



Les Galeries St-Augustin: Un petit actif à grand potentiel

Mandat Secteur Gestion d'actifs H2026

Olivier Lavallé | Chef de secteur

Francisco Delgado Ruiz | Associé

Keyvan Bayat | Analyste

Elijah Patrice-Baudelot | Analyste

Colliers



Secteur Gestion d'actifs



**Olivier
Lavallée**
Chef de secteur



**Francisco
Delgado Ruiz**
Associé



**Keyvan
Bayat**
Analyste



**Elijah
Patrice**
Analyste

ImmoHEC: L'immobilier de demain

Sommaire exécutif

MANDAT	ÉLÉMENTS CLÉS	RECOMMANDATION	IMPACTS
Évaluer le potentiel de revalorisation du 130 rue Racette en explorant les stratégies d'optimisation les plus adaptées au marché afin de maximiser la valeur ainsi que minimiser le risque de l'actif.	Quelles tendances du marché justifient une stratégie de repositionnement? Comment les actifs régionaux s'adaptent aux tendances actuelles? Quelles améliorations permettent d'accroître la valeur de l'actif à long-terme? L'option de reconversion est-elle viable et rentable financièrement?	Optimisation grâce à un rafraîchissement de l'extérieur, une configuration énergétique importante et une amélioration des dépenses opérationnelles	Valeur actualisée: 11 230 877\$ Valeur ajoutée: 913 088\$ Attraction de locataires plus solides Compétitivité améliorée

Présentation de Colliers

La connaissance avant l'analyse



Identité

- ✓ Entreprise mondiale canadienne
- ✓ Spécialisation dans les services immobiliers commerciaux et la gestion des investissements
- ✓ Regroupement de professionnels dans le conseil, le courtage, la gestion d'actifs et les investissements
- ✓ Intermédiaire et conseillers entre les propriétaires d'actifs et les investisseurs



Objectifs stratégiques

- ✓ Maximisation de la valeur des actifs immobiliers
- ✓ Optimisation du processus transactionnel
- ✓ Accompagnement des investisseurs
- ✓ Gestion et développement des portefeuilles immobiliers
- ✓ Rehaussement de la performance opérationnelle des immeubles

Colliers est un partenaire stratégique qui transforme les actifs immobiliers en leviers de création de valeur durable

Présentation de Colliers

La connaissance avant l'analyse



Identité

- ✓ Entreprise mondiale canadienne
- ✓ Spécialisation dans les services immobiliers commerciaux et la gestion des investissements
- ✓ Regroupement de professionnels dans le conseil, le courtage, la gestion d'actifs et les investissements
- ✓ Intermédiaire et conseillers entre les propriétaires d'actifs et les investisseurs



Objectifs stratégiques

- ✓ **Maximisation de la valeur des actifs immobiliers**
- ✓ **Optimisation du processus transactionnel**
- ✓ Accompagnement des investisseurs
- ✓ **Gestion et développement des portefeuilles immobiliers**
- ✓ **Rehaussement de la performance opérationnelle des immeubles**

Colliers est un partenaire stratégique qui transforme les actifs immobiliers en leviers de création de valeur durable

Présentation de Colliers

La connaissance avant l'analyse



Identité

- ✓ Entreprise mondiale canadienne
- ✓ Spécialisation dans les services immobiliers commerciaux et la gestion des investissements
- ✓ Regroupement de professionnels dans le conseil, le courtage, la gestion d'actifs et les investissements
- ✓ Intermédiaire et conseillers entre les propriétaires d'actifs et les investisseurs



Objectifs stratégiques

- ✓ **Maximisation de la valeur des actifs immobiliers**
- ✓ **Optimisation du processus transactionnel**
- ✓ Accompagnement des investisseurs
- ✓ **Gestion et développement des portefeuilles immobiliers**
- ✓ **Rehaussement de la performance opérationnelle des immeubles**

Colliers est un partenaire stratégique qui transforme les actifs immobiliers en leviers de création de valeur durable



01

Analyse macroéconomique

02

Analyse microéconomique

03

Revalorisation de l'actif

04

Analyse financière

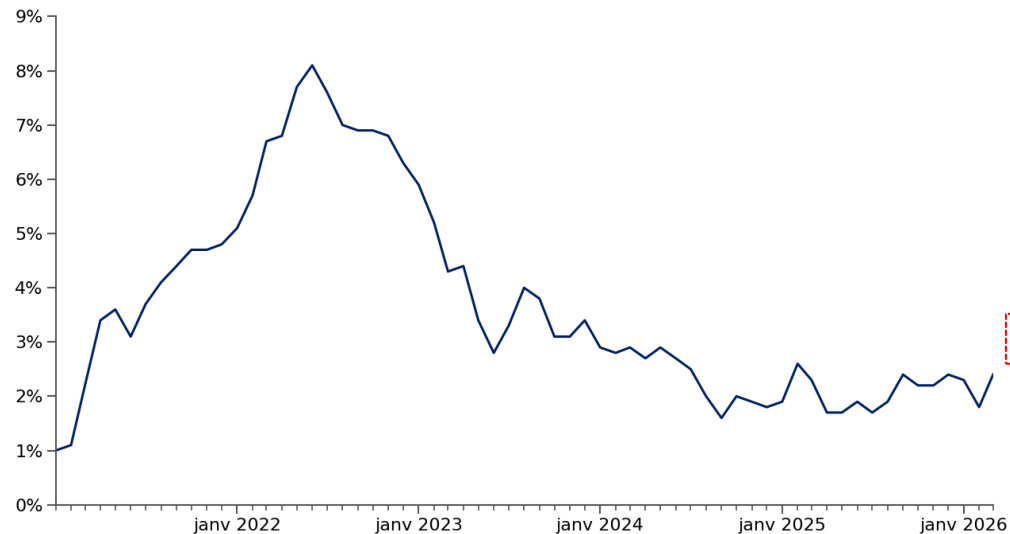
Un environnement économique prometteur

Inflation & Taux d'intérêts

Conditions Économiques Canadiennes

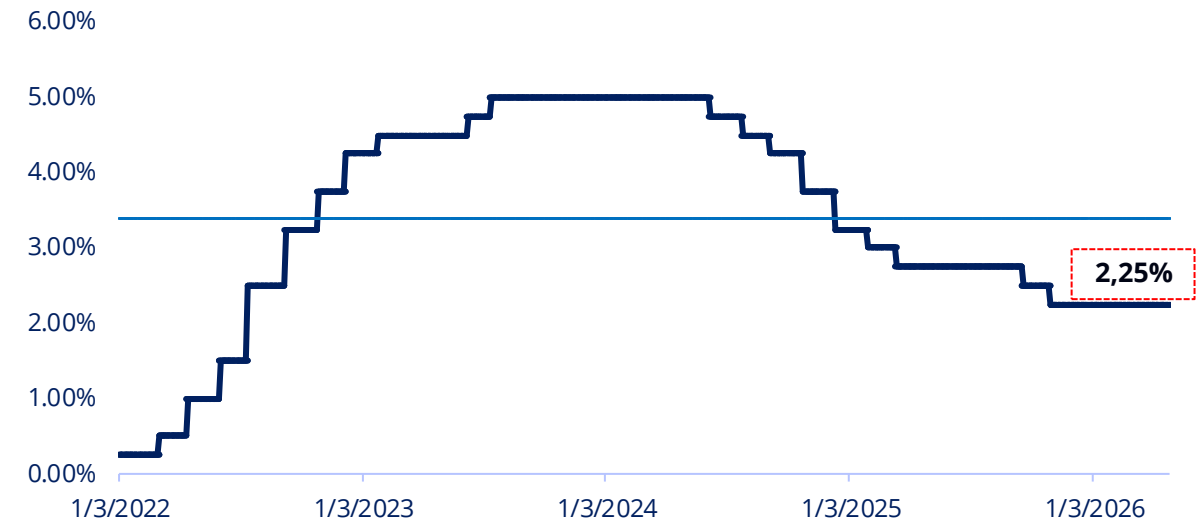
Inflation

Source: Gouvernement du Canada – StatCan



Taux d'intérêts

Source: Banque du Canada



Observations

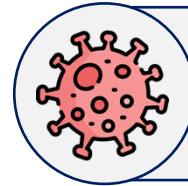
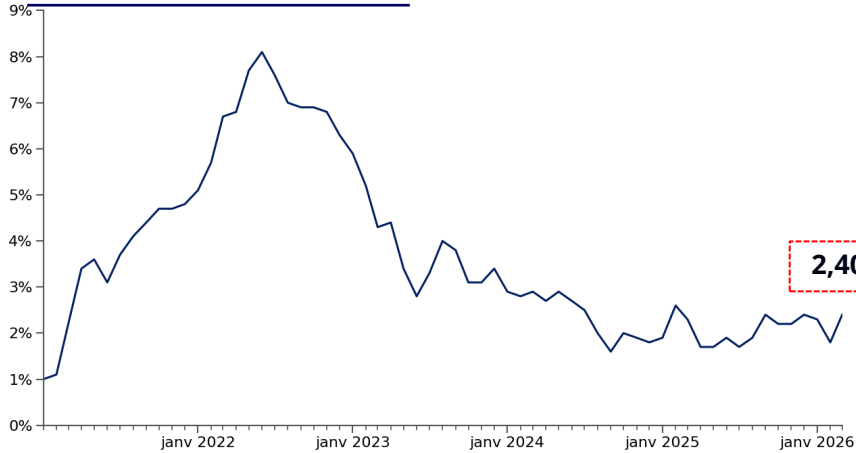
- ✓ **Soutient modéré** des activités économiques
- ✓ Maintient d'un **climat de confiance** sur les marchés

