville – Transaction récente

## Attributs de l'espace

| Surface    | Hauteur dégagée | Portes de quai | Portes au sol | Classe | Année de construction | Propriétaire      |
|------------|-----------------|----------------|---------------|--------|-----------------------|-------------------|
| 49 000 pi² | 26 pi           | 5              | 2             | A      | 1989                  | J.L. FREEMAN INC. |



Source: CoStar, Avison Young Brochure

## Détail de la transaction

### Date signature

Mai 2025

### Durée

5 ans

### Loyer additionnel

2,70\$

### Locataire

International Shared Warehouse

# Analyse des comparables

1250 rue Nobel, Boucherville – Transaction récente

## Attributs de l'espace

| Surface    | Hauteur dégagée | Portes de quai | Portes au sol | Classe | Propriétaire      |
|------------|-----------------|----------------|---------------|--------|-------------------|
| 49 000 pi² | 26 pi           | 5              | 2             | A      | J.L. FREEMAN INC. |

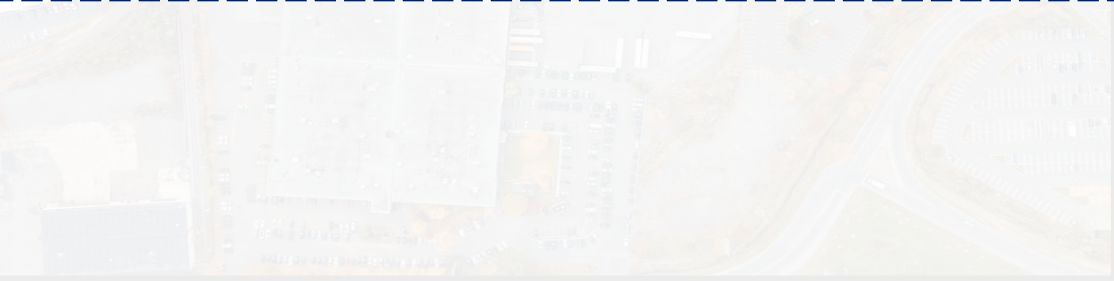


Détails de la transaction

## À retenir



Situé sur la **même rue**, le comparable est de **classe A** avec une **hauteur libre** supérieure, renforçant alors la nécessité de se **différencier** et de **s'améliorer** pour mieux compétitionner



Loyer annuel/mc

2,70\$

Locataire

International Shared Warehouse

Source: CoStar, Avison Young Brochure

# Analyse des comparables

180 rue de Normandie, Boucherville – Disponible à la location

## Attributs de l'espace

| Surface     | Hauteur dégagée | Portes de quai | Portes au sol | Classe | Année de construction | Propriétaire    |
|-------------|-----------------|----------------|---------------|--------|-----------------------|-----------------|
| 177 340 pi² | 25 pi           | 16             | 2             | B      | 1974                  | Pure Industriel |



Source: CoStar, Avison Young Brochure

## Détails de l'annonce

### Disponibilité

Immédiate

### Durée

1-10 ans

### Loyer demandé

12,95\$

### Locataire

Aucun

# Analyse des comparables

180 rue de Normandie, Boucherville – Disponible à la location

## Attributs de l'espace

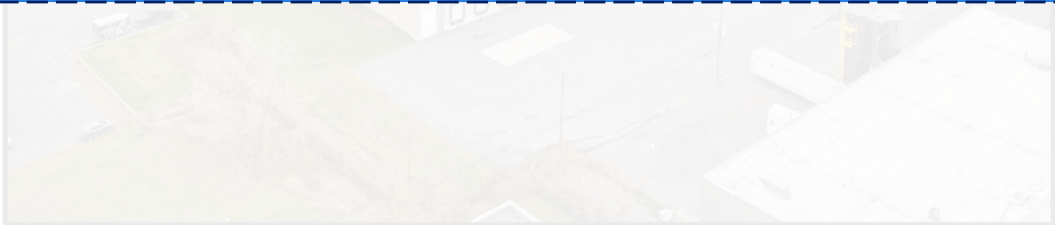
| Surface     | Hauteur dégagée | Portes de quai | Portes au sol | Classe | Année de construction | Propriétaire    |
|-------------|-----------------|----------------|---------------|--------|-----------------------|-----------------|
| 177 340 pi² | 25 pi           | 16             | 2             | B      | 1974                  | Pure Industrial |

Détails de l'annonce

## À retenir



Également mis en location par **Pure Industrial** et situé sur une **rue avoisinante**, cet immeuble affiche un **loyer proche du nôtre**, soulignant la nécessité de mieux positionner notre actif et de revoir le **loyer demandé à la baisse**



12,95\$

Aucun

Source: CoStar, Avison Young Brochure

# 1280 rue Nobel

Un bâtiment industriel mid-bay au cœur de Boucherville

## Bâtiment Industriel



## Caractéristiques

Situé au quartier industriel de  
**Boucherville**

**Parallèle à l'A20**

**Classe C**

Année de construction



1972

Superficie locative brute



52 608 pi<sup>2</sup>

Loyer net demandé



12\$/pi<sup>2</sup>

Source: Brochure 1280 rue Nobel – CBRE, Cas Pure Industriel – Gestion d'actifs

# 1280 rue Nobel

Un bâtiment industriel mid-bay au cœur de Boucherville

ImmoHEC  
L'immobilier de demain



## Bâtiment Industriel

### Small-bay

- **Superficie:** 1000 pi<sup>2</sup> à 5000 pi<sup>2</sup>
- **Hauteur libre** 14pi à 18pi
- **Locataire idéal:** Petit entrepreneur, atelier, service

## Caractéristiques

### Mid-bay

- **Superficie:** 40 000 pi<sup>2</sup> à 120 000 pi<sup>2</sup>
- **Hauteur libre** entre 18 et 28 pieds
- **Locataire idéal:** PME, manufacturier léger, distribution locale

## Analyse de rentabilité

### Large-bay

- **Superficie:** 150 000 pi<sup>2</sup> +
- **Hauteur libre:** 32 pi +
- **Locataire idéal:** Centre de distribution national, Grandes entreprises logistiques



Classe C

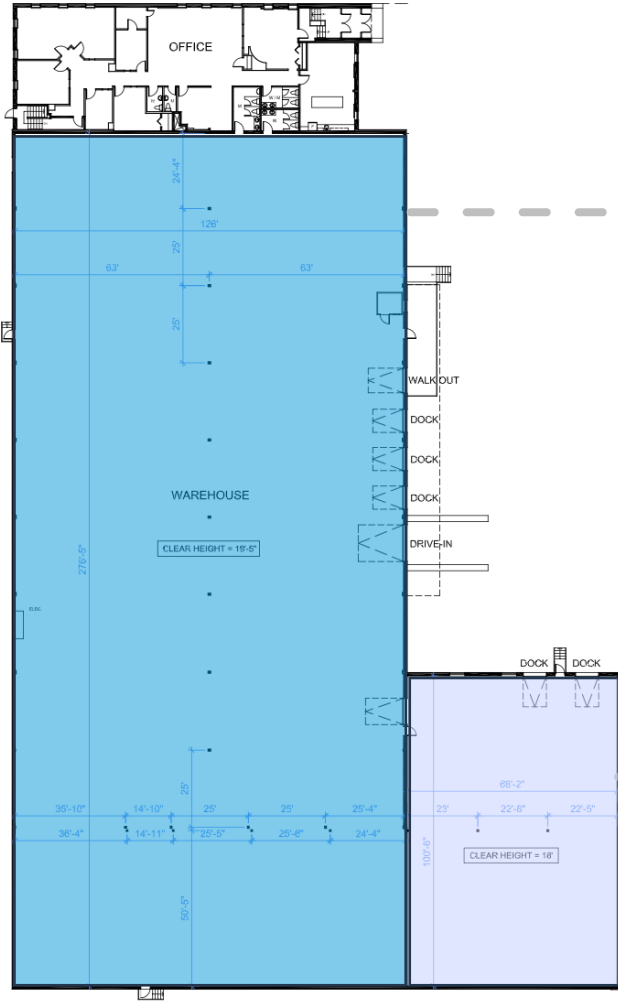
Loyer net demandé



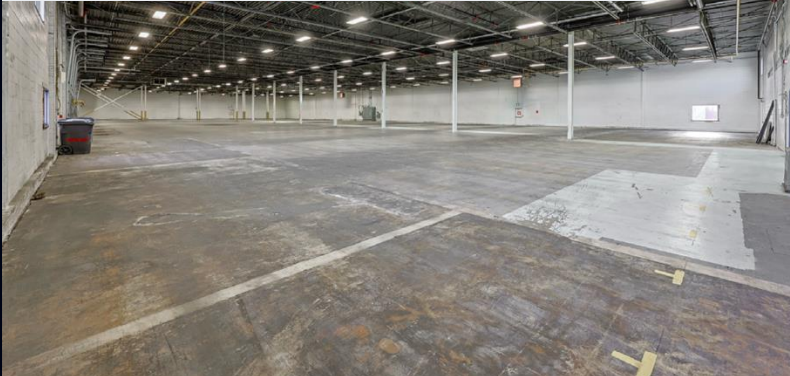
12\$/pi<sup>2</sup>

Source: Brochure 1280 rue Nobel – CBRE, Cas Pure Industriel – Gestion d'actifs

## Disposition actuelle



**35 080 pi<sup>2</sup> – 17 pi de hauteur libre**

A wide-angle photograph of a large, empty industrial warehouse. The floor is made of dark, worn concrete with some white painted lines. The ceiling is high, with a complex network of steel trusses and numerous bright, rectangular fluorescent lights. Several white support columns are visible in the distance. On the left, there's a blue and grey trash bin. On the right, a white door is partially visible. The overall atmosphere is industrial and spacious.

**6 850 pi<sup>2</sup> – 18 pi de hauteur libre**

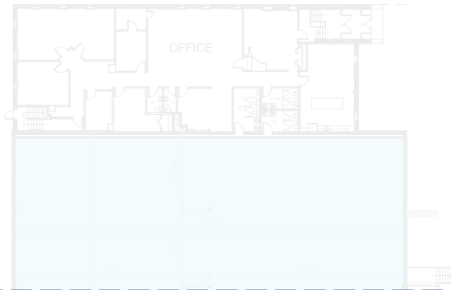
A wide-angle photograph of a large, empty industrial warehouse. The floor is made of polished concrete, showing some wear and discoloration. The walls are white and appear to be made of metal panels. There are several large windows along the back wall, and a set of double doors is visible on the right side. The ceiling is high, and the overall space is bright and open.

- ✓ **5 quais** de chargement
  - ✓ **1 porte** au sol
- ✓ Trame des **colonnes** de **64 pi x 24 pi**
  - ✓ **Éclairage T5**
- ✓ **Dalle** de béton **endommagée**
- ✓ **40** places de **stationnement**

**Source:** Brochure 1280 rue Nobel – CBRE, Cas Pure Industrial – Gestion d'actifs

# Entrepôt principal

Disposition actuelle



35 080 pi<sup>2</sup> – 17 pi de hauteur libre

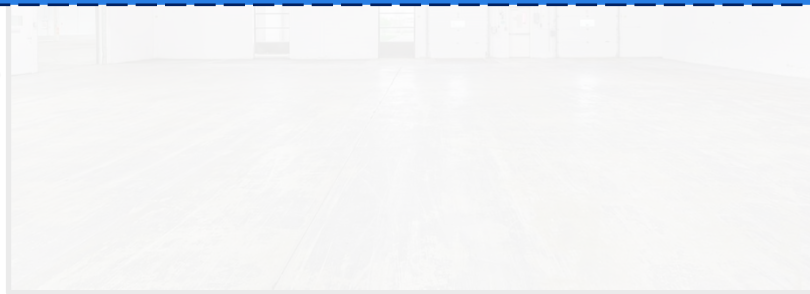
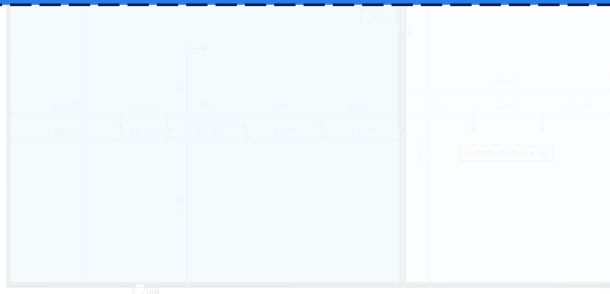


Caractéristiques principales

## À retenir



L'entrepôt offre une bonne **superficie** et une **capacité logistique** solide, mais la **hauteur libre**, l'**éclairage énergivore** et la **circulation limitée** dans la zone d'expédition peuvent **limiter** certains aménagements

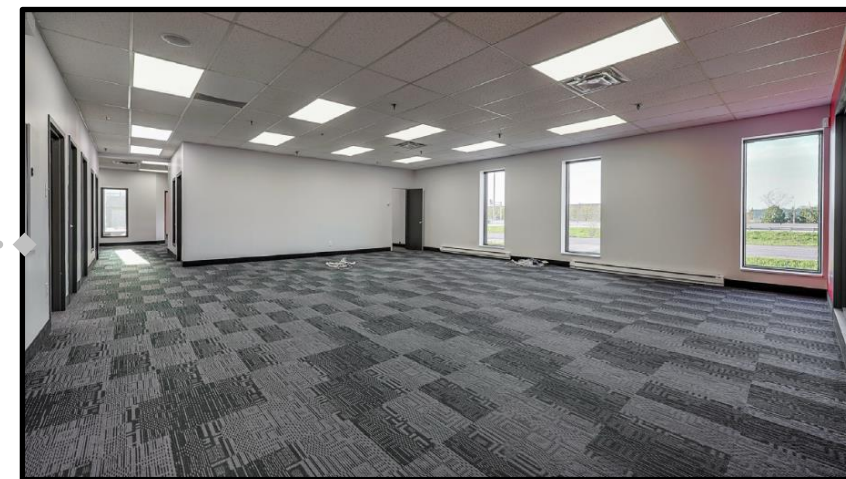
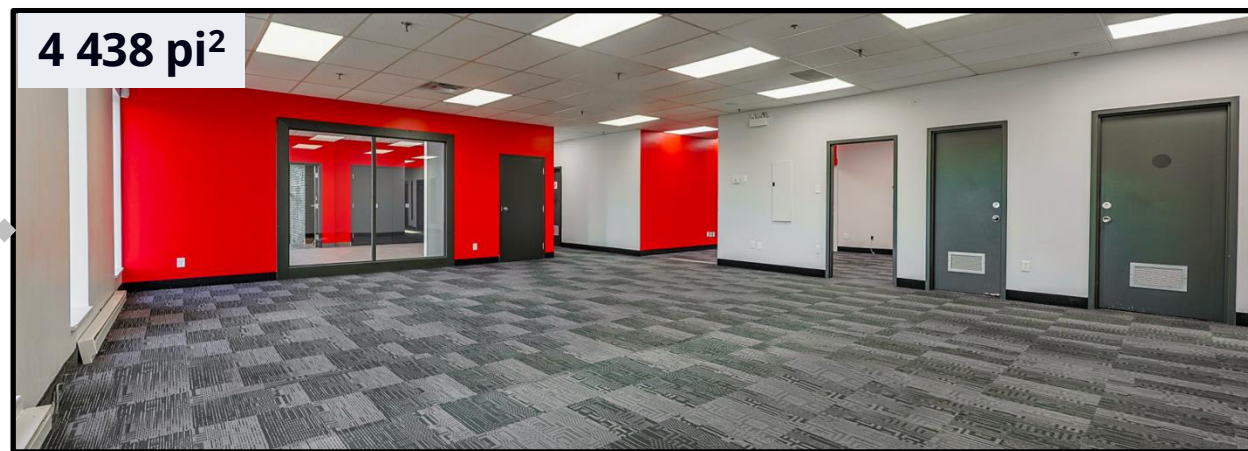
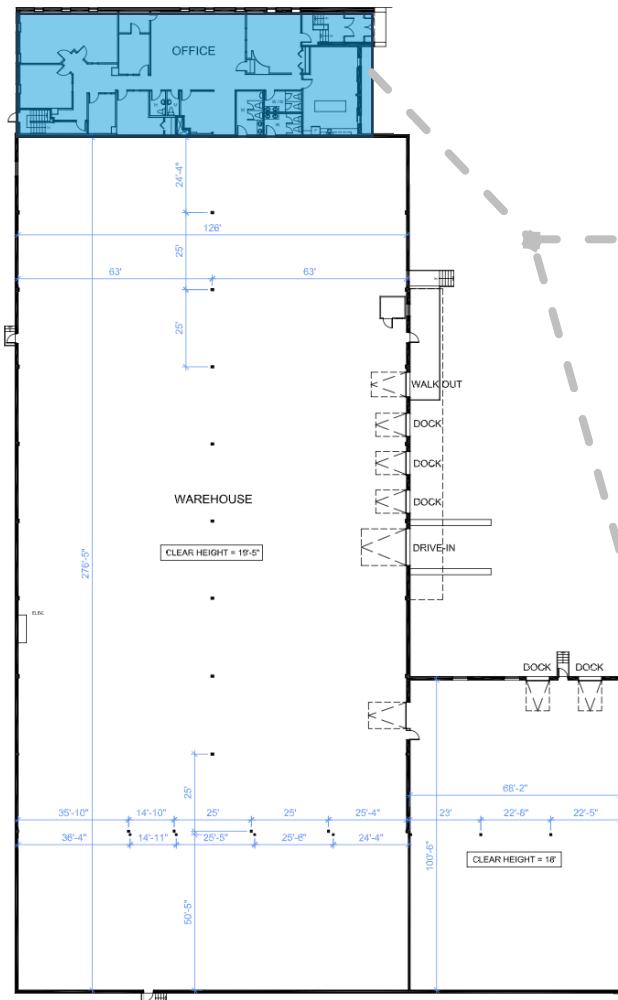