Tendances macroéconomiques

Inflation & Taux d'intérêts

Taux d'inflation Canada

% de changement, Canada



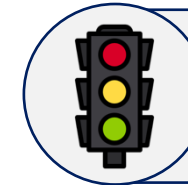
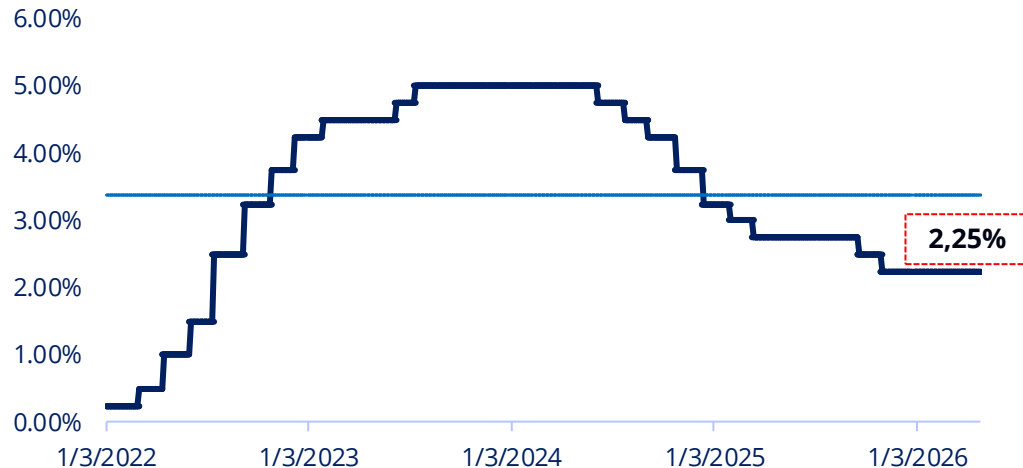
Baisse des effets de la pandémie



Inflation revient vers la cible

Taux directeur

% changement de taux trimestriel depuis 2022



Ralentissement économique



Stimulation de l'activité économique

Un environnement économique prometteur

Inflation & Taux d'intérêts

Conditions Économiques Canadiennes

Inflation

Source: Gouvernement du Canada – StatCan



Taux d'intérêts

Source: Banque du Canada



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**

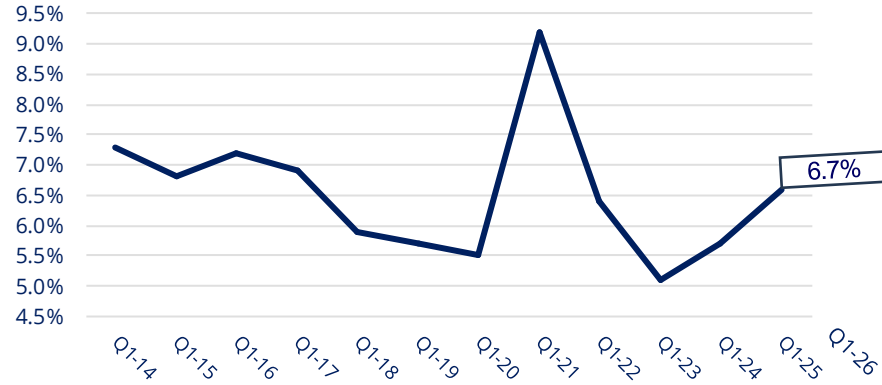
- ✓ Soutient modéré des activités économiques
- ✓ Maintient d'un climat de confiance sur les marchés

Tendances macroéconomiques

Des taux révélateurs de notre situation nationale

Taux de chômage

Variation trimestrielle, Canada



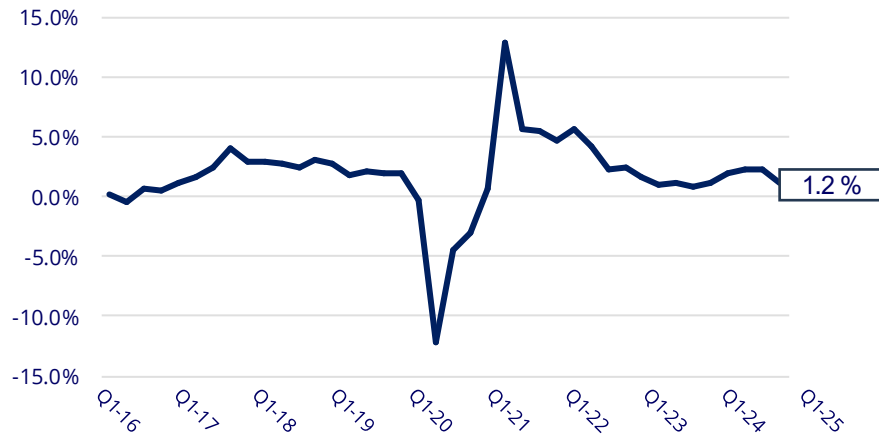
Ralentissement de la **demande de main-d'œuvre**



Consommation **affaiblie**

Taux de croissance annuel du PIB du Canada

% croissance annuelle du PIB, Canada



Investissement et exportations en **baisse**



Stagnation économique (~1 %)

Tendances macroéconomiques

Des taux révélateurs de notre situation nationale

Taux de chômage

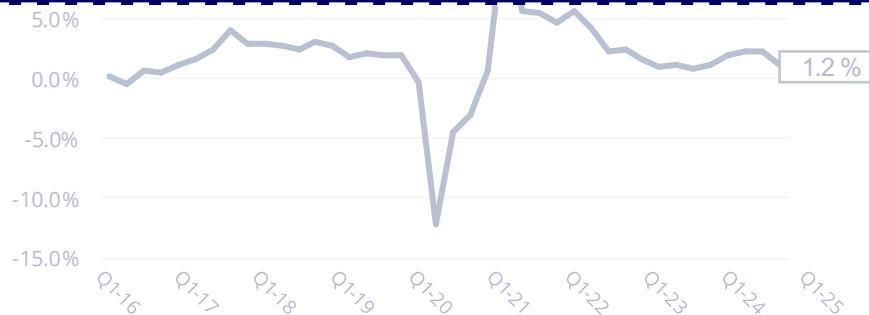
Variation trimestrielle, Canada



Ralentissement de la **demande de main-d'œuvre**

Malgré l'incertitude omniprésente en 2026 et la **croissance du PIB qui va ralentir en 2026**, les **perspectives à long terme restent prometteuses.**

C'est donc un bon moment pour investir.



Stagnation économique (~1 %)

Les tendances du marché commercial à Québec

La fiabilité prime sur la création de valeur dans le commerce de détail

Marché commercial québécois

Les Priorités

Source: CBRE

Les investisseurs en commerce de détail continueront de privilégier :

➤ **les actifs aux flux de trésorerie prévisibles**

Plutôt que :

➤ **les occasions de création de valeur.**



Maxi (48% de la superficie locative brute)

Observations

- ✓ Les propriétés comportant une **forte proportion de baux à loyer proportionnel** sont jugées **plus risquées** dans le contexte actuel (leurs revenus fluctuant au gré de la demande) et devraient afficher des taux d'actualisation plus élevés.
- ✓ Les actifs pourvus d'une **épicerie** ou d'une **pharmacie** demeurent les **plus intéressants** : flux de trésorerie fiables et achalandage garanti.

Les tendances du marché commercial à Québec

La fiabilité prime sur la création de valeur dans le commerce de détail

Marché commercial québécois

Les Priorités

Source: CBRE

Les investisseurs en commerce de détail continueront de privilégier :



À retenir

Opportunité de revalorisation d'actifs existants

Observations

- ✓ Les propriétés comportant une **forte proportion de baux à loyer proportionnel** sont jugées **plus risquées** dans le contexte actuel (leurs revenus fluctuant au gré de la demande) et devraient afficher des taux d'actualisation plus élevés.
- ✓ Les actifs pourvus d'une **épicerie** ou d'une **pharmacie** demeurent les **plus intéressants** : flux de trésorerie fiables et achalandage garanti.

Les tendances du marché commercial à Québec

Stabilité de l'environnement

Ventes au détail par habitant
Évolution par année et P2026

Croissance des ventes
Évolution par année et P2026

Évolution et P2026	<i>Ventes au détail par habitant</i>	<i>Croissance des ventes</i>
2024	19 425 \$	2,2 %
2025	19 788 \$	2,9 %
2026	20 032 \$	1,2 %
12M	↑	↓

Source: CBRE

Observation 1

Les ventes augmentent toujours, mais plus lentement (2,9 % → 1,2 %), indiquant une consommation plus prudente.

Observation 2

Les dépenses par habitant continuent de croître, montrant une demande toujours soutenue malgré le contexte économique.

À retenir

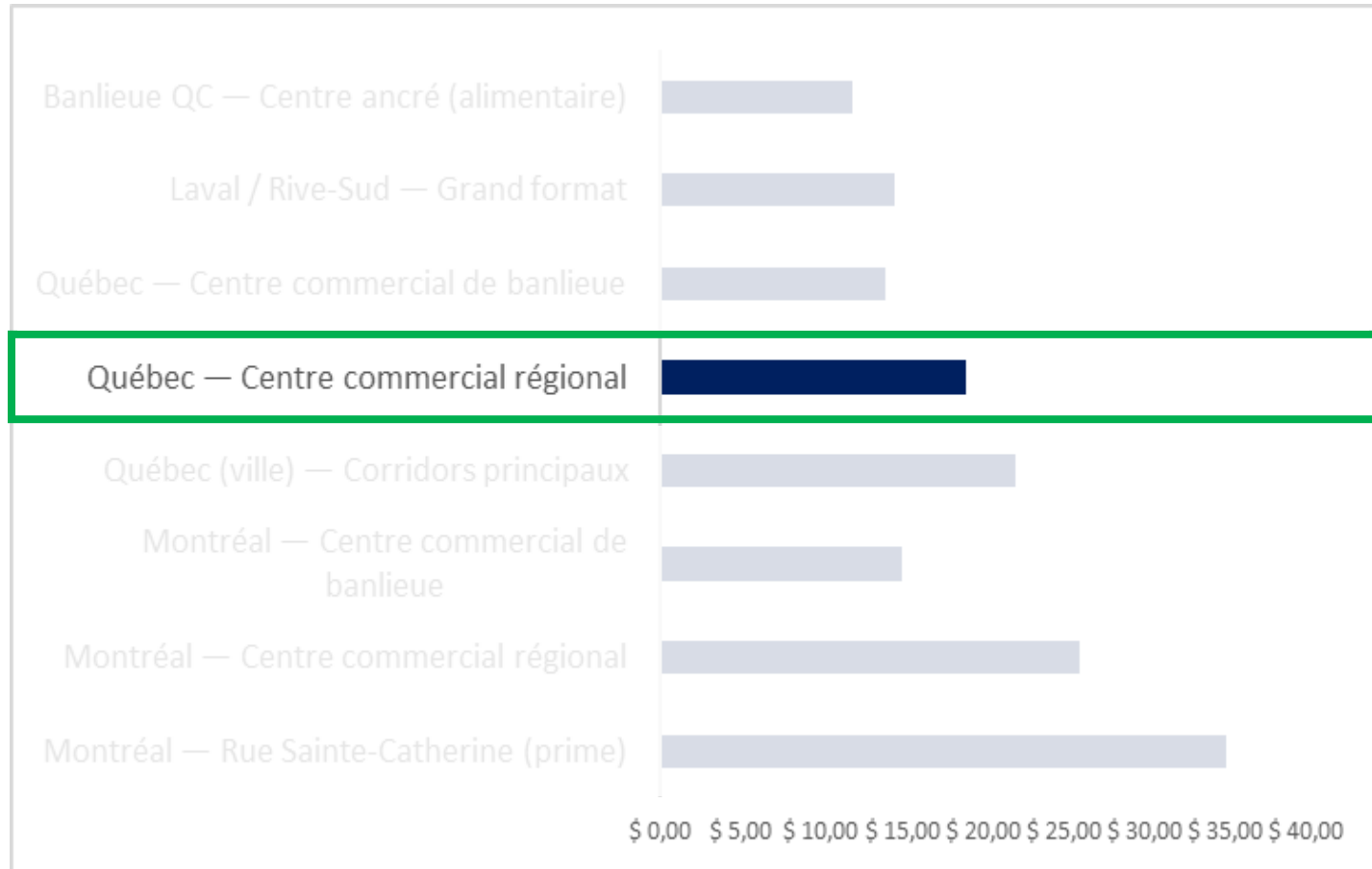
Le commerce de détail à Québec reste stable et résilient, mais évolue dans un environnement de croissance plus modérée, marqué par une consommation plus prudente



Les tendances du marché commercial à Québec

Stabilité de l'environnement (loyer moyen brute / pied carré)

ImmoHEC
L'immobilier de demain



20\$

Observation 1

Le commerce de détail restera stable, mais le succès variera selon les segments et les régions

Observation 2

Le départ de La Baie d'Hudson ouvre une occasion unique dans un marché serré

Observation 3

La technologie comme levier analytique



Tendances actuelles du marché commercial au Canada

Un secteur qui se transforme sous la pression du consommateur

Présent

Sensibilité accrue aux **tarifs**
virage vers l'achat local

Inflation et coût de vie =
changement du comportement
client

Loyers ↑ mais **demande stable**
(fin du rebond postpandémie)

Offre limitée → **forte**
compétition pour les bons
emplacements

Futur

Les commerces **innovants** et
diversifiés performant mieux

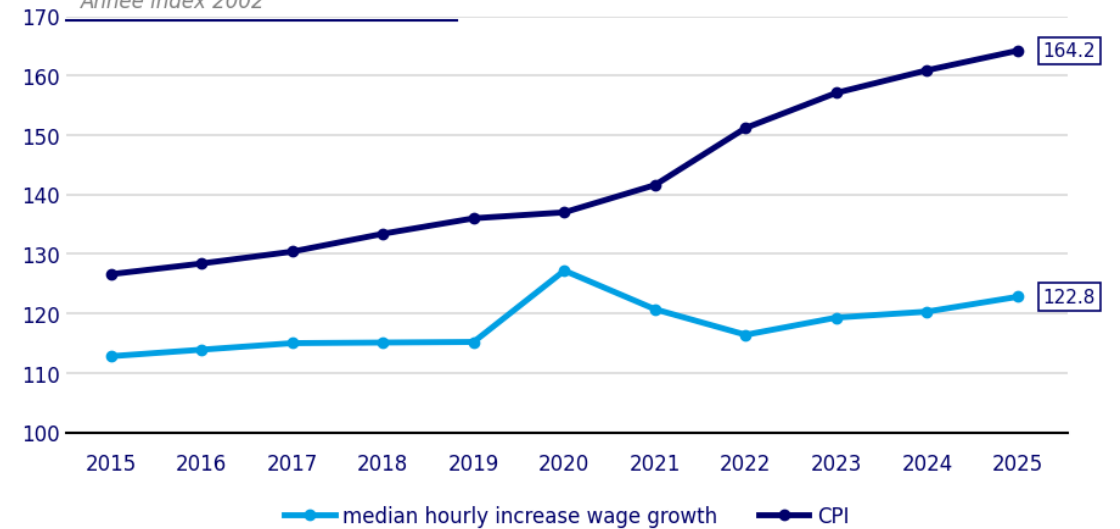
Croissance dans les **marchés**
secondaires et locaux

Manque d'espaces : **vacances** ↓,
loyers ↑

*Le retail n'est pas en danger, mais en
transformation!*

Taux d'augmentation de salaire versus CPI

Année index 2002



Risques macroéconomiques

À surveiller: taux de chômage, taux d'inflation, confiance du consommateur

Observations

Diminution du pouvoir d'achat et population plus pauvre

L'e-commerce **transforme** le retail : la rareté de l'offre crée des **opportunités**, mais nécessite une sélection d'actifs **stratégique**