✓ 40 places de **stationnement**

Source: Brochure 1280 rue Nobel – CBRE, Cas Pure Industrial – Gestion d'actifs

# Bureaux du rez-de-chaussée

Disposition actuelle



Source: Brochure 1280 rue Nobel - CBRE

# Bureaux du rez-de-chaussée

Disposition actuelle



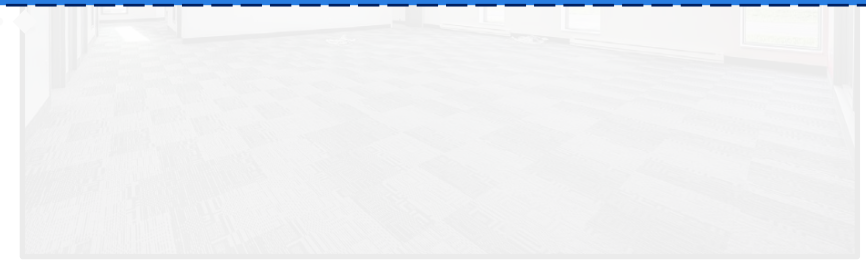
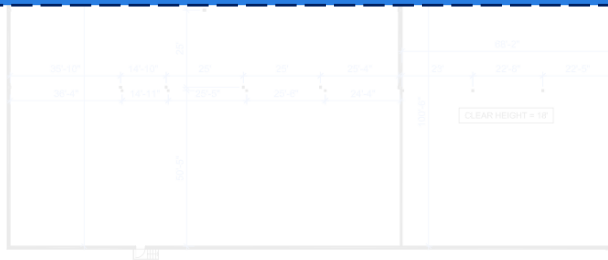
4 438 pi<sup>2</sup>



À retenir



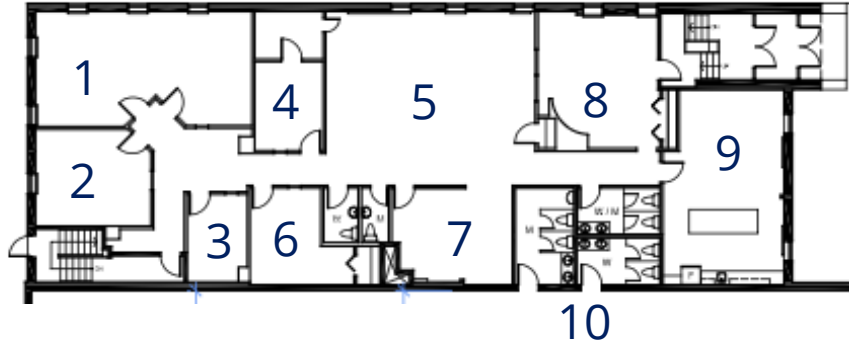
**Modernes** et récemment **rénovés**, les bureaux ne nécessitent **pas d'améliorations immédiates** et pourront être **adaptés** aux besoins du prochain locataire via du **tenant improvement**



Source: Brochure 1280 rue Nobel - CBRE

# Bureaux du rez-de-chaussée

Plan détaillé

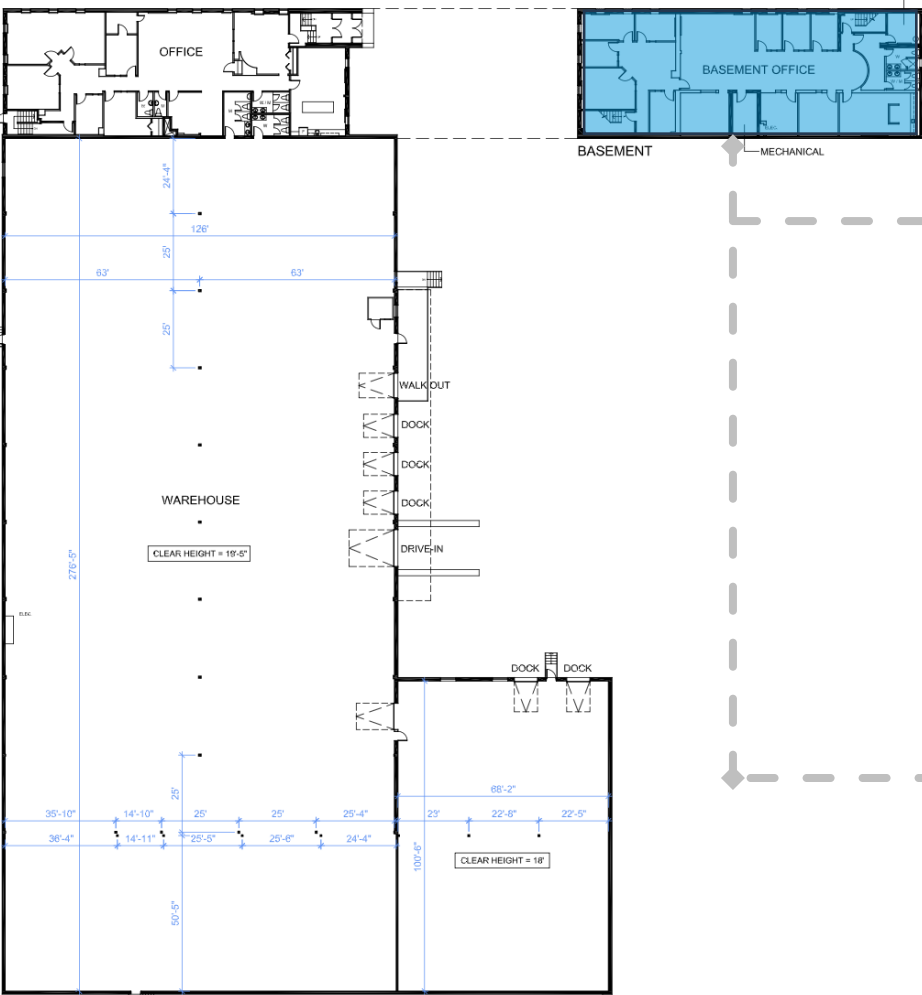


- 1) Showroom
- 2) Vestiaire
- 3) Bureau individuel
- 4) Bureaux direction
- 5) Bureaux open-space
- 6) Local technique
- 7) Bureau gestionnaire
- 8) Salle de réunion
- 9) Salle de pause
- 10) Toilettes



Source: Brochure 1280 rue Nobel - CBRE

## Disposition actuelle



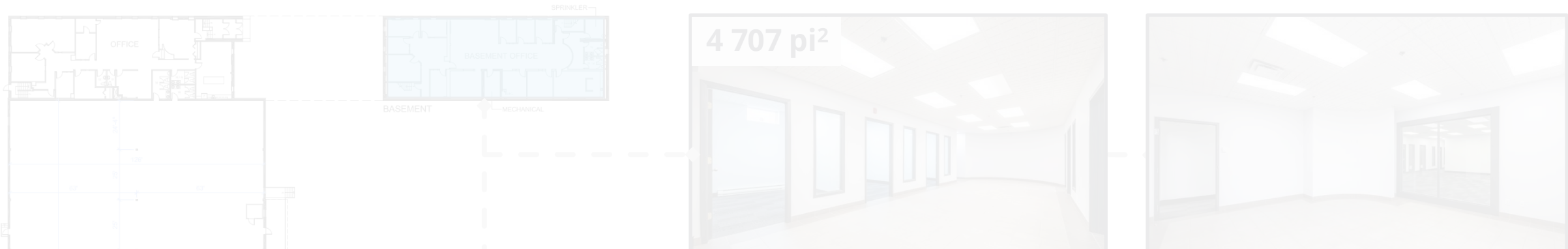
A large, empty room with a tiled floor and a drop ceiling with square light fixtures. The room has several glass doors and windows along one wall, and a curved wall on the other. A large text overlay in the top left corner reads "4 707 pi^2".



**Source:** Brochure 1280 rue Nobel - CBRE

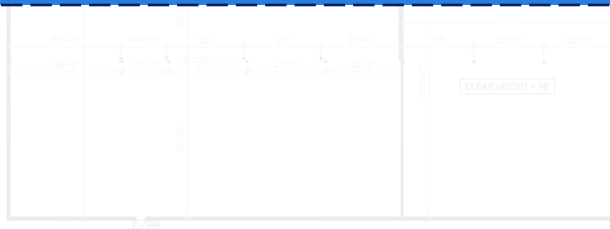
# Bureaux du sous-sol

Disposition actuelle



## À retenir

Comme le locataire visé n'aura pas besoin d'autant de bureaux, le **sous-sol** devient un **surplus utile** mais **peu valorisé**, ce qui peut réduire la **valeur perçue** et exercer une pression à la **baisse** sur le **loyer net demandé**



Source: Brochure 1280 rue Nobel - CBRE

01

Analyse macroéconomique

02

Analyse microéconomique

03

**Revalorisation de l'actif**

04

Analyse financière

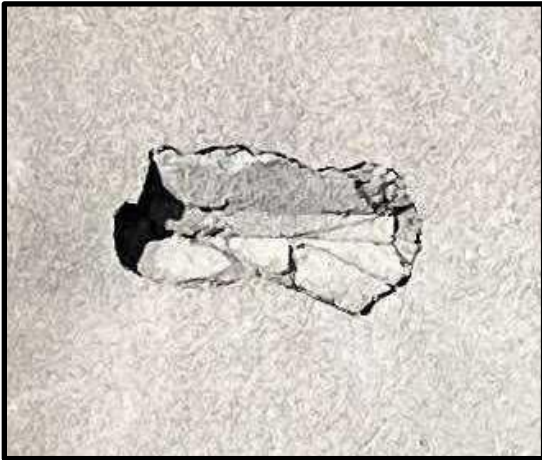
# Remise à neuf des façades extérieures

Redonner fière allure au bâtiment

## Travaux par un entrepreneur en maçonnerie

### Nettoyage haute pression de la brique

- ✓ **Uniformiser** la façade et retirer les **coulisses d'eau**
- ✓ **Traitement anti-efflorescence**



### Réparation du trou dans le mur de béton

- ✓ **Éviter** une **détérioration future**
- ✓ **Réduire** risque d'**infiltration**

**Coût total:**

**4 000\$**

# Remise à neuf du marquage

Amélioration de la visibilité, de la sécurité et de la circulation

ImmoHEC  
L'immobilier de demain

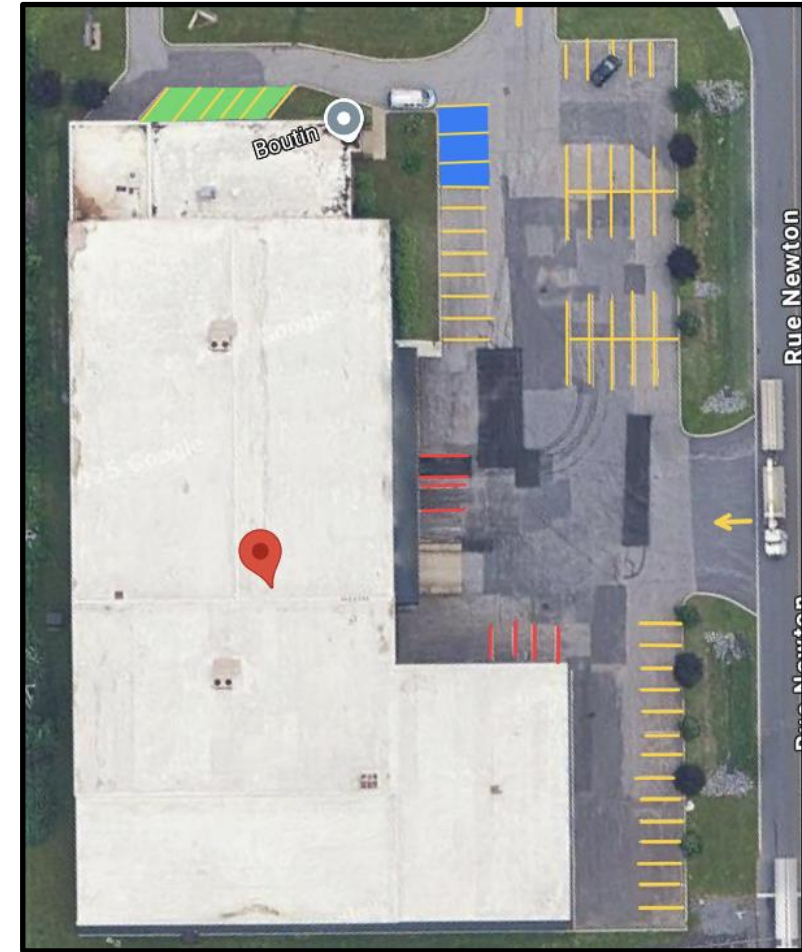


## Repeinture complète du stationnement

- ✓ Utilisation d'**époxy routier** (3-5 ans)
- ✓ Délimitation des **espaces électriques** (zones vertes) & des **espaces pour handicapés** (zones bleues)
- ✓ **Voies d'entrées** et de **sorties** des camions
- ✓ Zones de **dépôt temporaire/d'interdiction d'arrêt**

Coût :

**4 000 \$**



# Bornes de recharge

Un service moderne attendu par les locataires

## Installation de 5 bornes électriques 32A de Metro EV

### Caractéristiques

- ✓ Modèle **32A (7,7 kW)**
- ✓ Chargeurs de Niveau 2 (240v)
- ✓ Temps de **recharge** entre **4-10h**

### Modèle de revenu

- ✓ **Coûts** d'utilisation de **0,75\$/h** (Hydro-Québec)
- ✓ Possibilité de **charger 1,25\$/h**

### Coût total:

**40 000\$**



Source: Soumission Metro EV

# Modernisation des quais de chargement

Nouvelle installation pour optimiser les opérations

ImmoHEC  
L'immobilier de demain



## Remplacement des butoirs de quai (5x)

- ✓ **Retrait** des **butoirs usés** et détériorés
- ✓ **Installation** de **butoirs** en **caoutchouc industriel**
- ✓ **Fixation** robuste avec **ancrages** renforcés
- ✓ **Réduction** des **impacts** et des **dommages**

**Coût total:**

**5 000\$**



Source: Consultant externe

# Reconfiguration des quais de chargement

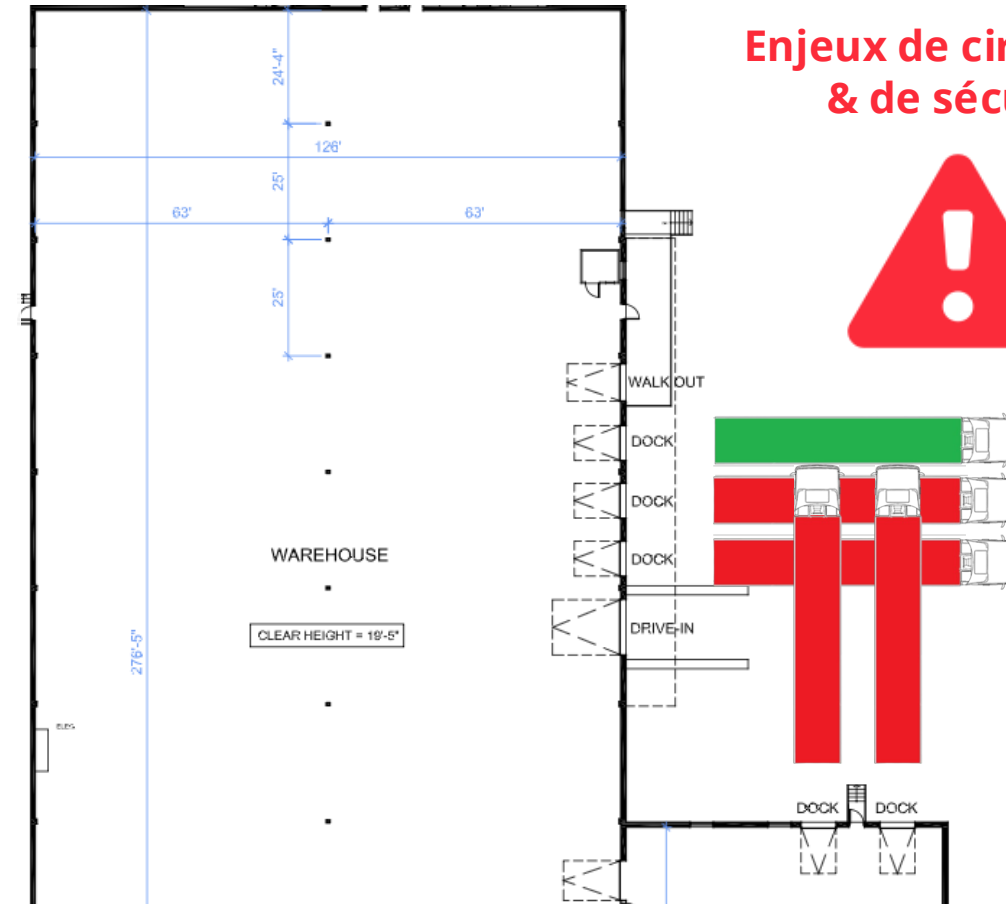
2 nouveaux quais, 2 en usage réduit

## Ajout de 2 nouveaux quais de chargement

- ✓ Augmentation de la capacité opérationnelle
- ✓ Regroupement des opérations en un bloc
- ✓ Circulation, sécurité et rapidité améliorées

Coût total:

110 000\$



Enjeux de circulation  
& de sécurité

Source: Consultant externe

# Reconfiguration des quais de chargement

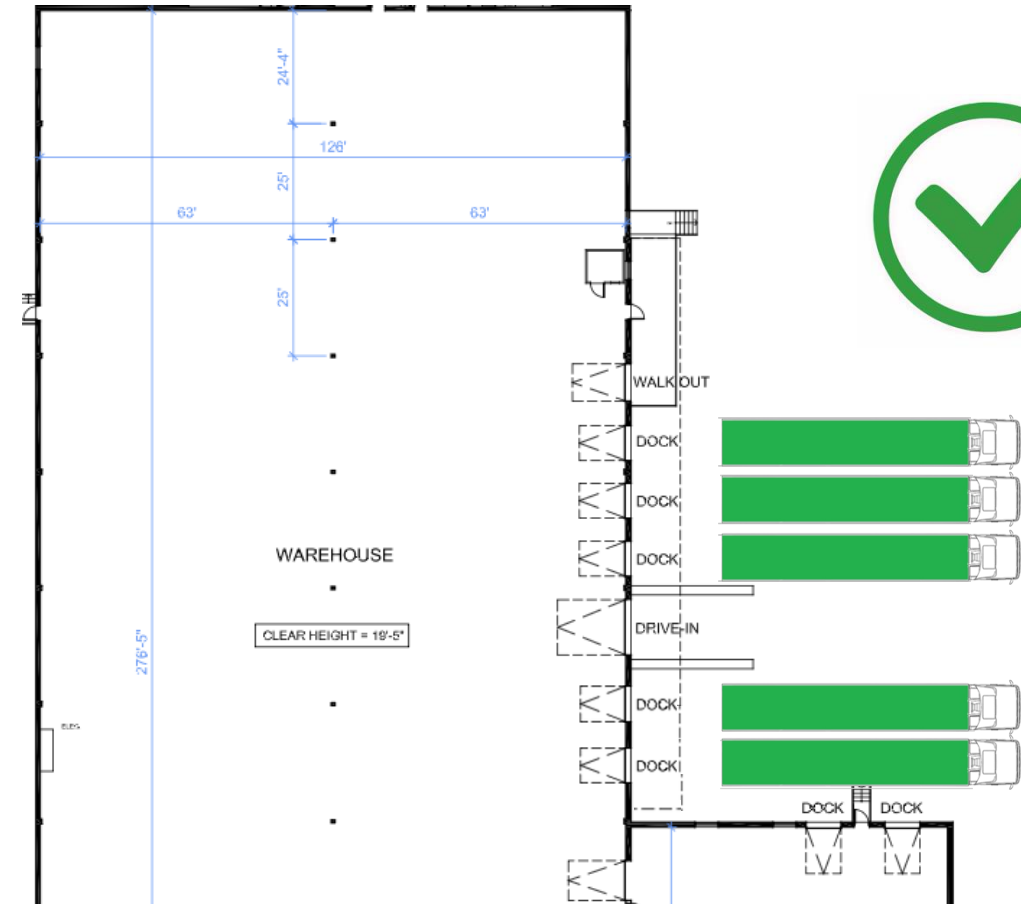
2 nouveaux quais, 2 en usage réduit

## Ajout de 2 nouveaux quais de chargement

- ✓ Augmentation de la capacité opérationnelle
- ✓ Regroupement des opérations en un bloc
- ✓ Circulation, sécurité et rapidité améliorées

Coût total:

**110 000\$**



Source: Consultant externe

# Reconfiguration des quais de chargement

2 nouveaux quais, 2 en usage réduit

## Ajout de 2 nouveaux quais de chargement

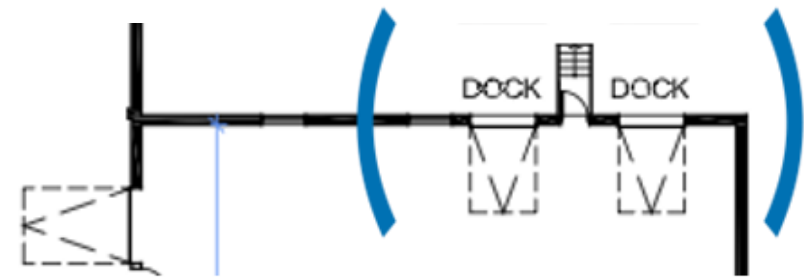
- ✓ Augmentation de la **capacité opérationnelle**
- ✓ Regroupement des **opérations** en un bloc
- ✓ **Circulation, sécurité** et **rapidité** améliorées

Coût total:

110 000\$

## Utilisation réduite des 2 quais de droite

- ✓ Deviennent des **quais de réserve**
- ✓ **Flexibilité** d'utilisation
- ✓ **Appoint** lors de **pics d'activité**/de **besoins ponctuels**



Source: Consultant externe

# Réfection complète de la dalle

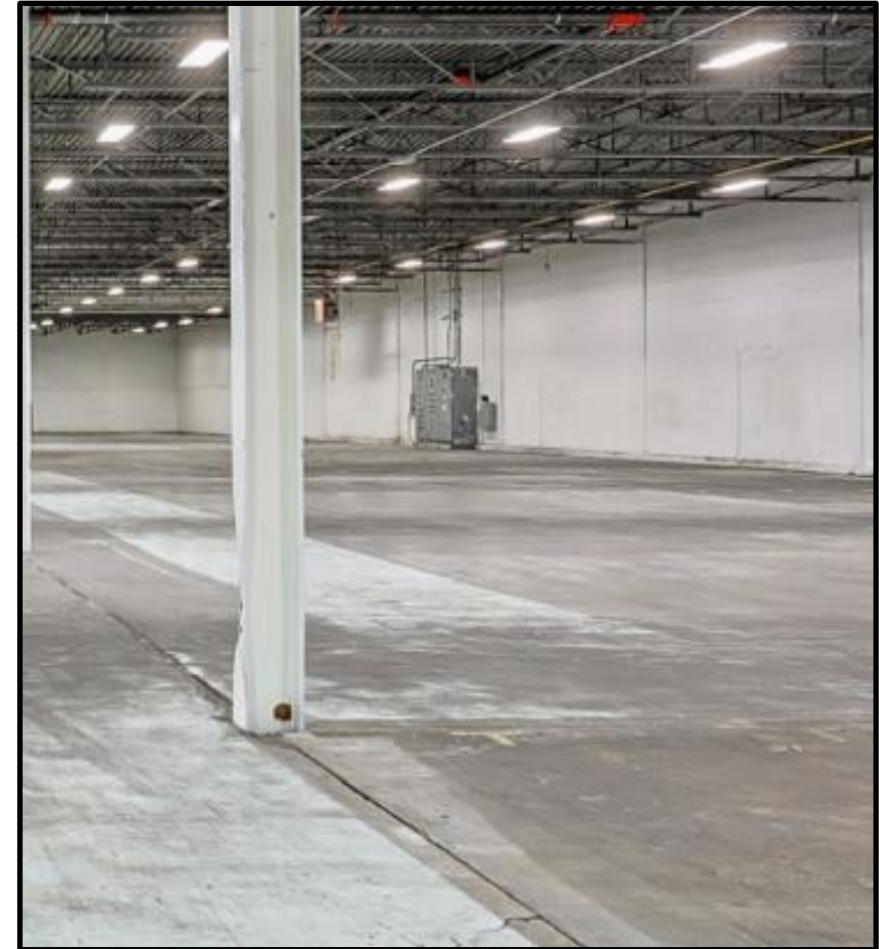
Un renouvellement essentiel pour rehausser la qualité perçue

## Rénovation complète de la dalle intérieure

- ✓ **Démolition** et **retrait** de la dalle existante
- ✓ **Préparation** du sous-sol avec **compactage**
  - ✓ **Coulage** d'une **nouvelle dalle**
- ✓ **Finition lissée** et **traitement** de la surface

**Coût total:**

**75 000\$**



Source: Cas Pure Industrial – Gestion d'actifs

# Rafrâichissement complet de l'entrepôt

Travaux de peinture à grande échelle

## Embauche d'un peintre professionnel

### Portes extérieures en métal

- ✓ **Nettoyer** et **sabler** les portes
- ✓ Appliquer un **primer antirouille**
- ✓ Appliquer **2 couches** de **peinture noire**

### Plafond, murs et colonnes de l'entrepôt

- ✓ **Nettoyer** et **dépoussiérer**
- ✓ Appliquer un **primer antirouille**
- ✓ Appliquer **2 couches** de **peinture blanche**

**Coût total:**

**63 129\$**



# Changement des lumières de l'entrepôt

Amélioration de la luminosité et de l'efficacité énergétique

## Installation de 96 lumières LED HIGHBAY

### Caractéristiques

- ✓ **Puissance** variable de **200W à 270W**
- ✓ **Réduction** de la **consommation énergétique**
- ✓ **Éclairage homogène** (sécurité et productivité)

### Coûts détaillés

- ✓ **Coûts des lumières:** 30 300 \$
- ✓ **Coûts d'installation:** 6 720 \$
- ✓ **Subvention Hydro-Québec:** 3 840 \$

### Coût total:

**33 180 \$**



Source: LEDCO, Hydro-Québec

# Tenant Improvement

Soutien à l'aménagement et aux modifications essentielles

## Caractéristiques

- ✓ **Adapter** les **espaces** aux **besoins** du futur **locataire**
  - ✓ Réduire les **barrières à l'installation**
- ✓ Augmenter l'**attrait locatif** et réduire la **vacance**
  - ✓ **Accélérer** la mise en **location**

## Travaux admissibles

- ✓ **Modification/déplacement** des **cloisons**
- ✓ Adaptation de l'**électricité** et de l'**éclairage**
- ✓ **Réaménagement léger** des espaces bureaux
- ✓ **Ajustements fonctionnels** selon les opérations

**Coût total:**

**52 608 \$**



**1\$/pi<sup>2</sup>**

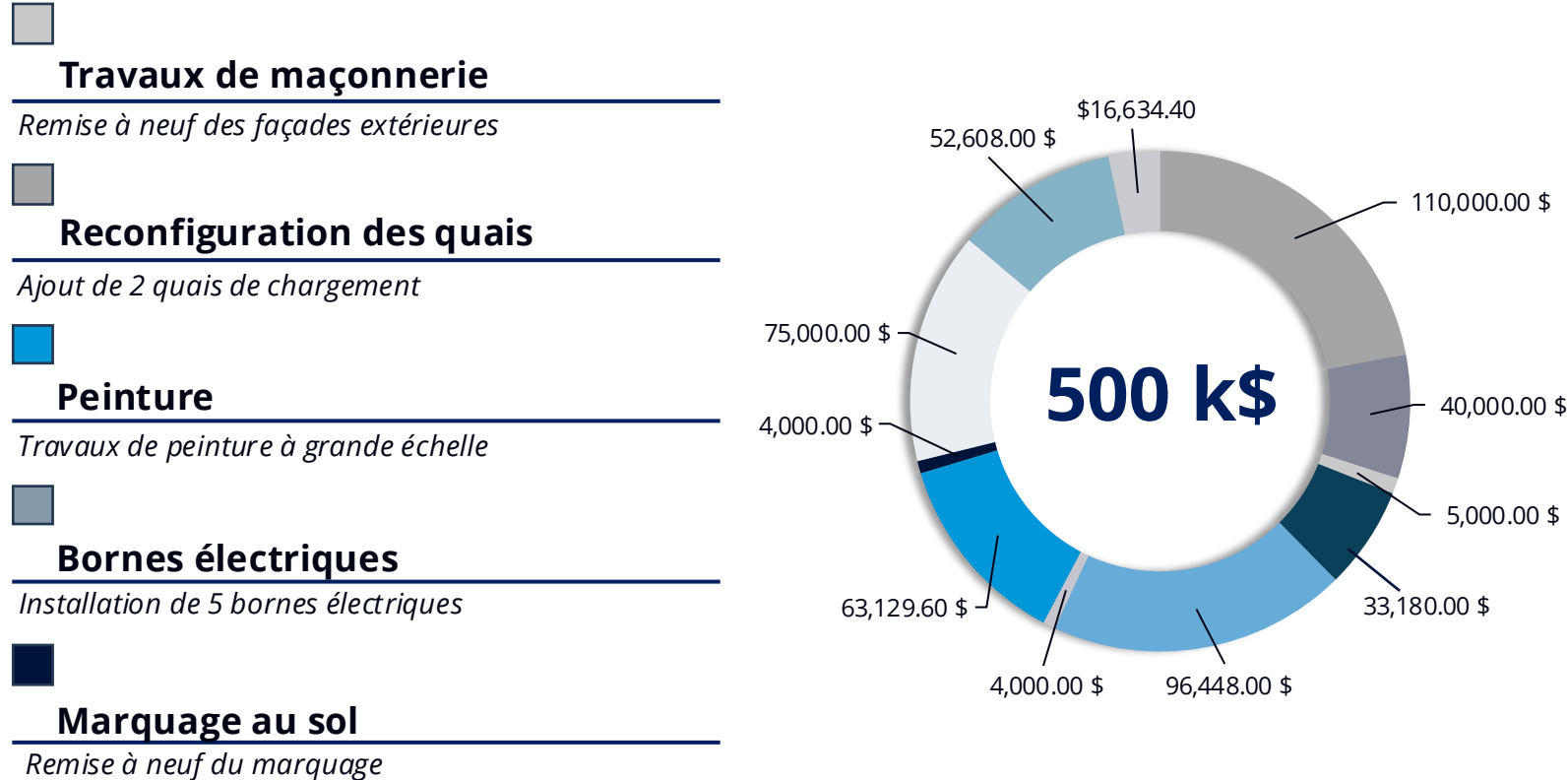
**Superficie visée – 52 608 pi<sup>2</sup>**

# Budget détaillé

Répartition des coûts

## Répartitions des postes de coûts

En pourcentage, par rapport aux coûts totaux



Les postes les plus importants sont l'ajout de 2 quais, la peinture et la réparation de la dalle

01

Analyse macroéconomique

02

Analyse microéconomique

03

Revalorisation de l'actif

04

**Analyse financière**

# Déterminer la meilleure stratégie de sortie

OPTION 1 – Vente (sans rénovations)

1

## *Vente (sans rénovations)*

Vente après 1 an (2027)

Valeur terminale :  
**5 531 263 \$**

Valeur terminale actualisée :  
**5 242 244 \$**

Valeur ajoutée: **0 \$**

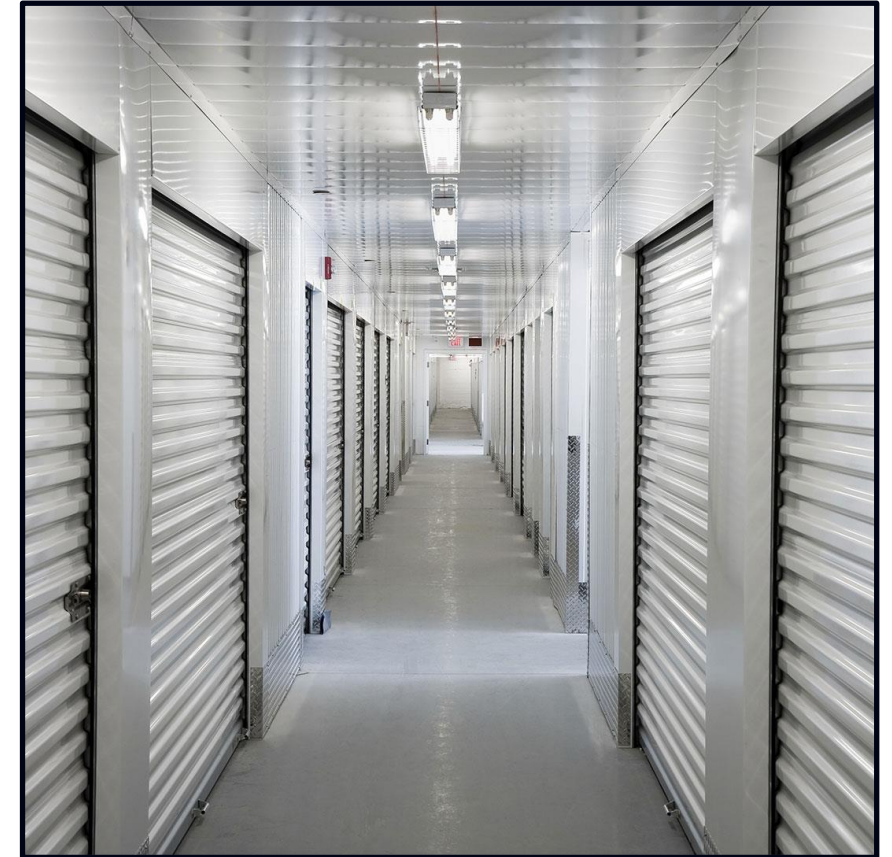
- ✓ **Liquidités immédiates** et sécurisées
- ✓ Importante réduction du **risque opérationnel**
- ✓ Aucune **immobilisation du capital** = **Possibilité d'investissement additionnel**

# Possibilité d'investissement

Rendements stables dans un marché en croissance

## Self-storage

- ✓ Marché en **croissance rapide** à cause de l'urbanisation et la **densification** des villes
  - ✓ Laval est l'endroit parfait car il y a **moins de concurrence** et une **croissance démographique**
- ✓ La **classe B** présente le meilleur **rendement/risque**



# Déterminer la meilleure stratégie de sortie

OPTION 2 – Location 5 ans (sans rénovations)