Source : Statistiques Canada, CBRE

01

Analyse macroéconomique

02

Analyse microéconomique

03

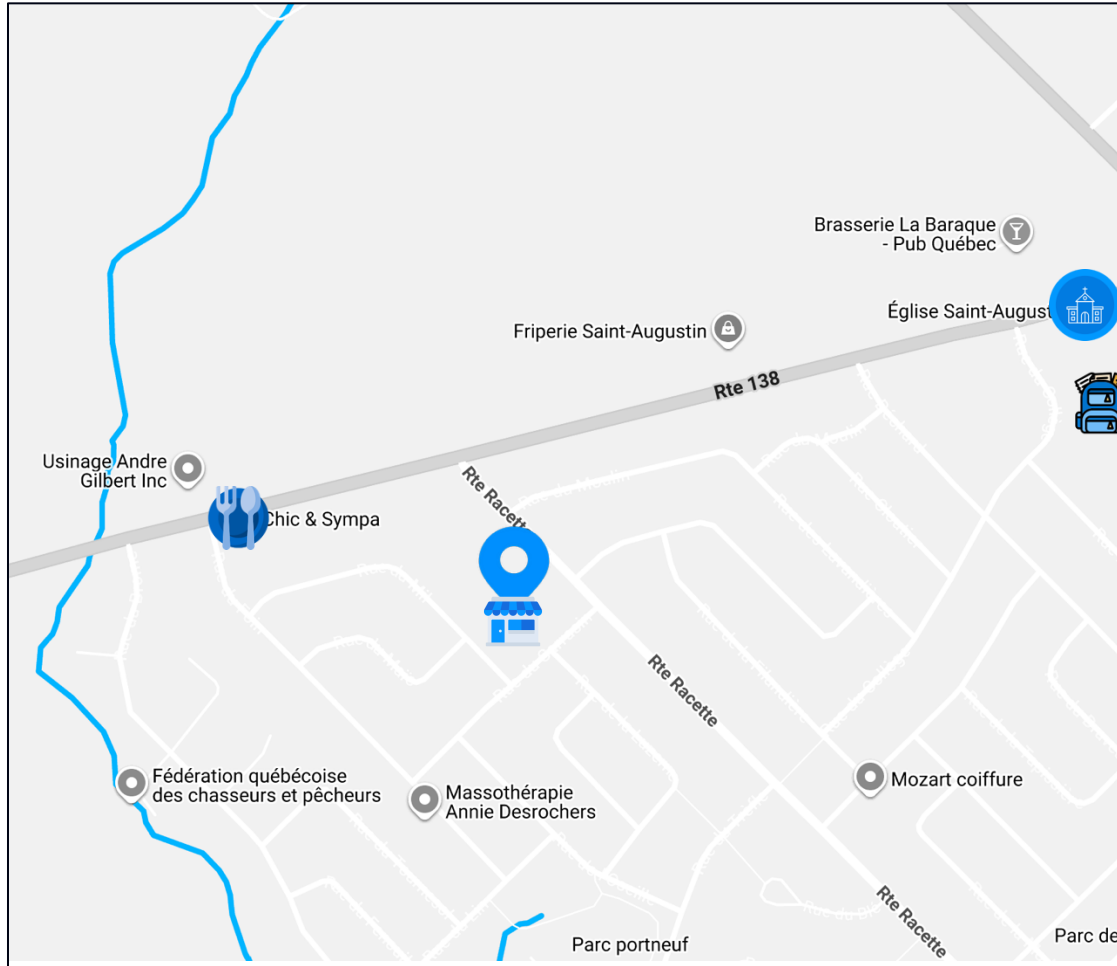
Revalorisation de l'actif

04

Analyse financière

Accessibilité et environnement

Un emplacement stratégique de l'actif



Source: Snazzy Maps

Accessibilité



20 minutes de l'aéroport Jean Lesage



30 minutes de la ville de Québec

Points d'intérêt



École



Lieux de
recueillement



Épicerie



La population
avoisinante

Scores de mobilité



Présentation sommaire de l'actif

La rentabilité axée sur l'opportunité



Le 130, Route Racette
Saint-Augustin-de-
Desmaures

Année de construction
1970

Classe B

Superficie locative
brute de $\pm 52\,164$ pi²
louée à 100%

Superficie du terrain
de 199 113 pi²

Présentation sommaire de l'actif

La rentabilité axée sur l'opportunité



Le 130, Route Racette
Saint-Augustin-de-
Desmaures

Année de construction
1970

Classe B

Superficie locative
brute de $\pm 52\,164$ pi²
louée à 100%

Superficie du terrain
de 199 113 pi²

Revenu brut effectif de
684 603\$

NOI de 423 928\$

Marge NOI de 61,9%

Présentation sommaire de l'actif

La rentabilité axée sur la diversité de locataires



Maxi avec **48%** de la superficie locative brute

Educazoo, Les Moustachus et l'Atelier Barbier avec **9%** de la superficie locative brute

Hart avec **30%** de la superficie locative brute

Banque Nationale avec **7,5%** de la SLB

Postes Canada avec **6,4%** de la SLB

Les Galeries Saint-Augustin bénéficient d'une diversification locative solide avec Maxi comme locataire dominant

Présentation sommaire de l'actif

La rentabilité axée sur la diversité de locataires



Maxi avec **48%** de la superficie locative brute

Educazoo, Les Moustachus et l'Atelier Barbier avec **9%** de la superficie locative brute

Hart avec **30%** de la superficie locative brute

Banque Nationale avec **7,5%** de la SLB

Postes Canada avec **6,4%** de la SLB

Les Galeries Saint-Augustin bénéficient d'une diversification locative solide avec Maxi comme locataire dominant

Le rôle clef de Maxi

Un moteur économique et générateur d'achalandage

Profil de Maxi	Mécanisme économique	Risques à surveiller
24 848 pi² Superficie occupée par Maxi	Traffic quotidien prévisible Les achats alimentaires génèrent un achalandage régulier et non-cyclique	- Bail Maxi expire en octobre 2029: renouvellement critique - Dépendance à un seul locataire principal - Loyer de Maxi sous le marché
47,6% de la superficie locative totale	Effet spillover Les clients de Maxi fréquentent naturellement Hart, la Banque Nationale et les autres commerces.	Observations 95% des revenus proviennent de locataires nationaux ou régionaux - Le trafic alimentaire quotidien protège les autres locataires - L'alimentation est la catégorie de retail la plus résiliente
53% de la superficie locative totale	Prime de loyer spatial Les espaces adjacents au Maxi à fort générateur de trafic commandent des loyers supérieurs	
45 ans + Présence continue sur le site	Résilience anti-cyclique Les biens essentiels comme l'alimentation résistent aux cycles économiques et à la concurrence du commerce en ligne	
10,00\$/pi² Loyer de base – bail exp. 10/2029		

Maxi est un locataire stratégique et profitable qui sécurise la rentabilité de l'actif sur le moyen terme