2

## Location (sans rénovations)

Hypothèse de vente après 5 ans (2030)

Valeur terminale :  
6 886 446 \$

Valeur terminale actualisée :  
8 444 219 \$

Valeur ajoutée: 3 201 974 \$

- ✓ **Création de valeur relative** grâce à la **revalorisation naturelle** du **marché**
  - ✓ Aucune **immobilisation** en **CAPEX**
  - ✓ **Flexibilité stratégique** conservée

# Déterminer la meilleure stratégie de sortie

OPTION 3 – Location 5 ans (avec rénovations)

3

## Location (avec rénovations)

Hypothèse de vente après 5 ans (2030)

Valeur terminale :  
**7 628 078 \$**

Valeur terminale actualisée :  
**9 035 275 \$**

Valeur ajoutée: **3 793 031 \$**

- ✓ **Capture** rapide de la **création de valeur** générée par les **rénovations**
  - ✓ Réduction du **risque opérationnel** futur
- ✓ **Repositionnement immédiat** et **avantageux** de l'actif

# Déterminer la meilleure stratégie de sortie

Matrice décisionnelle

|                     | Vente (sans rénovations)                                                           | Location (sans rénovations)                                                          | Location (avec rénovations)                                                          |
|---------------------|------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------|
| Valeur ajoutée      |   |   |   |
| Risque              |   |   |   |
| Attributs physiques |   |   |   |
| Respect du budget   |  |  |  |

# Déterminer la meilleure stratégie de sortie

Matrice décisionnelle

|                     | Vente (sans rénovations)                                                           | Location (sans rénovations)                                                          | Location (avec rénovations)                                                          |
|---------------------|------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------|
| Valeur ajoutée      |   |   |   |
| Risque              |   |   |   |
| Attributs physiques |   |   |   |
| Respect du budget   |  |  |  |

# Explication des hypothèses – Location avec rénovations

Données utilisées pour les calculs de valorisation

## Hypothèses clés

Going-In Cap Rate : **6,75%**  
Exit Cap Rate : **7,00%**

Estimé en fonction de nos améliorations et comparables de la zone

Vacancy rate: **3,00%**

Selon contexte actuel de location industriel

Durée de projection :  
**5 ans**

Selon mandat et contexte actuel

Free Rent : **2 mois**

Estimé en fonction de la solidité et fiabilité des locataires potentiels

## Autres hypothèses

Operating Expenses :  
**5,1 \$/ pi**

Selon brochure + Opex additionnel de la stratégie

Cost of Sale : **2,50%**

Selon contexte actuel et normes de l'industrie

Market Rent Growth : **1%**

Stabilisation du taux d'inflation canadien

Leasing Commissions :  
**5% (1-3), 2,5% (3-5), 1% (5-10) - Moyenne 2,83%**

Normes de l'industrie (ajusté pour commissions et délai + court)

# DCF – Hypothèse de location avec rénovations

Sélection des hypothèses clés – Cap Rate & Loyer net

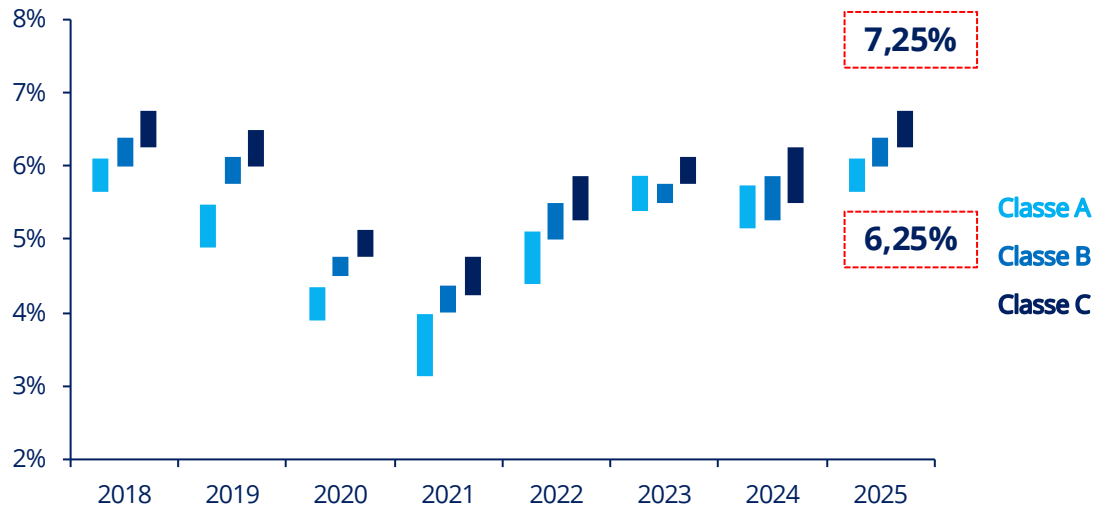
## Hypothèses

| Market Rent Growth | Going-In Cap Rate | Exit Cap Rate | Discount rate | Durée de projection | Downtime | Op. expense Growth | Free Rent |
|--------------------|-------------------|---------------|---------------|---------------------|----------|--------------------|-----------|
| 1,5%               | 6,75%             | 7,0%          | 8,25%         | 5 ans               | 3 mois   | 3,0%               | 2 mois    |

### Détermination du Cap Rate

Analyse des données historiques

Intégration de l'optimisation réalisée

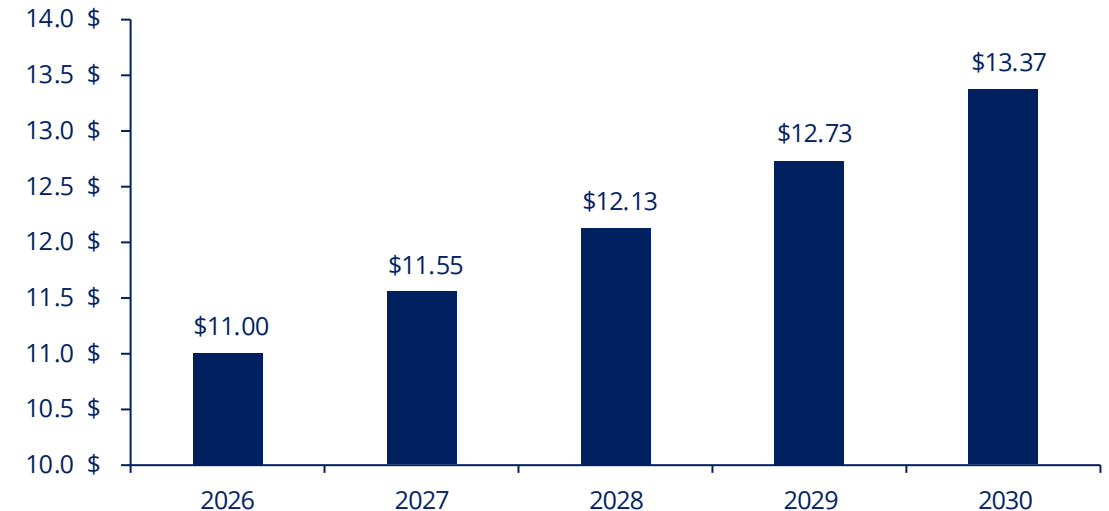


Source: Colliers

### Détermination du loyer net

Analyse comparative du marché

Validation par un professionnel du secteur



Source: Consultant externe, CoStar

# DCF – Hypothèse de location avec rénovations

Avec le NOI des 5 prochaines années

## Hypothèses

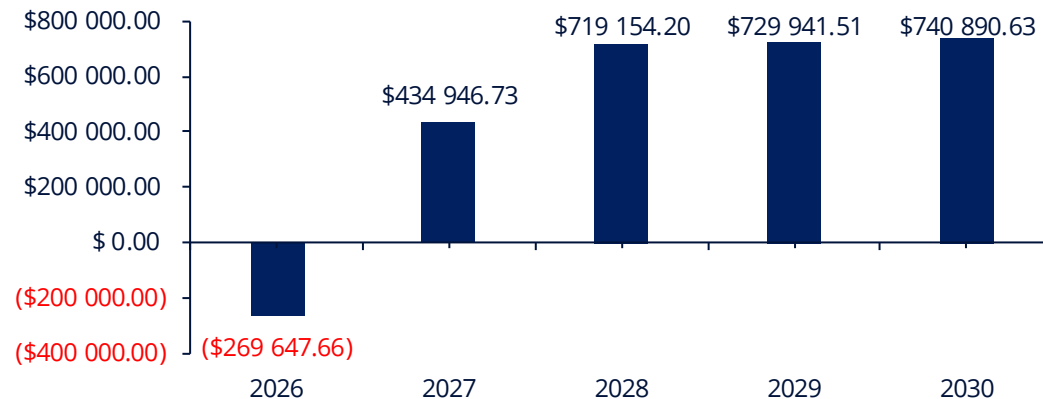
| Market Rent Growth | Going-In Cap Rate | Exit Cap Rate | Discount rate | Durée de projection | Downtime | Op. expense Growth | Free Rent |
|--------------------|-------------------|---------------|---------------|---------------------|----------|--------------------|-----------|
| 1,5%               | 6,75%             | 7,0%          | 8,25%         | 5 ans               | 3 mois   | 3,0%               | 2 mois    |

1

### Prédictions des NOI annuels

#### Net Operating Income

\$, Milliers



2

### Détermination de la valeur terminale

NOI 6 : **752 003 \$**

Exit Cap Rate : **7,0%**

Valeur terminale : **10 474 341 \$**

Valeur terminale actualisée : **7 628 078 \$**

Valeur marchande : **9 035 275 \$**

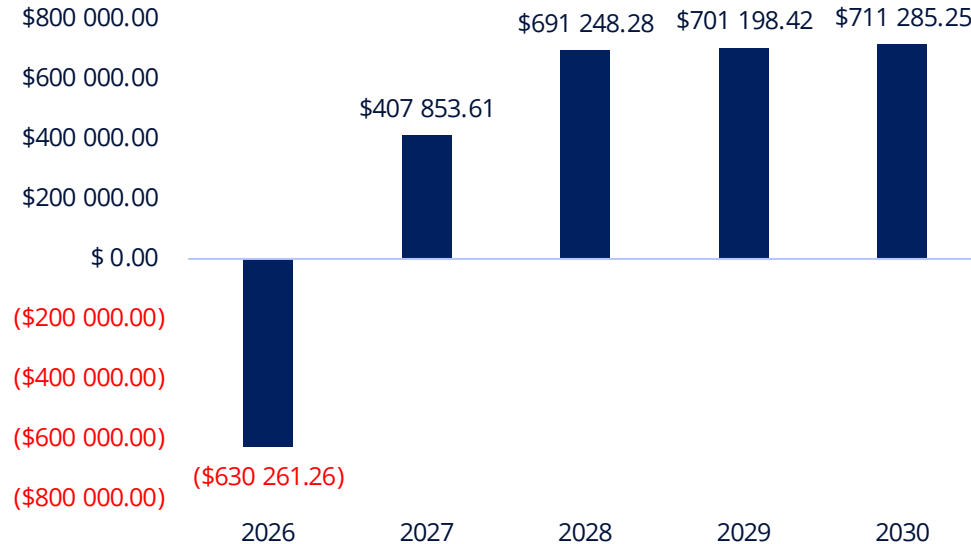
Par  $\pi^2$  : **171,75 \$**

# Rendements

5 ans plus tard, qu'en-est-il ?

**1280 rue Nobel, Boucherville**

## Unlevered Annual Cashflow \$, Milliers



### Rendements

**Valeur actualisée: 7 628 078 \$**

*Break-even à l'année 2028*

**Valeur ajoutée: 3 793 030 \$**



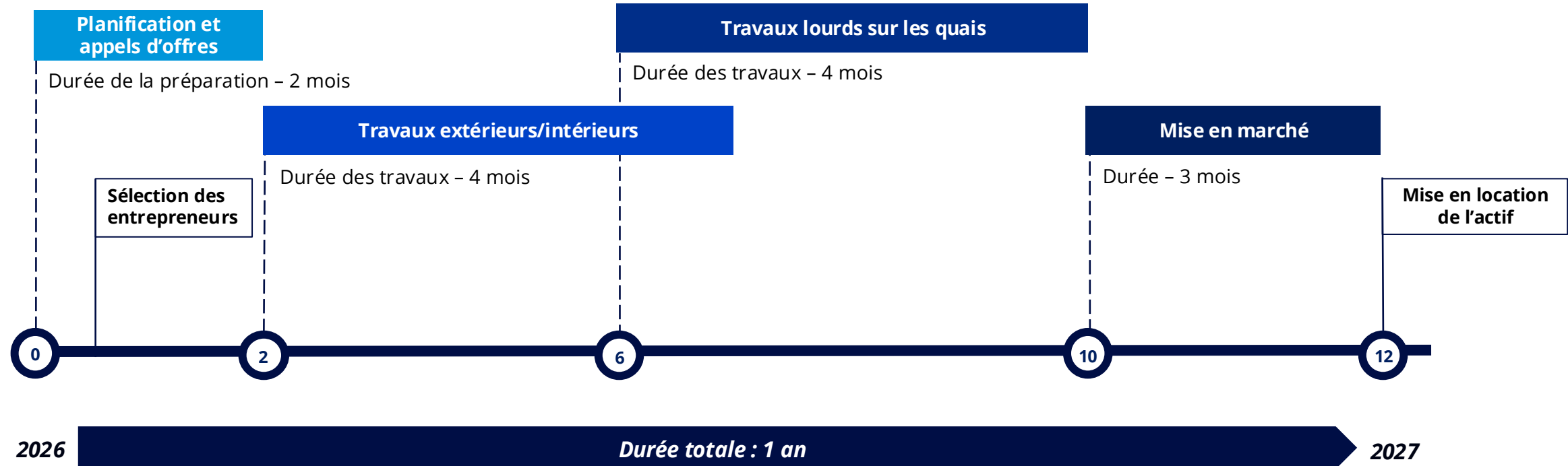
### Vente après 5 ans

Préparation

Travaux extérieurs/intérieurs

Travaux lourds sur les quais

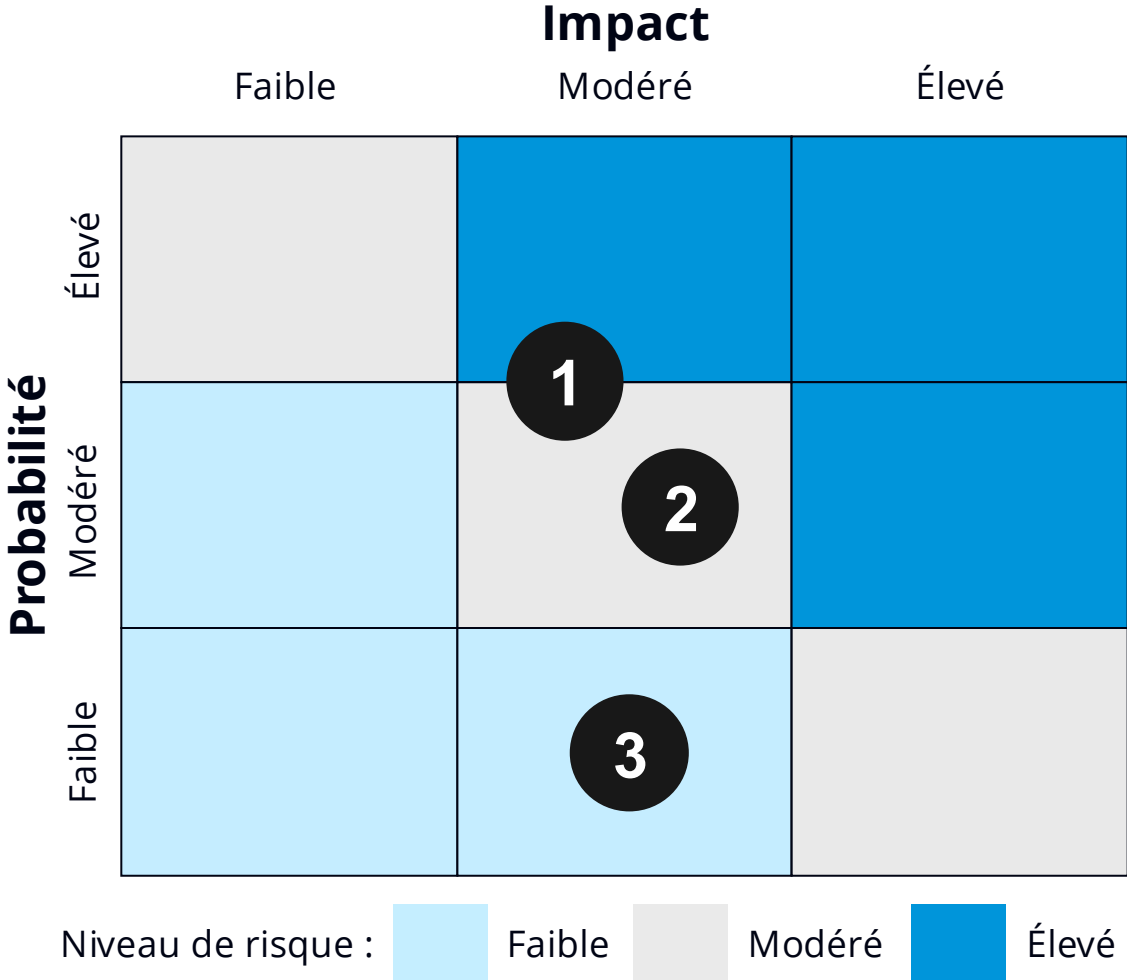
Mise en marché



# Analyse des risques potentiels

Comprendre les enjeux critiques du projet

|   |              | Risque                               | Mitigation                         | Impact                                  |
|---|--------------|--------------------------------------|------------------------------------|-----------------------------------------|
| 1 | Financier    | Dépassement des coûts de travaux     | Soumissions multiples, contingence | Manque de fonds, projet retardé         |
| 2 | Opérationnel | Retards dans l'exécution des travaux | Planification, suivi hebdomadaire  | Délais, indisponibilité du bâtiment     |
| 3 | Technique    | Contraintes structurelles imprévues  | Inspections techniques préventives | Travaux additionnels, complexité accrue |



# Sommaire exécutif

| MANDAT                                                                                                                                                                                                                          | ÉLÉMENTS CLÉS                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             | RECOMMANDATION                                                                                                                                                                     | IMPACTS                                                                                                                                                                                      |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Évaluer le <b>potentiel de revalorisation</b> du 1280 rue Nobel en explorant les <b>stratégies d'optimisation</b> les plus adaptées au marché afin de <b>maximiser la valeur</b> et la <b>performance financière</b> de l'actif | <div>Quelles tendances du marché justifient une stratégie de repositionnement?</div> <div>Comment les actifs mid-bay peuvent rester compétitifs malgré une offre accrue?</div> <div>Quelles améliorations permettent d'accroître la valeur de l'actif à long-terme?</div> <div>L'option de reconversion est-elle viable et rentable financièrement?</div> | Optimisation grâce à un <b>rafraîchissement</b> de <b>l'entrepôt</b> , une <b>remise à neuf</b> de <b>l'extérieur</b> et une <b>reconfiguration</b> de l'aire de <b>chargement</b> | <div>Valeur actualisée:<br/>9 035 275 \$</div> <div>Valeur ajoutée:<br/>3 793 031 \$</div> <div>Attraction de <b>locataires</b> plus <b>solides</b></div> <div>Compétitivité améliorée</div> |

# Annexes

## 1. Analyse macroéconomique

---

- 1) Loyers moyens pondérés par sous-marché
- 2) Tendances des ventes de Montréal
- 3) Taux de vacances et absorption nette
- 4) Rapport coût-accessibilité par marché

## 2. Analyse microéconomique

---

- 1) Taux de chômage – Boucherville
- 2) Environnement
- 3) Certifications LEED et Boma Best
- 4) Zonage
- 5) Bâtiesse avoisinante – 1
- 6) Bâtiesse avoisinante – 2
- 7) Analyse des comparable

## 3. Revalorisation de l'actif

---

- 1) Soumission – Bornes électriques
- 2) Travaux
- 3) Remise a neuf
- 4) Marquage
- 5) Reconfiguration
- 6) Réfection de la dalle
- 7) Rafrachissement
- 8) Lumière DEL

## 4. Analyse financière

---

- 1) Hypothèses
- 2) Stratégie
- 3) Explications et hypothèse
- 4) DCF-vente(sans rénovation)
- 5) Summary-vente (sans rénovation)
- 6) DCF- location (sans rénovation)
- 7) Summary-location (sans rénovation)
- 8) DCF-location (avec rénovation)
- 9) Summary-location(avec rénovation)

# Menu – Annexes (Suite)

---

## 1. Analyse financière

---

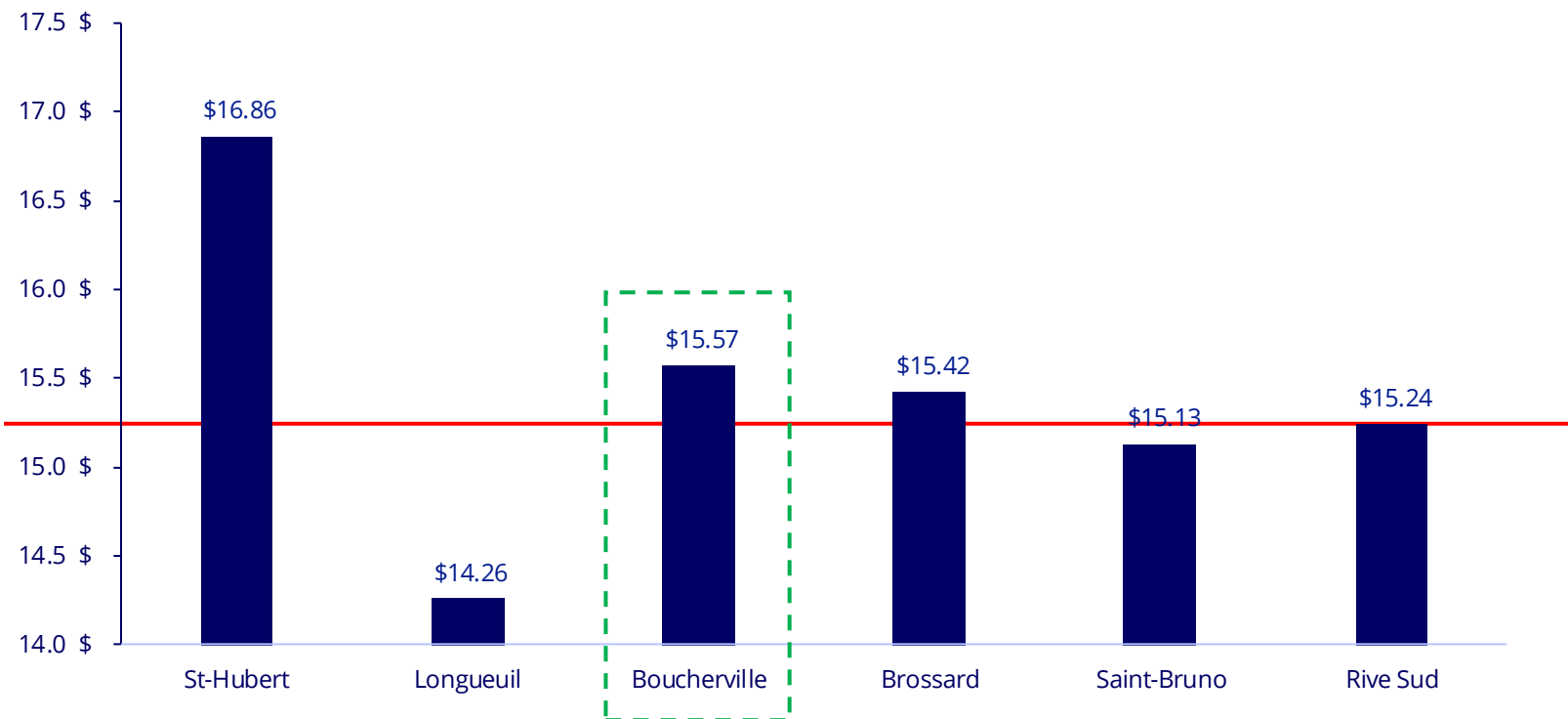
- 1) Anual CF-vente et location(sans rénovation)
- 2) Anual CF- location (avec rénovation)
- 3) Historique de vacances

# Loyers moyens pondérés par sous-marché

Graphique

## Loyers moyens pondérés par sous-marché \$/pi<sup>2</sup>

Source: Colliers



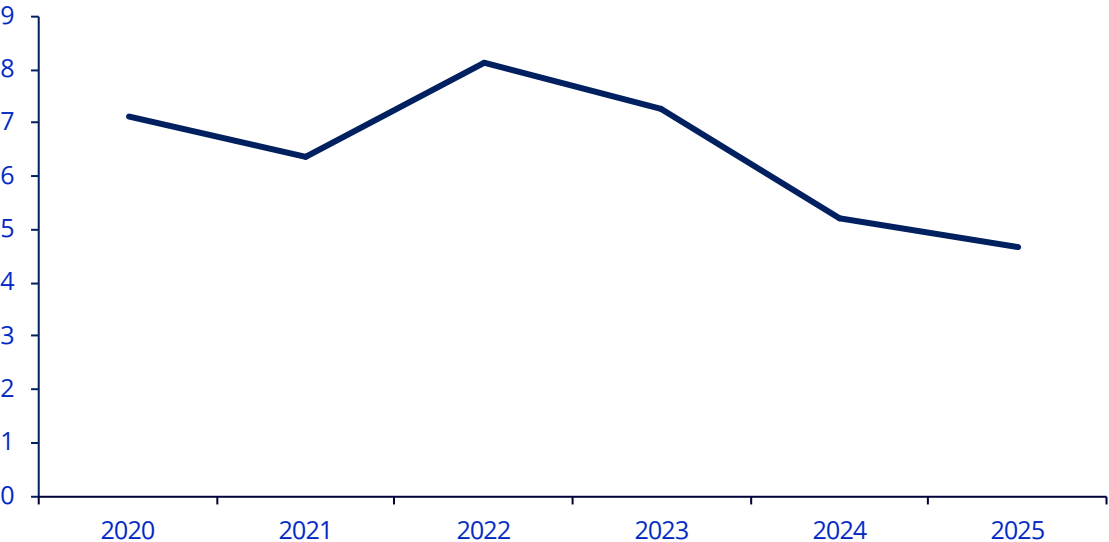
# Tendances des ventes à Montréal

Ventes industrielles dans le Grand Montréal

## Ventes industrielles à Montréal

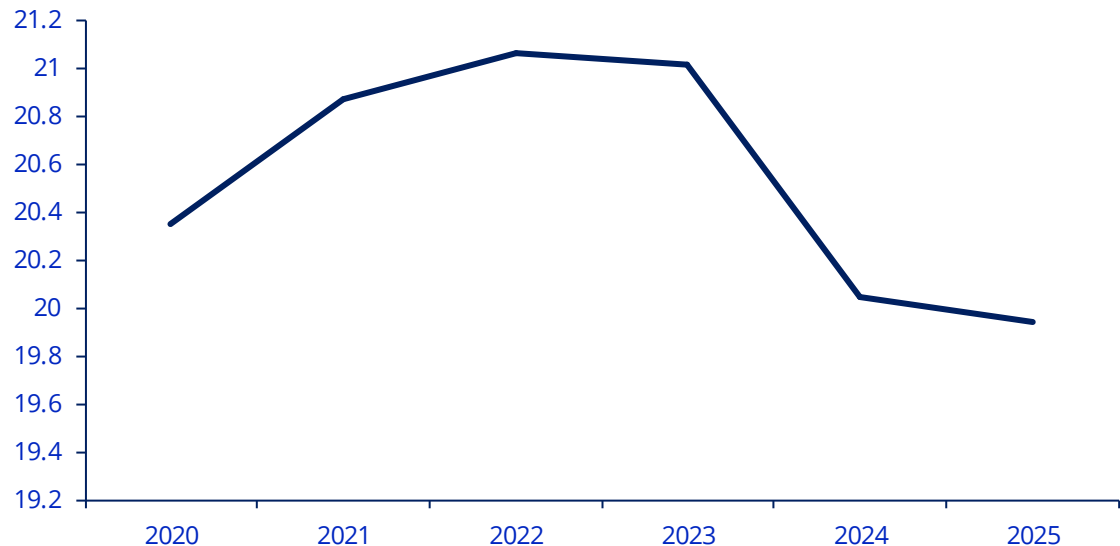
### Moyenne de quai de chargement par vente

Source: CoStar



### Hauteur des plafonds par vente

Source: CoStar



### Observations

- ✓ Tendances par rapport **aux nombres moyens de quai de chargement** à travers les années.
- ✓ La **hauteur des plafonds moyens a stagné** dans les 5 dernières années.

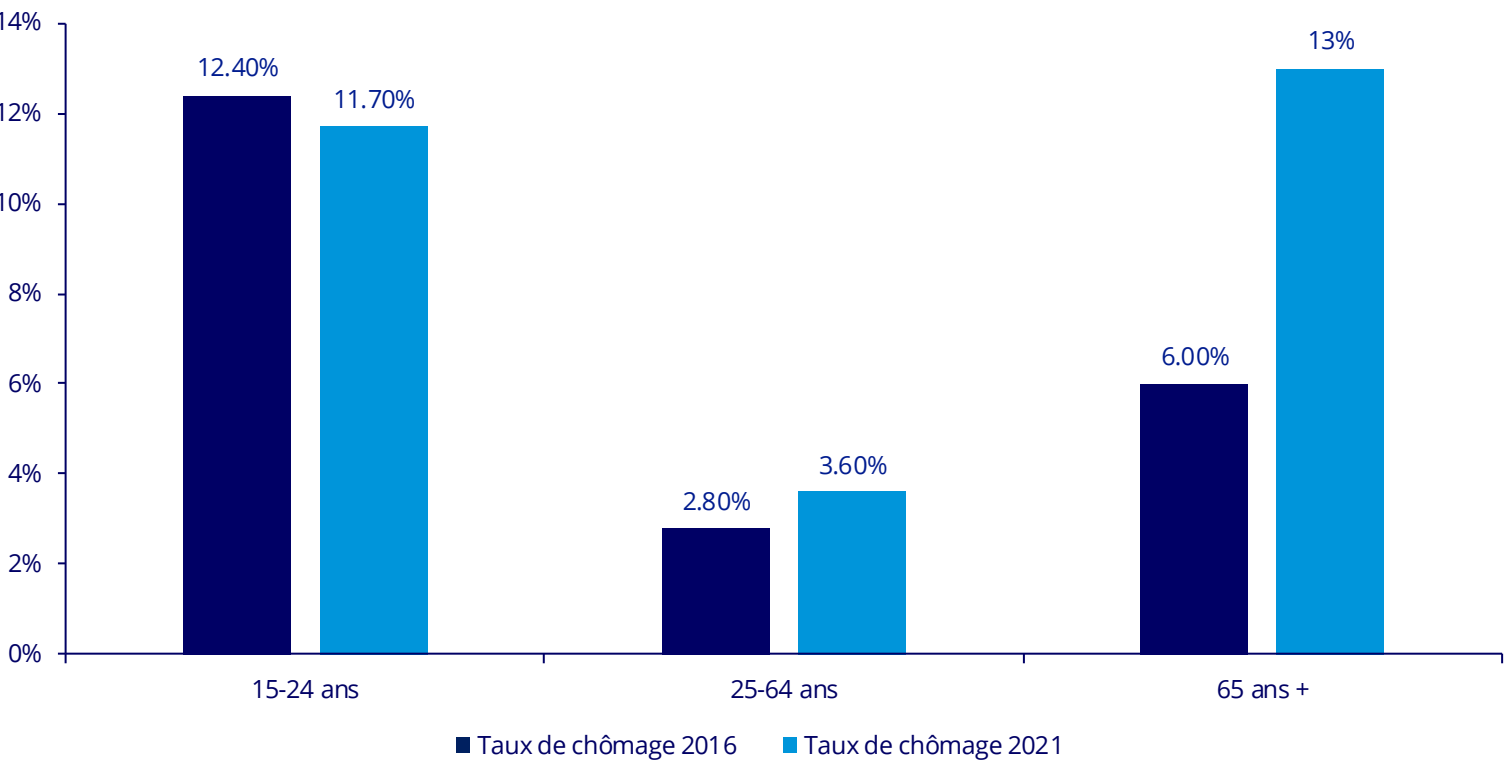
# Taux de chômage - Boucherville

Graphique

## Évolution du taux de chômage - Boucherville

%, par grands groupes d'âge

Source: Statistiques Canada (2021)



# Grille de zonage I-1206

## Grille des spécifications – Annexe B du règlement

| SECTION A - USAGE              | 1                                | 2        | 3 | 4 | 5 | 6 |
|--------------------------------|----------------------------------|----------|---|---|---|---|
| 1. Classe d'usages permise     | I1<br>I2<br>I4                   | C2-04    |   |   |   |   |
| 2. Usage spécifiquement permis |                                  | P5-01-01 |   |   |   |   |
| 3. Usage spécifiquement exclu  | I4-14-03<br>I4-14-05<br>I4-15-01 |          |   |   |   |   |

| SECTION B – BÂTIMENT PRINCIPAL |                                                       |          |          |  |  |  |  |
|--------------------------------|-------------------------------------------------------|----------|----------|--|--|--|--|
| I- Implantation                | 4. Structure (I / J / C)                              | I        | I        |  |  |  |  |
|                                | 5. Projet intégré<br>(○ : autorisé / ● : obligatoire) | -        | -        |  |  |  |  |
| II- Marges (m)                 | 6. Avant min. / max.                                  | 15       | 15       |  |  |  |  |
|                                | 7. Avant secondaire min. / max.                       | 15       | 15       |  |  |  |  |
|                                | 8. Latérale minimale                                  | 6        | 6        |  |  |  |  |
|                                | 9. Arrière minimale                                   | 6        | 6        |  |  |  |  |
| III- Hauteur                   | 10. N <sup>bre</sup> d'étage(s) min. / max.           | 1 / 6    | 1 / 6    |  |  |  |  |
|                                | 11. Hauteur min. / max.                               | 6 / 22   | 6 / 22   |  |  |  |  |
| IV- Dimension (m)              | 12. Largeur minimale                                  | 30       | 30       |  |  |  |  |
| V- Surfaces (m <sup>2</sup> )  | 13. Implantation au sol min. / max.                   | 900 / -  | 900 / -  |  |  |  |  |
|                                | 14. Plancher min. / max.                              | - / -    | - / -    |  |  |  |  |
| VI- Coefficients               | 15. C.E.S. min. / max.                                | 0,20 / - | 0,20 / - |  |  |  |  |
|                                | 16. C.O.S. min. / max.                                | - / -    | - / -    |  |  |  |  |
| VII- Logement                  | 17. N <sup>bre</sup> de logements min. / max.         | - / -    | - / -    |  |  |  |  |

| SECTION C – LOTISSEMENT |                                        |    |    |  |  |  |  |
|-------------------------|----------------------------------------|----|----|--|--|--|--|
| Dimensions              | 18. Largeur minimale (m)               | 15 | 15 |  |  |  |  |
|                         | 19. Profondeur minimale (m)            | 28 | 28 |  |  |  |  |
|                         | 20. Surface minimale (m <sup>2</sup> ) | -  | -  |  |  |  |  |

| SECTION D – AUTRES DISPOSITIONS |                                |                      |          |  |  |  |  |
|---------------------------------|--------------------------------|----------------------|----------|--|--|--|--|
| Réglementation spécifique       | 21. Entreposage / étalage      | 3 <sup>(1)</sup> / A | 1 / A    |  |  |  |  |
|                                 | 22. Contraintes                | CR<br>CF             | CR<br>CF |  |  |  |  |
|                                 | 23. Dispositions particulières | (2) (3) (4)          | (3) (4)  |  |  |  |  |

### SECTION E – NOTES

- (1) L'entreposage de matières premières à l'extérieur est prohibé.
- (2) La superficie brute de plancher maximale d'un établissement occupée par l'usage I1-02-06 [centre de données informatiques] est de 2 000 m<sup>2</sup>.
- (3) Au moins 10 % de la superficie d'un terrain doit être réservé à des fins d'espaces verts ou paysagers. Tout espace au sol recouvert de végétaux et tout toit végétalisé sont considérés comme des espaces verts ou paysagers.
- (4) La toiture d'un bâtiment peut comprendre une pente maximale de 4 : 12.