Le rôle clef de Maxi

Un moteur économique et générateur d'achalandage

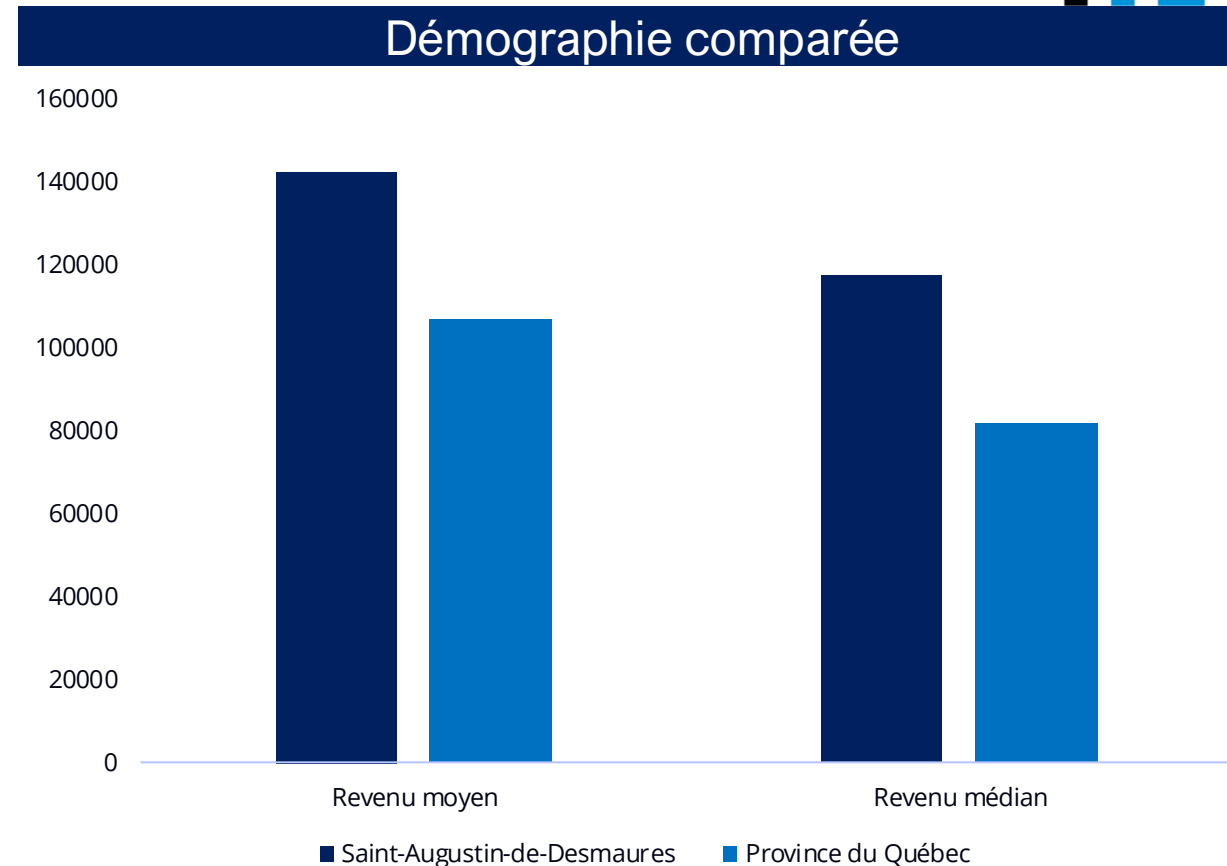
Profil de Maxi	Mécanisme économique	Risques à surveiller
24 848 pi² Superficie occupée par Maxi	Traffic quotidien prévisible Les achats alimentaires génèrent un achalandage régulier et non-cyclique	- Bail Maxi expire en octobre 2029: renouvellement critique - Dépendance à un seul locataire principal - Loyer de Maxi sous le marché
47,6% de la superficie locative totale	Effet spillover Les clients de Maxi fréquentent naturellement Hart, la Banque Nationale et les autres commerces.	
53% de la superficie locative totale	Prime de loyer spatial Les espaces adjacents au Maxi à fort générateur de trafic commandent des loyers supérieurs	
45 ans + Présence continue sur le site	Résilience anti-cyclique Les biens essentiels comme l'alimentation résistent aux cycles économiques et à la concurrence du commerce en ligne	Observations 95% des revenus proviennent de locataires nationaux ou régionaux - Le trafic alimentaire quotidien protège les autres locataires - L'alimentation est la catégorie de retail la plus résiliente
10,00\$/pi² Loyer de base – bail exp. 10/2029		

Maxi est un locataire stratégique et profitable qui sécurise la rentabilité de l'actif sur le moyen terme

L'offre et la demande dans le marché local

Des consommateurs aisés face à une offre commerciale limitée

Demande	Offre commerciale
12 748 Habitants à Saint-Augustin-de-Desmaures	24 848 pi² de la superficie locative totale
142 548\$ Revenu moyen des ménages	100% Taux d'occupation
117 409\$ Revenu médian des ménages	Offre limitée Peu d'espaces communs disponibles localement
44,2 ans Age médian de la population locale	Loyers soutenus Les valeurs locatives soutiennent la rareté de l'offre

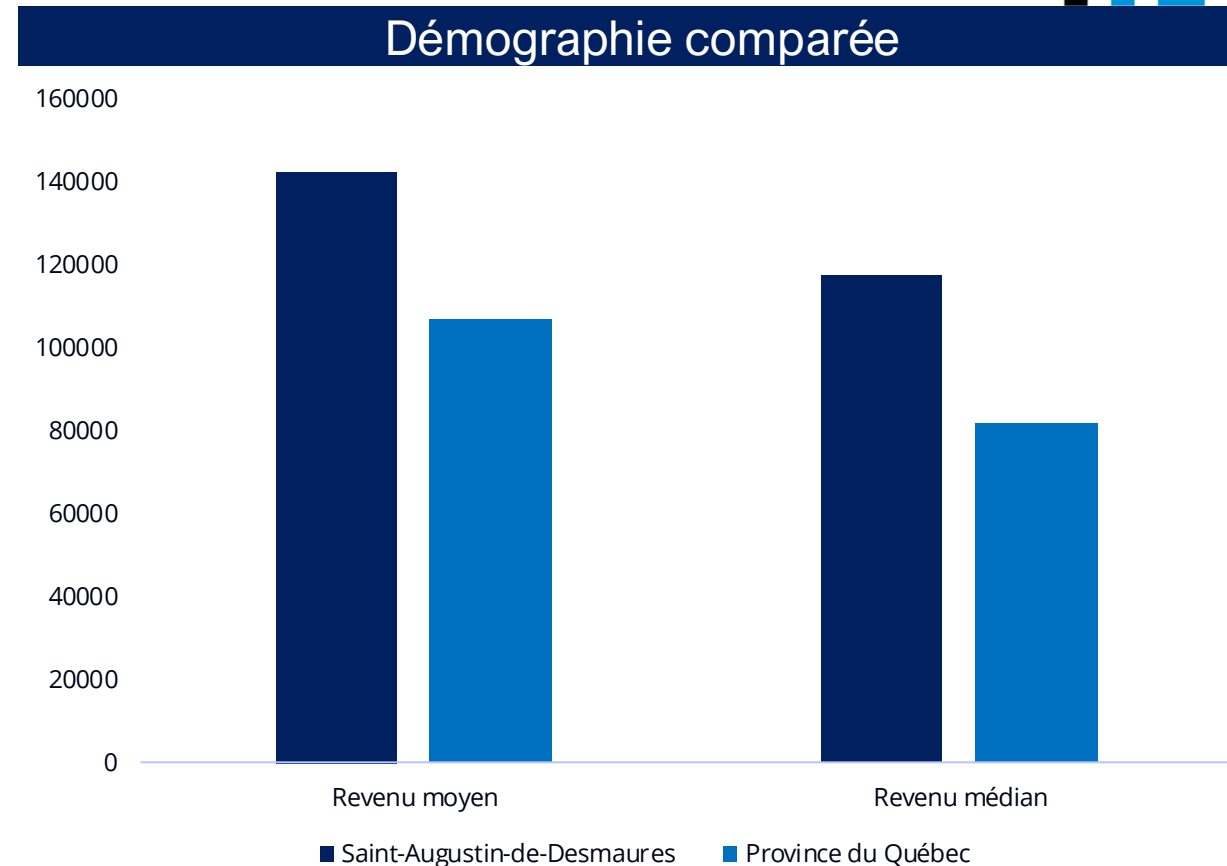


Le fort pouvoir d'achat combiné à une offre commerciale restreinte crée des conditions structurelles favorables à la stabilité des loyers et à la préservation de la valeur de l'actif.

L'offre et la demande dans le marché local

Des consommateurs aisés face à une offre commerciale limitée

Demande	Offre commerciale
12 748 Habitants à Saint-Augustin-de-Desmaures	24 848 pi² de la superficie locative totale
142 548\$ Revenu moyen des ménages	100% Taux d'occupation
117 409\$ Revenu médian des ménages	Offre limitée Peu d'espaces communs disponibles localement
44,2 ans Age médian de la population locale	Loyers soutenus Les valeurs locatives soutiennent la rareté de l'offre



Le fort pouvoir d'achat combiné à une offre commerciale restreinte crée des conditions structurelles favorables à la stabilité des loyers et à la préservation de la valeur de l'actif.