## Classes d'usage permises

- ✓ I1 – Industrie légère
- ✓ I2 – Industrie moyenne
- ✓ I4 – Industrie lourde

# Certifications LEED et BOMA BEST

Conditions d'admissibilité



## LEED

- Bâtiment pleinement opérationnel
- Occupation depuis au moins 12 mois
- Données de performance mesurées sur 12 mois
- Performance énergétique + benchmarking
- Politiques d'exploitation (O&M Policies)



## BOMA BEST

- Occupation réelle et continue (>50%)
- Données de performances obligatoires
- Vérification et audit
- Politiques, programmes et procédures obligatoires
- Conformité réglementaire

Le bâtiment est **100 % vacant**, donc **aucune condition d'admissibilité n'est remplie**

Avec **500 000 \$**, les travaux requis pour viser une certification **dépasseraient** le budget et **exigeraient 12 mois de données réelle**.

# Aménagement potentiel de l'entrepôt

Des zones adaptées aux opérations clés

## Zoner l'entrepôt par fonction plutôt que par hauteur

### Zones d'exploitation

- ✓ **Réception** (près des quais)
- ✓ **Stockage bulk**/palletiers
- ✓ **Picking et petites pièces**
  - ✓ **Cross-deck léger**
- ✓ **Expédition** (aire de staging)



### Zones techniques à valeur ajoutée

- ✓ **Assemblage léger** (tables + outils)
- ✓ **Atelier technique** (réparation, calibration, démos)



# Analyse des comparables

1250 rue Nobel, Boucherville – Transaction 2

## Attributs de l'espace

| Surface    | Hauteur dégagée | Portes de quai | Portes au sol | Classe | Propriétaire      |
|------------|-----------------|----------------|---------------|--------|-------------------|
| 45 000 pi² | 24 pi           | 5              | 0             | A      | J.L. FREEMAN INC. |



## Détails de la transaction

### Date signature

Octobre 2025

### Durée

5 ans

### Loyer additionnel

2,70\$

### Locataire

Jamp Pharma

# Bâtisse Avoisinante - 1

1270 rue Nobel

## Attributs de l'espace

| Surface    | Hauteur libre | Portes de quai | Portes au sol | Classe | Valeur    |
|------------|---------------|----------------|---------------|--------|-----------|
| 25 204 pi² | N/A           | 31             | 0             | C      | 169\$/pi² |



## Caractéristiques Notables

### Année de construction

1972

### Durée du bail

24 ans

### Loyer

15,27\$

### Locataire

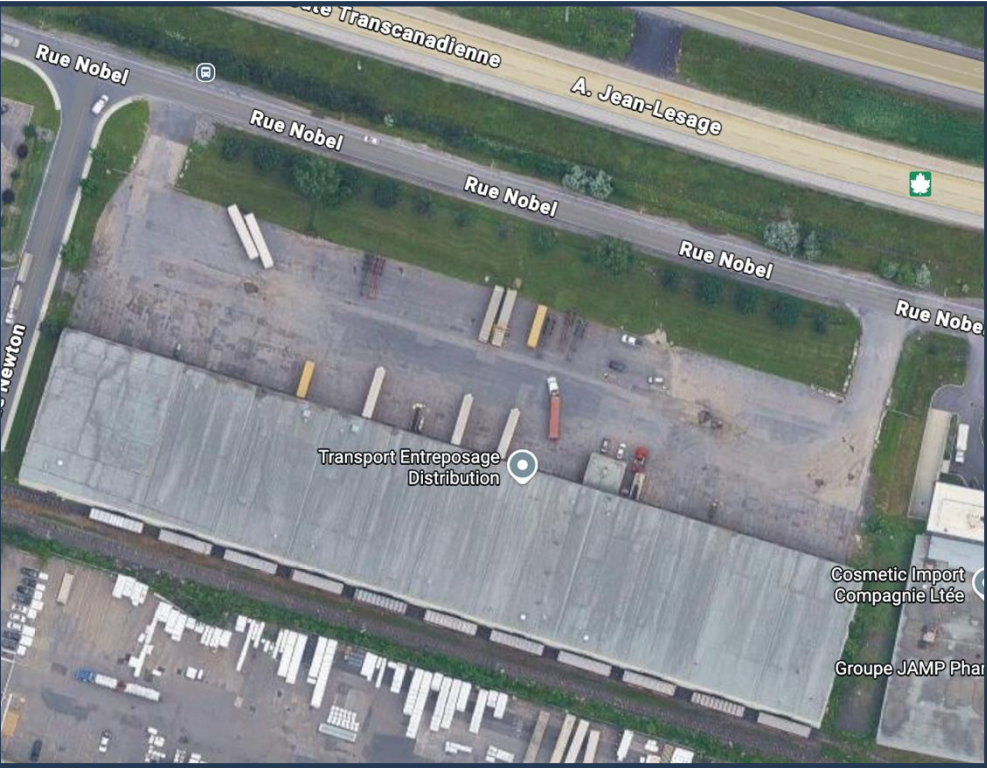
Hall Chem mfg Inc

# Bâtisse Avoisinante - 2

1300 rue Nobel

## Attributs de l'espace

| Surface     | Hauteur dégagée | Portes de quai | Portes au sol | Classe | Valeur    |
|-------------|-----------------|----------------|---------------|--------|-----------|
| 118 656 pi² | 20 pi           | 31             | 0             | C      | 169\$/pi² |



## Caractéristiques Notables

### Année de construction

1969

### Durée du bail

9 ans

### Loyer

12,96\$

### Locataire

Groupe Goyette

# Hypothèses

Variables et suppositions utilisées pour les calculs



| Hypothèses - Scénario 2 |              |  |
|-------------------------|--------------|--|
| Average Asking Rent     | 10,00\$ / pi |  |
| Vacancy                 | 10,00%       |  |
| Operating Expenses      | 4,93\$ / pi  |  |
| Capital Expenditures    | 0,50\$ / pi  |  |
| Growth Rate             | 1,00%        |  |
| Discount Rate           | 8,00%        |  |
| Exit Cap Rate           | 7,00%        |  |

| Hypothèses - Scénario 1 |              |  |
|-------------------------|--------------|--|
| Average Asking Rent     | 10,00\$ / pi |  |
| Vacancy                 | 10,00%       |  |
| Operating Expenses      | 4,93\$ / pi  |  |
| Capital Expenditures    | 0,50\$ / pi  |  |
| Growth Rate             | 1,00%        |  |
| Discount Rate           | 8,00%        |  |
| Exit Cap Rate           | 7,00%        |  |
| Cost of Sale            | 2,50%        |  |

| Hypothèses - Scénario 3 |              |  |
|-------------------------|--------------|--|
| Average Asking Rent     | 13,00\$ / pi |  |
| Vacancy                 | 3,00%        |  |
| Operating Expenses      | 20,00%       |  |
| Capital Expenditures    | 0,50\$ / pi  |  |
| Growth Rate             | 1,50%        |  |
| Discount Rate           | 8,25%        |  |
| Exit Cap Rate t5        | 7,00%        |  |
| Exit Cap Rate t10       | 7,25%        |  |
| Cost of Sale            | 2,50%        |  |

| Property Details    |                  |  |
|---------------------|------------------|--|
| Type                | Industrial       |  |
| Year Built          | 1972             |  |
| Net Leasable Area   | 52 608 pi        |  |
| Land Square Footage | 52 608 pi        |  |
| Number of Stories   | 1                |  |
| Street Address      | 1280 rue Nobel   |  |
| City/State/Zip      | Boucherville, QC |  |

| Improvements                                    | Cost                | Month    |
|-------------------------------------------------|---------------------|----------|
| Ajout 2 quais                                   | (110 000,00) \$     | Month 7  |
| Bornes électriques dans le parking              | (40 000,00) \$      | Month 1  |
| Bumpers                                         | (5 000,00) \$       | Month 6  |
| Éclairage LED (subventionné)                    | (33 180,00) \$      | Month 3  |
| Free rent                                       | (96 448,00) \$      |          |
| Marquage au sol                                 | (4 000,00) \$       | Month 5  |
| Peinture                                        | (63 129,60) \$      | Month 2  |
| Powerwashing murs extérieurs + trou dans le mur | (4 000,00) \$       | Month 1  |
| Réparation de la dalle                          | (75 000,00) \$      | Month 4  |
| TI Package                                      | (52 608,00) \$      | Month 13 |
| <b>TOTAL</b>                                    | <b>(483 365,60)</b> |          |
| Contingence                                     | 16 634,40           |          |

| Duration |    | Free Rent |  |
|----------|----|-----------|--|
| 1 month  | \$ | 48 224,00 |  |
| 2 months | \$ | 96 448,00 |  |

# DCF – Vente (sans rénovations)

Modèle financier



Scénario 1: Vente SEULEMENT

| Année<br>Nombre         | 2026<br>0       | 2027<br>1      | 2028<br>2 | 2029<br>3 | 2030<br>4       | 2031<br>5 | 2032<br>6 | 2033<br>7 | 2034<br>8 | 2035<br>9 | 2036<br>10 |
|-------------------------|-----------------|----------------|-----------|-----------|-----------------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|------------|
| Potential Rental Income | \$639 030,70    | \$924 934,00   |           |           |                 |           |           |           |           |           |            |
| Costs                   | (\$639 030,70)  | (\$249 278,78) |           |           |                 |           |           |           |           |           |            |
| Net Rental Income       | \$0,00          | \$675 655,22   |           |           |                 |           |           |           |           |           |            |
| OPEX                    | (\$262 715,09)  | (\$278 538,87) |           |           |                 |           |           |           |           |           |            |
| Net Operating Income    | (\$262 715,09)  | \$397 116,35   |           |           |                 |           |           |           |           |           |            |
| CAPEX + ameliorations   | (\$26 304,00)   | (\$27 093,12)  |           |           |                 |           |           |           |           |           |            |
| Cash Flow Net           | (\$289 019,09)  | \$370 023,23   |           |           |                 |           |           |           |           |           |            |
| NPV                     | (\$289 019,09)  | \$342 614,10   |           |           |                 |           |           |           |           |           |            |
| Valeur Résiduelle       | 5 531 263,47 \$ |                |           |           | 3 201 974,45 \$ |           |           |           |           |           |            |
| Valeur Actualisée       | \$5 242 244,38  |                |           |           |                 |           |           |           |           |           |            |

# Summary – Vente (sans rénovations)

## Modèle financier



| Property Details    |                  |
|---------------------|------------------|
| Type                | Industrial       |
| Year Built          | 1972             |
| Net Leasable Area   | 52 608 pi        |
| Land Square Footage | 52 608 pi        |
| Number of Stories   | 1                |
| Street Address      | 1280 rue Nobel   |
| City/State/Zip      | Boucherville, QC |

| Duration  | Free Rent     |
|-----------|---------------|
| 13 Months | (\$43 840,00) |
| 14 Months | (\$43 840,00) |

| Stabilized Operating Expenses |         |           |
|-------------------------------|---------|-----------|
| Expenses                      | SF/Year | Total     |
| Management Fees               | \$0,40  | \$21 043  |
| General & Administrative      | \$0,20  | \$10 522  |
| Repairs & Maintenance         | \$0,70  | \$36 826  |
| Turnover                      | \$0,00  | \$0       |
| OPEX Other                    | \$0,47  | \$24 726  |
| Utilities                     | \$0,10  | \$5 261   |
| Insurance                     | \$0,30  | \$15 782  |
| Property Taxes                | \$2,76  | \$145 011 |
| Total                         | \$4,93  | \$114 159 |

| Other Expense Assumptions               |            |
|-----------------------------------------|------------|
| Annual Expense Growth                   | 3,00%      |
| Capital Expense Reserve / Unit          | (\$26 304) |
| Capital Expense Reserve / SF            | \$0,5      |
| Property Management Fee (as a % of EGR) | 2,00%      |
| Property Management Fee (as a % of EGR) | 2,00%      |

| Sale Assumptions |               |
|------------------|---------------|
| Cost of sale     | 2,50%         |
| Closing Costs    | 211 105,47 \$ |

| In-Place Tenant Details |           |             |            |          |                |             |                   |                     |               |            |
|-------------------------|-----------|-------------|------------|----------|----------------|-------------|-------------------|---------------------|---------------|------------|
| Number                  | SF        | Tenant Name | Start Date | End Date | Pro Rata Share | Lease types | Base Rent / Month | Base Rent /SF/Month | TMI (AADD)/SF | Gross Rent |
| 1                       | 52 608 pi | ABC         | janv-27    | janv-37  | 100%           | NNN         | \$ 43 840,00      | \$ 0,83             | \$ 0,17       | \$ 1,00    |
| TOTAL                   | 52 608 pi |             |            |          |                |             | \$ 52 608,00      | \$ 0,83             | \$ 0,17       | \$ 1,00    |
|                         |           |             |            |          |                |             | \$ 10,00          | \$ 2,00             | \$ 12,00      |            |

|                    | 1 | 2    | 3    | 4    | 5    | 6    | 7    | 8    | 9    | 10   | 11   |
|--------------------|---|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|
| Market Rent Growth |   | 1,0% | 1,0% | 1,0% | 1,0% | 1,0% | 1,0% | 1,0% | 1,0% | 1,0% | 1,0% |

|                  | 1 | 2    | 3   | 4  | 5  | 6  | 7  | 8  | 9  | 10 | 11 |
|------------------|---|------|-----|----|----|----|----|----|----|----|----|
| Physical Vacancy |   | 100% | 25% | 0% | 0% | 0% | 0% | 0% | 0% | 0% | 0% |

| Improvements                                    | Cost | Month    |
|-------------------------------------------------|------|----------|
| Ajout 2 quais                                   | - \$ | Month 6  |
| Bornes électriques dans le parking              | - \$ | Month 3  |
| Bumpers                                         | - \$ | Month 5  |
| Éclairage LED (subventionné)                    | - \$ | Month 5  |
| Free rent                                       | - \$ |          |
| Marquage au sol                                 | - \$ | Month 4  |
| Peinture                                        | - \$ | Month 4  |
| Powerwashing murs extérieurs + trou dans le mur | - \$ | Month 3  |
| Réparation de la dalle                          | - \$ | Month 4  |
| TI Package                                      | - \$ | Month 13 |

Budget restant 500 000,00 \$

| Rate          |       |
|---------------|-------|
| Growth Rate   | 1,00% |
| Discount Rate | 8,00% |
| Exit Cap Rate | 7,00% |



# DCF – Location (sans rénovations)

Modèle financier

## Scénario 2: Pas de rénovation + Location

| Année<br>Nombre         | 2026<br>0      | 2027<br>1      | 2028<br>2      | 2029<br>3      | 2030<br>4      | 2031<br>5      | 2032<br>6      | 2033<br>7      | 2034<br>8      | 2035<br>9      | 2036<br>10     |
|-------------------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| Potential Rental Income | \$639 030,70   | \$924 934,00   | \$944 630,70   | \$959 651,30   | \$974 989,33   | \$990 652,99   | \$1 006 650,69 | \$1 022 991,11 | \$1 039 683,15 | \$1 056 735,97 | \$1 074 159,00 |
| Costs                   | (\$639 030,70) | (\$249 278,78) | \$0,00         | \$0,00         | \$0,00         | \$0,00         | \$0,00         | \$0,00         | \$0,00         | \$0,00         | \$0,00         |
| Net Rental Income       | \$0,00         | \$675 655,22   | \$944 630,70   | \$959 651,30   | \$974 989,33   | \$990 652,99   | \$1 006 650,69 | \$1 022 991,11 | \$1 039 683,15 | \$1 056 735,97 | \$1 074 159,00 |
| OPEX                    | (\$262 715,09) | (\$278 538,87) | (\$291 771,62) | (\$300 263,62) | (\$309 007,77) | (\$318 011,62) | (\$327 282,91) | (\$336 829,65) | (\$346 660,07) | (\$356 782,67) | (\$367 206,16) |
| Net Operating Income    | (\$262 715,09) | \$397 116,35   | \$652 859,09   | \$659 387,68   | \$665 981,55   | \$672 641,37   | \$679 367,78   | \$686 161,46   | \$693 023,08   | \$699 953,31   | \$706 952,84   |
| CAPEX + ameliorations   | (\$26 304,00)  | (\$27 093,12)  | (\$27 905,91)  | (\$28 743,09)  | (\$29 605,38)  | (\$30 493,55)  | (\$31 408,35)  | (\$32 350,60)  | (\$33 321,12)  | (\$34 320,75)  | (\$35 350,38)  |
| Cash Flow Net           | (\$289 019,09) | \$370 023,23   | \$624 953,17   | \$630 644,59   | \$636 376,17   | \$642 147,82   | \$647 959,43   | \$653 810,86   | \$659 701,96   | \$665 632,55   | \$671 602,46   |
| NPV                     | (\$289 019,09) | \$342 614,10   | \$535 796,62   | \$500 626,01   | \$467 755,48   | \$437 035,02   | \$408 324,35   | \$381 492,36   | \$356 416,44   | \$332 982,00   | \$311 081,89   |
| Valeur Résiduelle       | 5 531 263,47\$ |                |                |                | 6 886 445,72\$ |                |                |                |                | 4 925 873,11\$ |                |
| Valeur Actualisée       | \$5 242 244,38 |                |                |                | \$8 444 218,84 |                |                |                |                | \$8 399 896,39 |                |

# Summary – Location (sans rénovations)

Modèle financier



Scénario 2: Pas de rénovation + Location

| Année<br>Nombre         | 2026<br>0      | 2027<br>1      | 2028<br>2      | 2029<br>3      | 2030<br>4      | 2031<br>5      | 2032<br>6      | 2033<br>7      | 2034<br>8      | 2035<br>9      | 2036<br>10     |
|-------------------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| Potential Rental Income | \$639 030,70   | \$924 934,00   | \$944 630,70   | \$959 651,30   | \$974 989,33   | \$990 652,99   | \$1 006 650,69 | \$1 022 991,11 | \$1 039 683,15 | \$1 056 735,97 | \$1 074 159,00 |
| Costs                   | (\$639 030,70) | (\$249 278,78) | \$0,00         | \$0,00         | \$0,00         | \$0,00         | \$0,00         | \$0,00         | \$0,00         | \$0,00         | \$0,00         |
| Net Rental Income       | \$0,00         | \$675 655,22   | \$944 630,70   | \$959 651,30   | \$974 989,33   | \$990 652,99   | \$1 006 650,69 | \$1 022 991,11 | \$1 039 683,15 | \$1 056 735,97 | \$1 074 159,00 |
| OPEX                    | (\$262 715,09) | (\$278 538,87) | (\$291 771,62) | (\$300 263,62) | (\$309 007,77) | (\$318 011,62) | (\$327 282,91) | (\$336 829,65) | (\$346 660,07) | (\$356 782,67) | (\$367 206,16) |
| Net Operating Income    | (\$262 715,09) | \$397 116,35   | \$652 859,09   | \$659 387,68   | \$665 981,55   | \$672 641,37   | \$679 367,78   | \$686 161,46   | \$693 023,08   | \$699 953,31   | \$706 952,84   |
| CAPEX + ameliorations   | (\$26 304,00)  | (\$27 093,12)  | (\$27 905,91)  | (\$28 743,09)  | (\$29 605,38)  | (\$30 493,55)  | (\$31 408,35)  | (\$32 350,60)  | (\$33 321,12)  | (\$34 320,75)  | (\$35 350,38)  |
| Cash Flow Net           | (\$289 019,09) | \$370 023,23   | \$624 953,17   | \$630 644,59   | \$636 376,17   | \$642 147,82   | \$647 959,43   | \$653 810,86   | \$659 701,96   | \$665 632,55   | \$671 602,46   |
| NPV                     | (\$289 019,09) | \$342 614,10   | \$535 796,62   | \$500 626,01   | \$467 755,48   | \$437 035,02   | \$408 324,35   | \$381 492,36   | \$356 416,44   | \$332 982,00   | \$311 081,89   |
| Valeur Résiduelle       | 5 531 263,47\$ |                |                |                | 6 886 445,72\$ |                |                |                |                | 4 925 873,11\$ |                |
| Valeur Actualisée       | \$5 242 244,38 |                |                |                | \$8 444 218,84 |                |                |                |                | \$8 399 896,39 |                |

# DCF – Location (avec rénovations)

Modèle financier

## Scénario 3: Rénovations + Location + Vente

Matrice

| Année<br>Nombre         | 2026<br>0      | 2027<br>1      | 2028<br>2      | 2029<br>3      | 2030<br>4      | 2031<br>5       | 2032<br>6      | 2033<br>7      | 2034<br>8      | 2035<br>9       | 2036<br>10     |
|-------------------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|-----------------|----------------|----------------|----------------|-----------------|----------------|
| Potential Rental Income | \$696 488,19   | \$994 962,33   | \$1 019 606,49 | \$1 039 191,62 | \$1 059 199,26 | \$1 079 639,62  | \$1 100 523,14 | \$1 121 860,59 | \$1 143 662,99 | \$1 165 941,66  | \$1 188 708,22 |
| Costs                   | (\$696 488,19) | (\$273 579,58) | \$0,00         | \$0,00         | \$0,00         | \$0,00          | \$0,00         | \$0,00         | \$0,00         | \$0,00          | \$0,00         |
| Net Rental Income       | \$0,00         | \$721 382,75   | \$1 019 606,49 | \$1 039 191,62 | \$1 059 199,26 | \$1 079 639,62  | \$1 100 523,14 | \$1 121 860,59 | \$1 143 662,99 | \$1 165 941,66  | \$1 188 708,22 |
| OPEX                    | (\$269 647,66) | (\$286 436,03) | (\$300 452,29) | (\$309 250,11) | (\$318 308,63) | (\$327 635,62)  | (\$337 239,09) | (\$347 127,28) | (\$357 308,68) | (\$367 792,03)  | (\$378 586,35) |
| Net Operating Income    | (\$269 647,66) | \$434 946,73   | \$719 154,20   | \$729 941,51   | \$740 890,63   | \$752 003,99    | \$763 284,05   | \$774 733,31   | \$786 354,31   | \$798 149,63    | \$810 121,87   |
| CAPEX + ameliorations   | (\$360 613,60) | (\$27 093,12)  | (\$27 905,91)  | (\$28 743,09)  | (\$29 605,38)  | (\$30 493,55)   | (\$31 408,35)  | (\$32 350,60)  | (\$33 321,12)  | (\$34 320,75)   | (\$35 350,38)  |
| Cash Flow Net           | (\$630 261,26) | \$407 853,61   | \$691 248,28   | \$701 198,42   | \$711 285,25   | \$721 510,45    | \$731 875,70   | \$742 382,71   | \$753 033,19   | \$763 828,87    | \$774 771,50   |
| NPV                     | (\$630 261,26) | \$376 770,08   | \$589 899,81   | \$552 786,23   | \$518 002,89   | \$485 403,72    | \$454 851,78   | \$426 218,71   | \$399 384,20   | \$374 235,45    | \$350 666,75   |
| Valeur Résiduelle       |                |                |                |                |                | 7 628 077,59 \$ |                |                |                | \$ 5 337 843,32 |                |
| Valeur Actualisée       |                |                |                |                |                | \$9 035 275,34  |                |                |                | \$8 885 134,92  |                |

# Summary – Location (avec rénovations)

## Modèle financier



| Property Details    |                  |
|---------------------|------------------|
| Type                | Industrial       |
| Year Built          | 1972             |
| Net Leasable Area   | 52 608 pi        |
| Land Square Footage | 52 608 pi        |
| Number of Stories   | 1                |
| Street Address      | 1280 rue Nobel   |
| City/State/Zip      | Boucherville, QC |

| Duration  | Free Rent     |
|-----------|---------------|
| 13 Months | (\$48 224,00) |
| 14 Months | (\$48 224,00) |

| Stabilized Operating Expenses |         |          |
|-------------------------------|---------|----------|
| Expenses                      | SF/Year | Total    |
| Management Fees               | \$0,40  | \$21 043 |
| General & Administrative      | \$0,20  | \$10 522 |
| Repairs & Maintenance         | \$0,70  | \$36 826 |
| Turnover                      | \$0,00  | \$0      |
| OPEX Other                    | \$0,60  | \$31 565 |
| Utilities                     | \$0,10  | \$5 261  |
| Insurance                     | \$0,30  | \$15 782 |
| Property Taxes                | \$2,76  | #####    |
| Total                         | \$5,1   | #####    |

| Other Expense Assumptions               |            |
|-----------------------------------------|------------|
| Annual Expense Growth                   | 3,00%      |
| Capital Expense Reserve / Unit          | (\$26 304) |
| Capital Expense Reserve / SF            | \$0,5      |
| Property Management Fee (as a % of EGR) | 2,00%      |
| Property Management Fee (as a % of EGR) | 2,00%      |

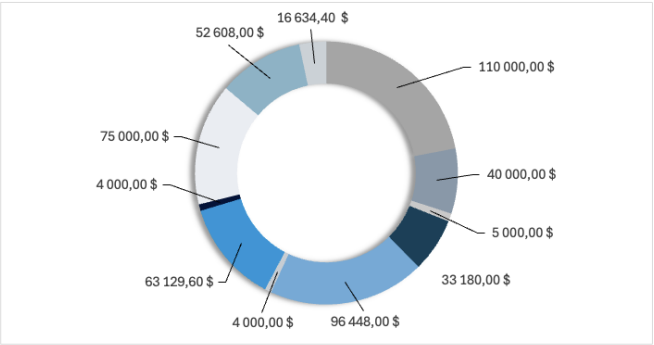
| Sale Assumptions |               |
|------------------|---------------|
| Cost of sale     | 2,50%         |
| Closing Costs    | 225 881,88 \$ |

| In-Place Tenant Details |           |             |            |          |                |             |                   |                     |               |            |          |
|-------------------------|-----------|-------------|------------|----------|----------------|-------------|-------------------|---------------------|---------------|------------|----------|
| Number                  | SF        | Tenant Name | Start Date | End Date | Pro Rata Share | Lease types | Base Rent / Month | Base Rent /SF/Month | TMI (AADD)/SF | Gross Rent |          |
| 1                       | 52 608 pi | ABC         | janv-27    | janv-37  | 100%           | NNN         | \$ 48 224,00      | \$ 0,92             | \$ 0,17       | \$ 1,08    |          |
| TOTAL                   | 52 608 pi |             |            |          |                |             | \$ 56 992,00      | \$ 0,92             | \$ 0,17       | \$ 1,08    |          |
|                         |           |             |            |          |                |             | \$                | 11,00               | \$            | 2,00       | \$ 13,00 |
|                         | 1         | 2           | 3          | 4        | 5              | 6           | 7                 | 8                   | 9             | 10         | 11       |
| Market Rent Growth      | 1,5%      | 1,5%        | 1,5%       | 1,5%     | 1,5%           | 1,5%        | 1,5%              | 1,5%                | 1,5%          | 1,5%       | 1,5%     |
|                         | 1         | 2           | 3          | 4        | 5              | 6           | 7                 | 8                   | 9             | 10         | 11       |
| Physical Vacancy        | 100%      | 25%         | 0%         | 0%       | 0%             | 0%          | 0%                | 0%                  | 0%            | 0%         | 0%       |

| Improvements                                    | Cost          | Month    |
|-------------------------------------------------|---------------|----------|
| Ajout 2 quais                                   | 110 000,00 \$ | Month 6  |
| Bornes électriques dans le parking              | 40 000,00 \$  | Month 3  |
| Bumpers                                         | 5 000,00 \$   | Month 5  |
| Éclairage LED (subventionné)                    | 33 180,00 \$  | Month 5  |
| Free rent                                       | 96 448,00 \$  |          |
| Marquage au sol                                 | 4 000,00 \$   | Month 4  |
| Peinture                                        | 63 129,60 \$  | Month 4  |
| Powerwashing murs extérieurs + trou dans le mur | 4 000,00 \$   | Month 3  |
| Réparation de la dalle                          | 75 000,00 \$  | Month 4  |
| TI Package                                      | 52 608,00 \$  | Month 13 |

Budget restant 16 634,40 \$

| Rate          |       |
|---------------|-------|
| Growth Rate   | 1,50% |
| Discount Rate | 8,50% |
| Exit Cap Rate | 7,00% |



# Annual CF – Vente & Location (sans rénovations)

Modèle financier

ImmoHEC  
L'immobilier de demain



| Date<br>Year                                    | 2026<br>1      | 2027<br>2    | 2028<br>3    | 2029<br>4    | 2030<br>5    | 2031<br>6    | 2032<br>7    | 2033<br>8    | 2034<br>9    | 2035<br>10   | 2036<br>11     |
|-------------------------------------------------|----------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|----------------|
| <b>Revenue</b>                                  |                |              |              |              |              |              |              |              |              |              |                |
| Gross Potential Revenue                         | 639 030,70     | 646 395,14   | 652 859,09   | 659 387,68   | 665 981,55   | 672 641,37   | 679 367,78   | 686 161,46   | 693 023,08   | 699 953,31   | 706 952,84     |
| Additional Rent                                 | 0,00           | 278 538,87   | 291 771,62   | 300 263,62   | 309 007,77   | 318 011,62   | 327 282,91   | 336 829,65   | 346 660,07   | 356 782,67   | 367 206,16     |
| Physical Vacancy                                | (639 030,70)   | (161 598,78) | 0,00         | 0,00         | 0,00         | 0,00         | 0,00         | 0,00         | 0,00         | 0,00         | 0,00           |
| Bad Debt                                        | 0,00           | 0,00         | 0,00         | 0,00         | 0,00         | 0,00         | 0,00         | 0,00         | 0,00         | 0,00         | 0,00           |
| Concessions (Free Rent)                         | 0,00           | (87 680,00)  | 0,00         | 0,00         | 0,00         | 0,00         | 0,00         | 0,00         | 0,00         | 0,00         | 0,00           |
| Leasing Comissions                              | 0,00           | (18 292,98)  | 0,00         | 0,00         | 0,00         | 0,00         | 0,00         | 0,00         | 0,00         | 0,00         | 0,00           |
| <b>Net Rental Income</b>                        | 0,00           | 657 362,23   | 944 630,70   | 959 651,30   | 974 989,33   | 990 652,99   | 1 006 650,69 | 1 022 991,11 | 1 039 683,15 | 1 056 735,97 | 1 074 159,00   |
| <b>Effective Gross Income</b>                   | 0,00           | 657 362,23   | 944 630,70   | 959 651,30   | 974 989,33   | 990 652,99   | 1 006 650,69 | 1 022 991,11 | 1 039 683,15 | 1 056 735,97 | 1 074 159,00   |
| <b>Operating Expenses</b>                       |                |              |              |              |              |              |              |              |              |              |                |
| Management Fees                                 | (21 331,00)    | (21 970,93)  | (22 630,06)  | (23 308,96)  | (24 008,23)  | (24 728,48)  | (25 470,33)  | (26 234,44)  | (27 021,47)  | (27 832,12)  | (28 667,08)    |
| G&A                                             | (10 665,50)    | (10 985,46)  | (11 315,03)  | (11 654,48)  | (12 004,11)  | (12 364,24)  | (12 735,16)  | (13 117,22)  | (13 510,74)  | (13 916,06)  | (14 333,54)    |
| Repairs & Maintenance                           | (37 329,25)    | (38 449,13)  | (39 602,60)  | (40 790,68)  | (42 014,40)  | (43 274,83)  | (44 573,08)  | (45 910,27)  | (47 287,58)  | (48 706,20)  | (50 167,39)    |
| Turnover                                        | 0,00           | 0,00         | 0,00         | 0,00         | 0,00         | 0,00         | 0,00         | 0,00         | 0,00         | 0,00         | 0,00           |
| OPEX Other                                      | (25 063,92)    | (25 815,84)  | (26 590,32)  | (27 388,03)  | (28 209,67)  | (29 055,96)  | (29 927,64)  | (30 825,47)  | (31 750,23)  | (32 702,74)  | (33 683,82)    |
| Utilities                                       | (5 332,75)     | (5 492,73)   | (5 657,51)   | (5 827,24)   | (6 002,06)   | (6 182,12)   | (6 367,58)   | (6 558,61)   | (6 755,37)   | (6 958,03)   | (7 166,77)     |
| Insurance                                       | (15 998,25)    | (16 478,20)  | (16 972,54)  | (17 481,72)  | (18 006,17)  | (18 546,36)  | (19 102,75)  | (19 675,83)  | (20 266,10)  | (20 874,09)  | (21 500,31)    |
| Property Taxes                                  | (146 994,41)   | (151 404,24) | (155 946,37) | (160 624,76) | (165 443,51) | (170 406,81) | (175 519,02) | (180 784,59) | (186 208,12) | (191 794,37) | (197 548,20)   |
| Property Management Fee                         | 0,00           | (7 942,33)   | (13 057,18)  | (13 187,75)  | (13 319,63)  | (13 452,83)  | (13 587,36)  | (13 723,23)  | (13 860,46)  | (13 999,07)  | (14 139,06)    |
| <b>Total Operating Expenses</b>                 | (262 715,09)   | (278 538,87) | (291 771,62) | (300 263,62) | (309 007,77) | (318 011,62) | (327 282,91) | (336 829,65) | (346 660,07) | (356 782,67) | (367 206,16)   |
| <b>Net Operating Income</b>                     | (262 715,09)   | 378 823,37   | 652 859,09   | 659 387,68   | 665 981,55   | 672 641,37   | 679 367,78   | 686 161,46   | 693 023,08   | 699 953,31   | 706 952,84     |
| <b>Improvements</b>                             |                |              |              |              |              |              |              |              |              |              |                |
| CAPEX Reserves                                  | (26 304,00)    | (27 093,12)  | (27 905,91)  | (28 743,09)  | (29 605,38)  | (30 493,55)  | (31 408,35)  | (32 350,60)  | (33 321,12)  | (34 320,75)  | (35 350,38)    |
| Ajout 2 quais                                   | 0,00           | 0,00         | 0,00         | 0,00         | 0,00         | 0,00         | 0,00         | 0,00         | 0,00         | 0,00         | 0,00           |
| Bornes électriques dans le parking              | 0,00           | 0,00         | 0,00         | 0,00         | 0,00         | 0,00         | 0,00         | 0,00         | 0,00         | 0,00         | 0,00           |
| Bumpers                                         | 0,00           | 0,00         | 0,00         | 0,00         | 0,00         | 0,00         | 0,00         | 0,00         | 0,00         | 0,00         | 0,00           |
| Éclairage LED (subventionné)                    | 0,00           | 0,00         | 0,00         | 0,00         | 0,00         | 0,00         | 0,00         | 0,00         | 0,00         | 0,00         | 0,00           |
| Free rent                                       | 0,00           | 0,00         | 0,00         | 0,00         | 0,00         | 0,00         | 0,00         | 0,00         | 0,00         | 0,00         | 0,00           |
| Marquage au sol                                 | 0,00           | 0,00         | 0,00         | 0,00         | 0,00         | 0,00         | 0,00         | 0,00         | 0,00         | 0,00         | 0,00           |
| Peinture                                        | 0,00           | 0,00         | 0,00         | 0,00         | 0,00         | 0,00         | 0,00         | 0,00         | 0,00         | 0,00         | 0,00           |
| Powerwashing murs extérieurs + trou dans le mur | 0,00           | 0,00         | 0,00         | 0,00         | 0,00         | 0,00         | 0,00         | 0,00         | 0,00         | 0,00         | 0,00           |
| Réparation de la dalle                          | 0,00           | 0,00         | 0,00         | 0,00         | 0,00         | 0,00         | 0,00         | 0,00         | 0,00         | 0,00         | 0,00           |
| <b>Total Improvements</b>                       | (26 304,00)    | (27 093,12)  | (27 905,91)  | (28 743,09)  | (29 605,38)  | (30 493,55)  | (31 408,35)  | (32 350,60)  | (33 321,12)  | (34 320,75)  | (35 350,38)    |
| <b>Cost of Sale</b>                             |                | 0,00         | 0,00         | 0,00         | (211 105,47) | 0,00         |              |              |              |              |                |
| <b>Cash Flow Before Debt Service</b>            | (289 019,09)   | 351 730,25   | 624 953,17   | 630 644,59   | 636 376,17   | 642 147,82   | 647 959,43   | 653 810,86   | 659 701,96   | 665 632,55   | 671 602,46     |
|                                                 | (\$267 610,26) | \$325 676,16 | \$578 660,35 | \$583 930,17 | \$589 237,20 | \$594 581,32 | \$599 962,44 | \$605 380,43 | \$610 835,14 | \$616 326,44 | \$4 444 026,97 |