La concurrence et la position sur le marché

Concurrence monopolistique locale

	Galleries Saint-Augustin	Promenades Saint-Augustin
Diversité de locataires	Très bonne	Mauvaise
Stabilité des locataires	Très élevée	Faible
Pouvoir de marché	Fort	Limité
Effet de trafic	Élevée	Faible
Position compétitive	Leader dominant	Compétiteur secondaire

Source:

Structure des revenus et modèle économique

La structure financière est la base fondamentale de l'actif

Revenus d'exploitation (2025)

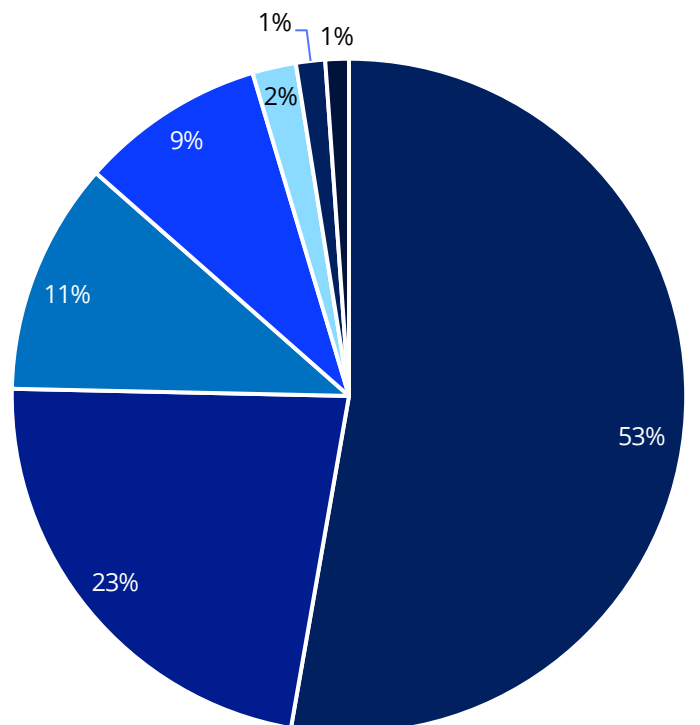
Loyer de base	535 017\$
Recouvrement taxes	49 285\$
Recouvrement exploitation	89 020\$
Frais d'administration	11 281\$

Revenus bruts effectifs 684 603\$

Taxes foncières	79 001\$
Déneigement	91 749\$
Entretien & réparations	16 566\$
Assurances	14 106\$
Ménages & sécurité	13 093\$
Ordures	20 936\$
Frais de gestion	20 538\$

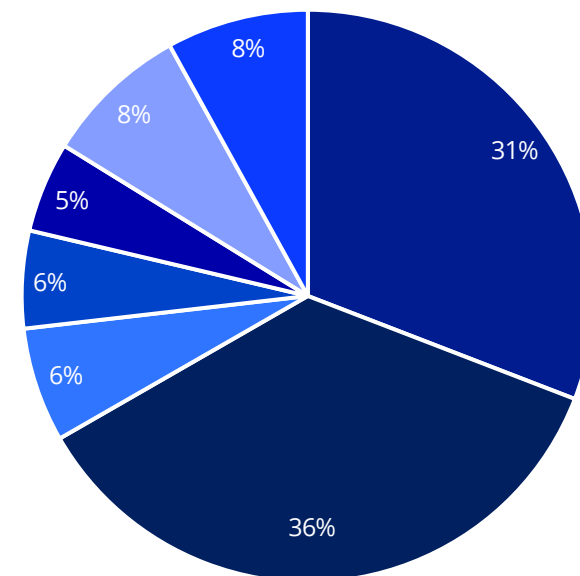
Total dépenses: 260 675\$

Répartition des revenus de loyers



■ Maxi
■ Hart
■ Banque Nationale
■ Postes Canada
■ Educazoo
■ Les Moustachus
■ L'Atelier Barbier

Répartition des dépenses



■ Taxes foncières
■ Déneigement
■ Entretien & réparations
■ Assurances
■ Ménages & sécurité
■ Ordures
■ Frais de gestion

Structure des revenus et modèle économique

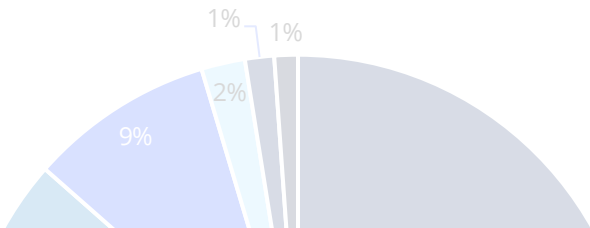
La structure financière est la base fondamentale de l'actif



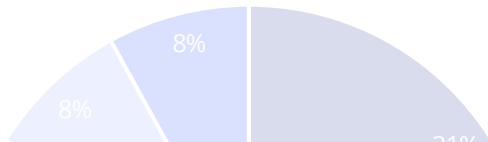
Revenus d'exploitation (2025)

Loyer de base	535 017\$
Recouvrement taxes	49 285\$
Recouvrement exploitation	89 020\$

Répartition des revenus de loyers



Répartition des dépenses



À retenir

Avec un **NOI de 423 928\$** (8,13\$/pi²) en 2025, les revenus des loyers et certaines dépenses d'exploitation seraient à remodeler **financièrement** et **stratégiquement** pour le futur afin d'augmenter **la valeur de l'immeuble** et son

NOI

Assurances	14 106\$
Ménages & sécurité	13 093\$
Ordures	20 936\$
Frais de gestion	20 538\$
Total dépenses: 260 675\$	

- Maxi
- Postes Canada
- L'Atelier Barbier
- Hart
- Educazoo
- Banque Nationale
- Les Moustachus

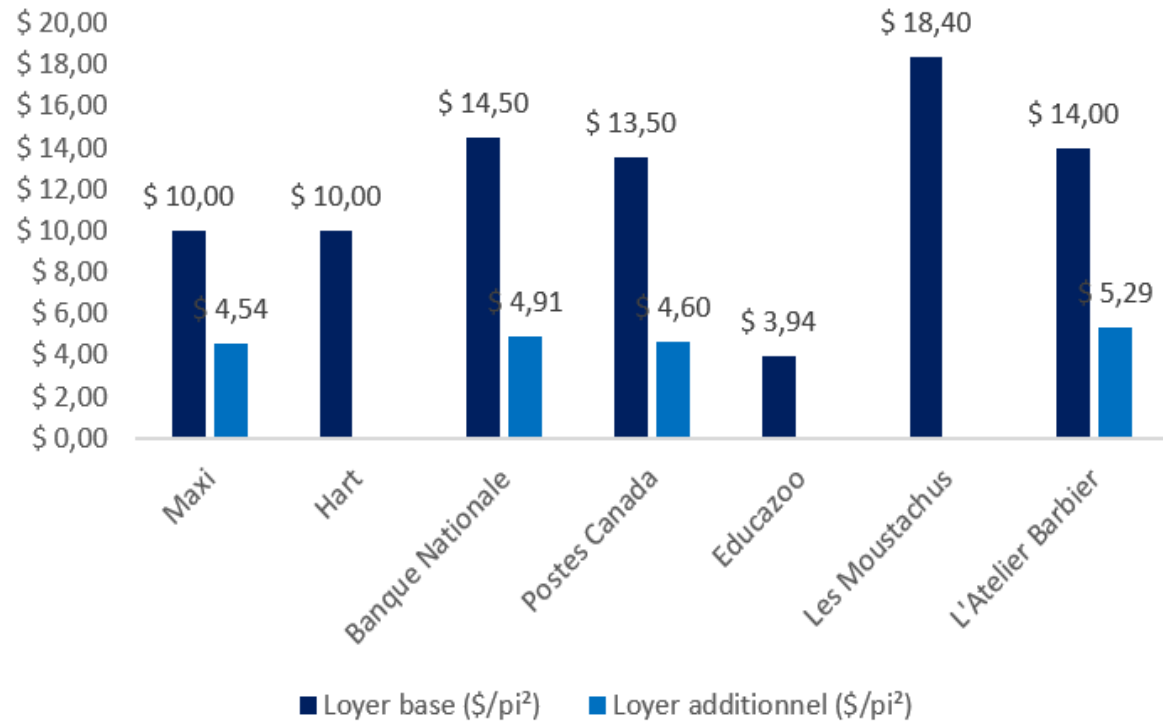
- Taxes foncières
- Entretien & réparations
- Ménages & sécurité
- Frais de gestion
- Dénéigement
- Assurances
- Ordures

La diversification des loyers

Une diversification en potentiel de croissance



Les locataires ont des baux différents



Types de baux

Bail brut

Educazoo

- Paie aucune prime supplémentaire
- Échéance 2026

Les Moustachus

- Paie aucune prime supplémentaire
- Échéance 2026

Hart

- Paie aucune prime supplémentaire
- Échéance 2032

Bail net net

Maxi

- Paie une prime de 4,54\$
- Échéance 2029

Postes Canada

- Paie une prime de 4,60\$
- Échéance 2027

Banque Nationale

- Paie une prime de 4,91\$
- Échéance 2026

L'Atelier Barbier

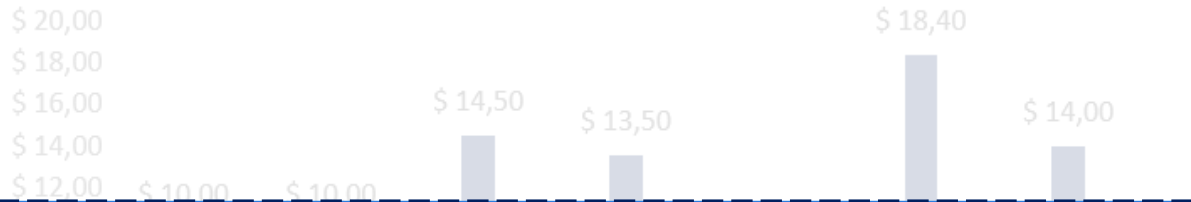
- Paie une prime de 5,29\$
- Échéance 2031

L'hétérogénéité des baux représente un levier d'optimisation efficace pour augmenter le NOI

La diversification des loyers

Une diversification en potentiel de croissance

Les locataires ont des baux différents



Bail brut

Educazoo

- Paie aucune prime supplémentaire
- Échéance 2026

Types de baux

Bail net net

Maxi

- Paie une prime de 4,54\$
- Échéance 2029

Postes Canada

À retenir

Le loyer net moyen étant de 13,13\$ (industrie 20\$), il est recommandé de renégocier les baux de certains locataires afin d'obtenir des loyers *market-to-market* pour augmenter le NOI et la valeur de l'immeuble.

■ Loyer base (\$/pi²) ■ Loyer additionnel (\$/pi²)

- Échéance 2032

Maxi

- Paie une prime de 5,29\$
- Échéance 2031

L'hétérogénéité des baux représente un levier d'optimisation efficace pour augmenter le NOI

Analyse du type de locataire idéal

Des entreprises solides et cohérentes avec la vocation du bâtiment



- Restauration en plein expansion au Québec
- Modèle déjà validé dans des marchés similaires
- Cherche activement de nouveaux emplacements



- Génère du trafic constant toute la journée
- Modèle ultra adapté à accessibilité et rapidité
- Marque forte et clientèle très large



- Positionnement santé très en demande
- Forte demande et performance éprouvée
- Attire une clientèle différente

Source: Sites web respectifs des entreprises



Analyse du type de locataire idéal

Des entreprises solides et cohérentes avec la vocation du bâtiment



- Restauration en plein expansion au Québec
- Modèle déjà validé dans des marchés similaires
- Cherche activement de nouveaux emplacements

À retenir

Avec la fin des baux pour certains locataires, nous devons offrir une perspective adaptée dans les tendances du marché pour permettre un roulement actif de la clientèle du centre.



- Forte demande et performance éprouvée
- Attire une clientèle différente

Source: Sites web respectifs des entreprises

01

Analyse macroéconomique

02

Analyse microéconomique

03

Revalorisation de l'actif

04

Analyse financière

Remise à neuf du pylône d'affichage

Redonner fière allure au bâtiment

Travaux



Caractéristique

- ✓ **Augmentation** du **roulement** de **clients**
- ✓ **Réduction des couts** de changement de **locataire**

Coût total:

70 000\$

Bornes de recharge

Un service moderne attendu pour la clientèle

Installation de 7 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 1,75\$/h**

Coût total:

56 000\$



Source: Soumission Metro EV

Modification du contrat d'entretien extérieur

Réduction considérable des dépenses d'exploitation

Changement du contrat de déneigement

Caractéristique

- ✓ Service 24 heures – 7 jours
- ✓ Services d'entretien hivernal personnalisé

Coût :

23 000 \$

Effet sur les revenus

- ✓ Réduction du NOI de 13 000 \$
- ✓ Effet de levier sur les baux



Changement des lumières intérieurs

Amélioration de la luminosité et de l'efficacité énergétique

Installation de 120 panneaux lumineux LED et 80 lumières LED HIGHBAY

Caractéristiques

- ✓ Puissance de 36W à 45 W pour les panneaux
- ✓ Puissance de 200W à 270W pour les HIGHBAY
- ✓ Réduction de la consommation énergétique
- ✓ Éclairage homogène (sécurité et productivité)

Coûts détaillés

- ✓ Coûts des panneaux lumineux: 15 863 \$
- ✓ Coûts des lumière HIGHBAY: 25 250 \$
 - ✓ Coûts d'installation: 14 000 \$
- ✓ Subvention Hydro-Québec: 8000 \$

Coût total:

47 113 \$



Source: LEDCO, Hydro-Québec

Frais de prévention

Ajout important pour réduire le risque

Déploiement d'inspections techniques périodiques de l'immeuble

Caractéristiques

- ✓ **Réduction** des couts de **réparations**
- ✓ Permet la **détection de problème avant-garde**
- ✓ **Améliore la prévision des couts** ainsi que les budgets

Coûts détaillés

- ✓ **Inspection générale trimestrielle: 4 000 \$**
- ✓ **Inspection de la toiture semi-annuelle: 6 000 \$**
- ✓ **Inspection mécaniques trimestrielle: 4 000 \$**

Coût total:

14 000 \$



Source: Maître Inspecteur

Frais de prévention

Ajout important pour réduire le risque

Déploiement d'inspections techniques périodiques de l'immeuble

Caractéristiques

✓ Réduction des coûts de réparations

Coûts détaillés

✓ Inspection générale trimestrielle: 4 000 \$

À retenir

En plus de l'optimisation des loyers, il est strictement primordial d'apporter des modifications physiques, logistiques et de dépenses pour optimiser le NOI et la valeur de l'immeuble.

14 000 \$



Source: Maître Inspecteur

Budget détaillé

Répartition des coûts



Remise à neuf du pylône d'affichage

Redonner fière allure au bâtiment



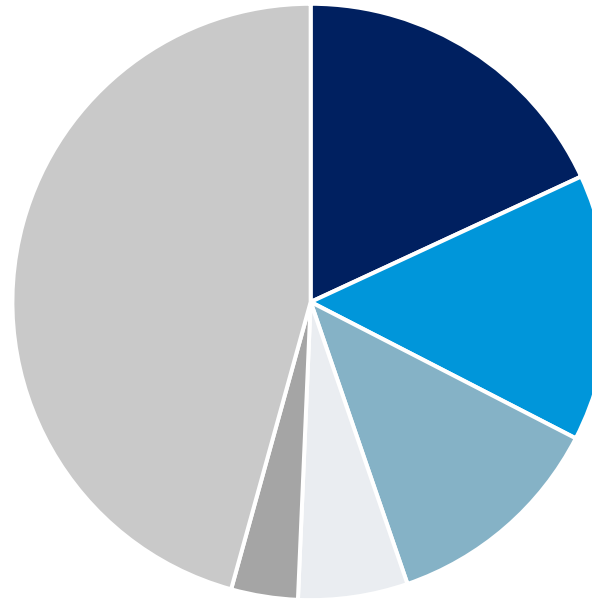
Bornes de recharge

Un service moderne attendu pour la clientèle



Changement des lumières intérieurs

Amélioration de la luminosité et de l'efficacité énergétique



Contrat d'entretien extérieur

Réduction considérable des dépenses d'exploitation



Frais de prévention

Ajout important pour réduire le risque



Loyer suspendu pour travaux

5 mois de loyer perdu

01

Analyse macroéconomique

02

Analyse microéconomique

03

Revalorisation de l'actif

04

Analyse financière

Déterminer la meilleure stratégie de sortie

OPTION 1 – Status QO

1

Vente (sans rénovations)

Vente après 1 an (2027)

Valeur terminale :
6 343 553 \$

Valeur terminale actualisée :
6 158 789 \$

Valeur ajoutée: **0 \$**

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

Déterminer la meilleure stratégie de sortie

OPTION 2 – Location 10 ans (avec rénovations)

2

Location (avec rénovations)

Hypothèse de vente après 10 ans (2030)