# Annual CF – Location (avec rénovations)

Modèle financier

ImmoHEC  
L'immobilier de demain



| Date<br>Year                                    | 2026<br>1      | 2027<br>2    | 2028<br>3    | 2029<br>4    | 2030<br>5    | 2031<br>6    | 2032<br>7    | 2033<br>8    | 2034<br>9    | 2035<br>10   | 2036<br>11     |
|-------------------------------------------------|----------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|----------------|
| <b>Revenue</b>                                  |                |              |              |              |              |              |              |              |              |              |                |
| Gross Potential Revenue                         | 696 488,19     | 708 526,30   | 719 154,20   | 729 941,51   | 740 890,63   | 752 003,99   | 763 284,05   | 774 733,31   | 786 354,31   | 798 149,63   | 810 121,87     |
| Additional Rent                                 | 0,00           | 286 436,03   | 300 452,29   | 309 250,11   | 318 308,63   | 327 635,62   | 337 239,09   | 347 127,28   | 357 308,68   | 367 792,03   | 378 586,35     |
| Physical Vacancy                                | (696 488,19)   | (177 131,58) | 0,00         | 0,00         | 0,00         | 0,00         | 0,00         | 0,00         | 0,00         | 0,00         | 0,00           |
| Bad Debt                                        | 0,00           | 0,00         | 0,00         | 0,00         | 0,00         | 0,00         | 0,00         | 0,00         | 0,00         | 0,00         | 0,00           |
| Concessions (Free Rent)                         | 0,00           | (96 448,00)  | 0,00         | 0,00         | 0,00         | 0,00         | 0,00         | 0,00         | 0,00         | 0,00         | 0,00           |
| Leasing Comissions                              | 0,00           | (20 051,29)  | 0,00         | 0,00         | 0,00         | 0,00         | 0,00         | 0,00         | 0,00         | 0,00         | 0,00           |
| <b>Net Rental Income</b>                        | 0,00           | 701 331,46   | 1 019 606,49 | 1 039 191,62 | 1 059 199,26 | 1 079 639,62 | 1 100 523,14 | 1 121 860,59 | 1 143 662,99 | 1 165 941,66 | 1 188 708,22   |
| <b>Effective Gross Income</b>                   | 0,00           | 701 331,46   | 1 019 606,49 | 1 039 191,62 | 1 059 199,26 | 1 079 639,62 | 1 100 523,14 | 1 121 860,59 | 1 143 662,99 | 1 165 941,66 | 1 188 708,22   |
| <b>Operating Expenses</b>                       |                |              |              |              |              |              |              |              |              |              |                |
| Management Fees                                 | (21 331,00)    | (21 970,93)  | (22 630,06)  | (23 308,96)  | (24 008,23)  | (24 728,48)  | (25 470,33)  | (26 234,44)  | (27 021,47)  | (27 832,12)  | (28 667,08)    |
| G&A                                             | (10 665,50)    | (10 985,46)  | (11 315,03)  | (11 654,48)  | (12 004,11)  | (12 364,24)  | (12 735,16)  | (13 117,22)  | (13 510,74)  | (13 916,06)  | (14 333,54)    |
| Repairs & Maintenance                           | (37 329,25)    | (38 449,13)  | (39 602,60)  | (40 790,68)  | (42 014,40)  | (43 274,83)  | (44 573,08)  | (45 910,27)  | (47 287,58)  | (48 706,20)  | (50 167,39)    |
| Turnover                                        | 0,00           | 0,00         | 0,00         | 0,00         | 0,00         | 0,00         | 0,00         | 0,00         | 0,00         | 0,00         | 0,00           |
| OPEX Other                                      | (31 996,50)    | (32 956,39)  | (33 945,09)  | (34 963,44)  | (36 012,34)  | (37 092,71)  | (38 205,49)  | (39 351,66)  | (40 532,21)  | (41 748,17)  | (43 000,62)    |
| Utilities                                       | (5 332,75)     | (5 492,73)   | (5 657,51)   | (5 827,24)   | (6 002,06)   | (6 182,12)   | (6 367,58)   | (6 558,61)   | (6 755,37)   | (6 958,03)   | (7 166,77)     |
| Insurance                                       | (15 998,25)    | (16 478,20)  | (16 972,54)  | (17 481,72)  | (18 006,17)  | (18 546,36)  | (19 102,75)  | (19 675,83)  | (20 266,10)  | (20 874,09)  | (21 500,31)    |
| Property Taxes                                  | (146 994,41)   | (151 404,24) | (155 946,37) | (160 624,76) | (165 443,51) | (170 406,81) | (175 519,02) | (180 784,59) | (186 208,12) | (191 794,37) | (197 548,20)   |
| Property Management Fee                         | 0,00           | (8 698,93)   | (14 383,08)  | (14 598,83)  | (14 817,81)  | (15 040,08)  | (15 265,68)  | (15 494,67)  | (15 727,09)  | (15 962,99)  | (16 202,44)    |
| <b>Total Operating Expenses</b>                 | (269 647,66)   | (286 436,03) | (300 452,29) | (309 250,11) | (318 308,63) | (327 635,62) | (337 239,09) | (347 127,28) | (357 308,68) | (367 792,03) | (378 586,35)   |
| <b>Net Operating Income</b>                     | (269 647,66)   | 414 895,43   | 719 154,20   | 729 941,51   | 740 890,63   | 752 003,99   | 763 284,05   | 774 733,31   | 786 354,31   | 798 149,63   | 810 121,87     |
| <b>Improvements</b>                             |                |              |              |              |              |              |              |              |              |              |                |
| CAPEX Reserves                                  | (26 304,00)    | (27 093,12)  | (27 905,91)  | (28 743,09)  | (29 605,38)  | (30 493,55)  | (31 408,35)  | (32 350,60)  | (33 321,12)  | (34 320,75)  | (35 350,38)    |
| Ajout 2 quais                                   | (110 000,00)   | 0,00         | 0,00         | 0,00         | 0,00         | 0,00         | 0,00         | 0,00         | 0,00         | 0,00         | 0,00           |
| Bornes électriques dans le parking              | (40 000,00)    | 0,00         | 0,00         | 0,00         | 0,00         | 0,00         | 0,00         | 0,00         | 0,00         | 0,00         | 0,00           |
| Bumpers                                         | (5 000,00)     | 0,00         | 0,00         | 0,00         | 0,00         | 0,00         | 0,00         | 0,00         | 0,00         | 0,00         | 0,00           |
| Éclairage LED (subventionné)                    | (33 180,00)    | 0,00         | 0,00         | 0,00         | 0,00         | 0,00         | 0,00         | 0,00         | 0,00         | 0,00         | 0,00           |
| Free rent                                       | 0,00           | 0,00         | 0,00         | 0,00         | 0,00         | 0,00         | 0,00         | 0,00         | 0,00         | 0,00         | 0,00           |
| Marquage au sol                                 | (4 000,00)     | 0,00         | 0,00         | 0,00         | 0,00         | 0,00         | 0,00         | 0,00         | 0,00         | 0,00         | 0,00           |
| Peinture                                        | (63 129,60)    | 0,00         | 0,00         | 0,00         | 0,00         | 0,00         | 0,00         | 0,00         | 0,00         | 0,00         | 0,00           |
| Powerwashing murs extérieurs + trou dans le mur | (4 000,00)     | 0,00         | 0,00         | 0,00         | 0,00         | 0,00         | 0,00         | 0,00         | 0,00         | 0,00         | 0,00           |
| Réparation de la dalle                          | (75 000,00)    | 0,00         | 0,00         | 0,00         | 0,00         | 0,00         | 0,00         | 0,00         | 0,00         | 0,00         | 0,00           |
| <b>Total Improvements</b>                       | (360 613,60)   | (27 093,12)  | (27 905,91)  | (28 743,09)  | (29 605,38)  | (30 493,55)  | (31 408,35)  | (32 350,60)  | (33 321,12)  | (34 320,75)  | (35 350,38)    |
| <b>Cost of Sale</b>                             | ✓              | 0,00         | 0,00         | 0,00         | (225 881,88) | 0,00         |              |              |              |              |                |
| <b>Cash Flow Before Debt Service</b>            | (630 261,26)   | 387 802,31   | 691 248,28   | 701 198,42   | 711 285,25   | 721 510,45   | 731 875,70   | 742 382,71   | 753 033,19   | 763 828,87   | 774 771,50     |
|                                                 | (\$580 885,95) | \$357 421,49 | \$637 095,19 | \$646 265,82 | \$655 562,44 | \$664 986,59 | \$674 539,82 | \$684 223,70 | \$694 039,81 | \$703 989,75 | \$4 895 287,61 |

# CF – Location (avec rénovations)

Modèle financier

Cash Flow de la stratégie 5 ans

| Année<br>Mois     | 2026<br>0      | 2027<br>1   | 2028<br>2   | 2029<br>3   | 2030<br>4     |
|-------------------|----------------|-------------|-------------|-------------|---------------|
| Net Cash Flow     | (\$341 242,17) | \$37 830,38 | \$66 295,11 | \$70 553,83 | \$816 540,96  |
| NPV               | (\$341 242,17) | \$34 947,23 | \$56 575,15 | \$55 620,76 | \$594 656,75  |
| Valeur Résiduelle |                |             |             |             | \$ 741 631,88 |
| Valeur Actualisée |                |             |             |             | \$400 557,71  |

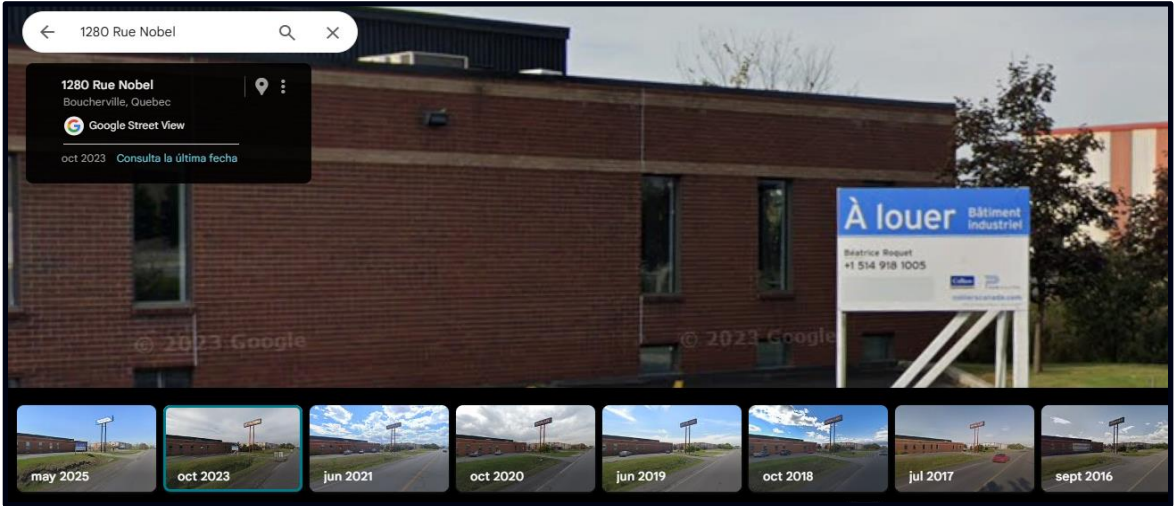
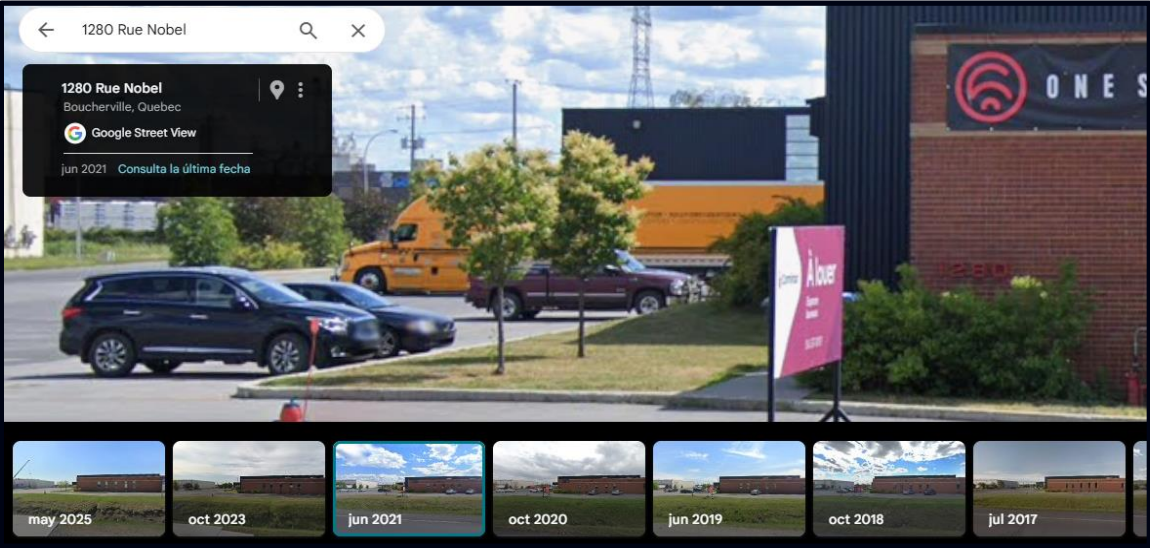
|     |        |
|-----|--------|
| IRR | 34,73% |
|-----|--------|

Cash Flow de la stratégie 5 ans

| Année<br>Mois     | 2026<br>0 | 2027<br>1 |
|-------------------|-----------|-----------|
| Net Cash Flow     | \$0,00    | \$ -      |
| NPV               | \$0,00    | \$0,00    |
| Valeur Résiduelle |           | \$ -      |
| Valeur Actualisée |           | \$0,00    |

# Historique de vacance

Photos Google StreetView



# Soumission – Bornes électriques

Réponse reçue par l'entreprise



Courriel reçu le 10 novembre 2025:

Hi Charles,  
It was nice speaking with you.

**Supply and install a level 2 charger outside:** apprx \$7k+HST per charger

**Revenue model:** hydro is typically \$.75/hour to fill a vehicle, you can choose what \$/hour to charge employees or the pubic. You can have different pricing models for different groups.

1600A x 600v 3phase is a tremendous amount of power coming to the building.  
Please let me know if you have any questions as you review, thanks.