Valeur terminale :
9 504 012 \$

Valeur terminale actualisée :
7 071 877 \$

Valeur ajoutée: **913 088 \$**

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

Explication des hypothèses – Location avec rénovations

Données utilisées pour les calculs de valorisation

Hypothèses clés

Going-In Cap Rate : **6,50%**
Exit Cap Rate : **7,00%**

Estimé en fonction de nos améliorations et comparables de la zone

Vacancy rate: **10,00%**

Selon contexte actuel de location industriel

Durée de projection :
10 ans

Selon mandat et contexte actuel

Période sans loyer : **5 Mois**

Estimé en fonction des estimations de temps de construction

Autres hypothèses

Operating Expenses :
60% des revenus

Selon brochure + Opex additionnel de la stratégie

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

Selon contexte actuel et normes de l'industrie

Market Rent Growth :
3,5%

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

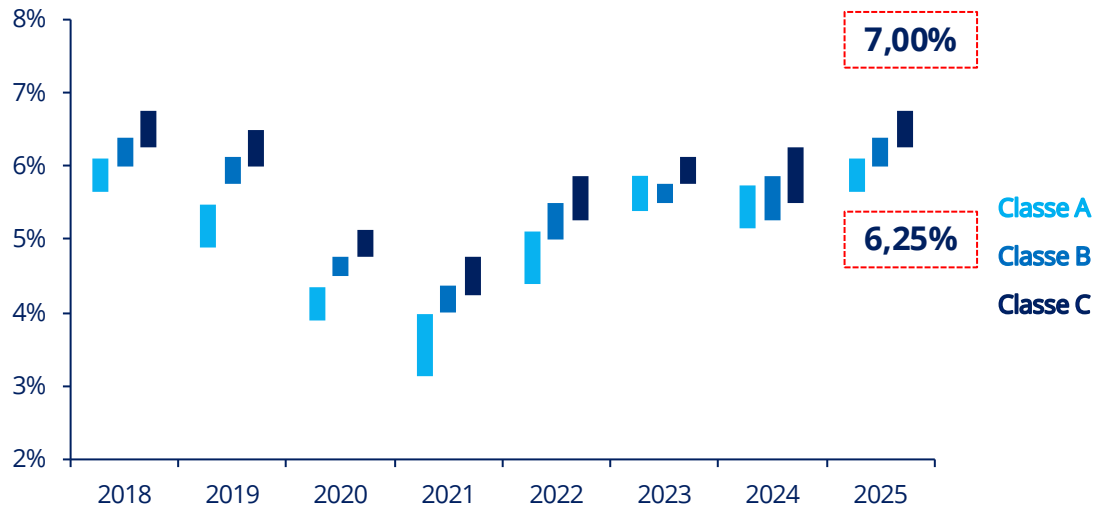
Hypothèses

Market Rent Growth	Going-In Cap Rate	Exit Cap Rate	Discount rate	Durée de projection	Taux de vacances	Op. expense Growth	Lost rent
3,5%	6,5%	7,0%	8,25%	10 ans	10 %	2,5%	5 mois

Détermination du Cap Rate

Analyse des données historiques

Intégration de l'optimisation réalisée

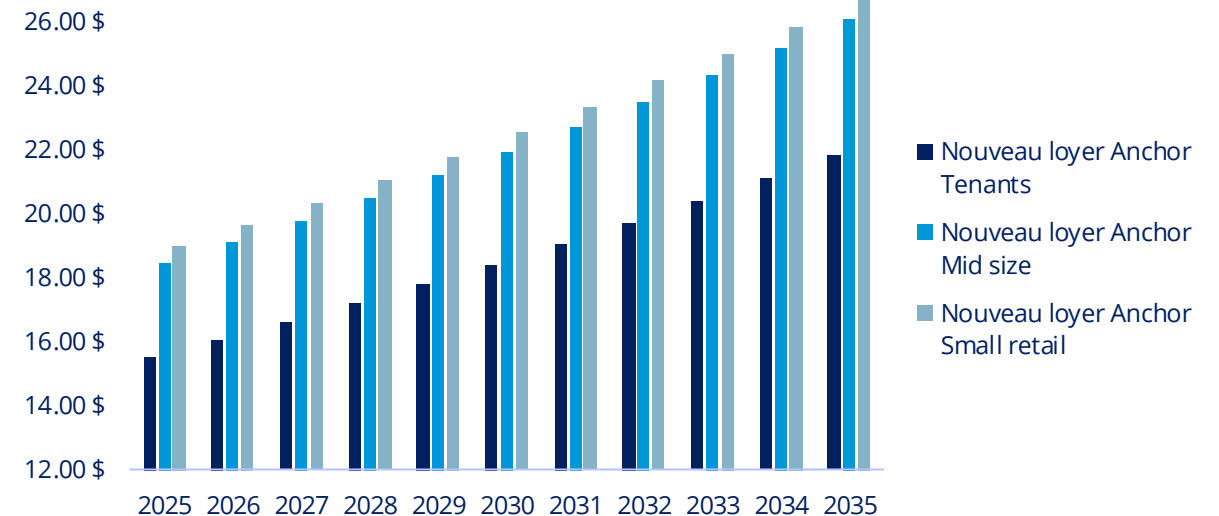


Source: Colliers

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 10 prochaines années

Hypothèses

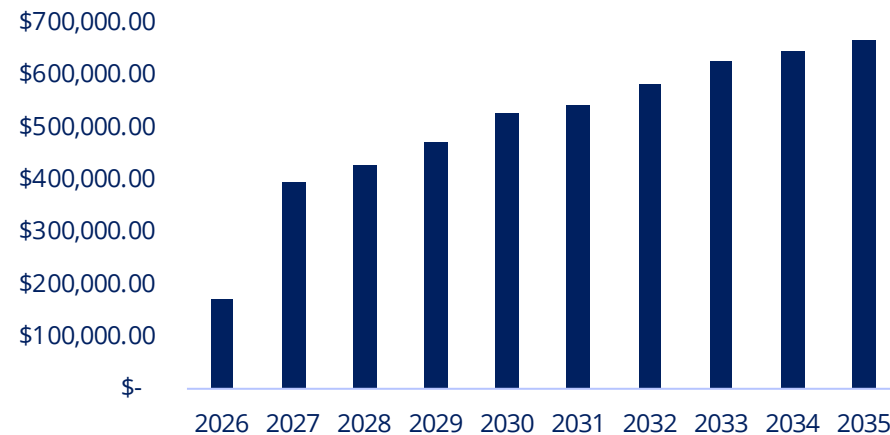
Market Rent Growth	Going-In Cap Rate	Exit Cap Rate	Discount rate	Durée de projection	Taux de vacances	Op. expense Growth	Lost rent
3,5%	6,5%	7,0%	8,25%	10 ans	10 %	2,5%	5 mois

1

Prédictions des NOI annuels

Net Operating Income

\$, Milliers



Croissance importante à partir des nouveaux loyers 2032

2

Détermination de la valeur terminale

NOI 10 : **665 280 \$**

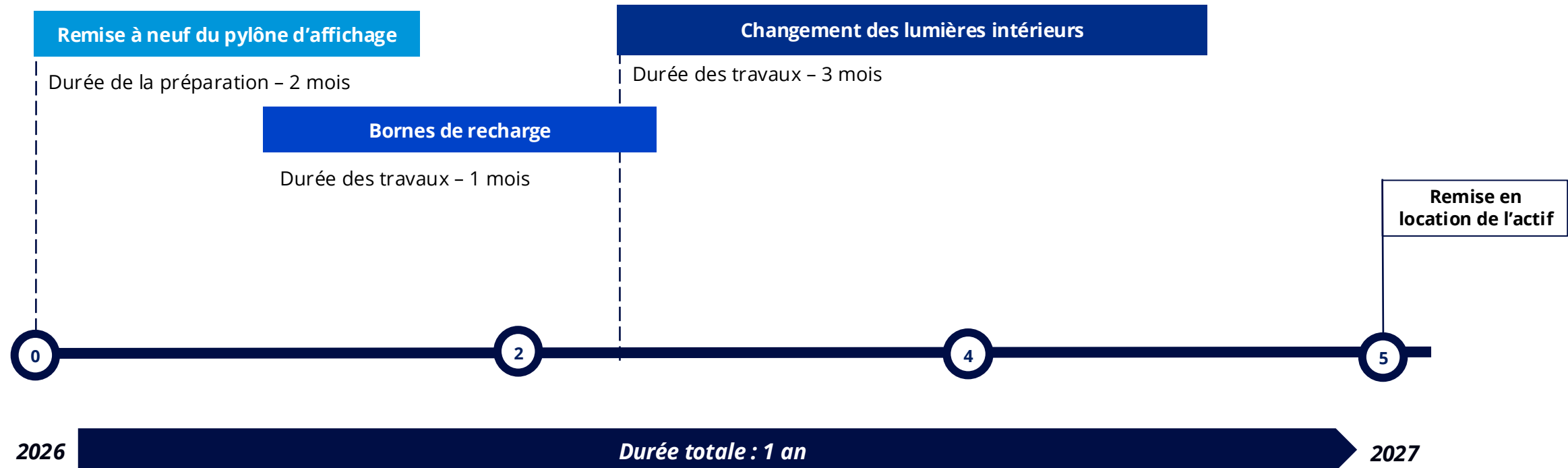
Exit Cap Rate : **7,0%**

Valeur terminale : **9 504 012,23 \$**

Valeur terminale actualisée : **7 071 877,66 \$**

Par pi^2 : **47,73 \$**

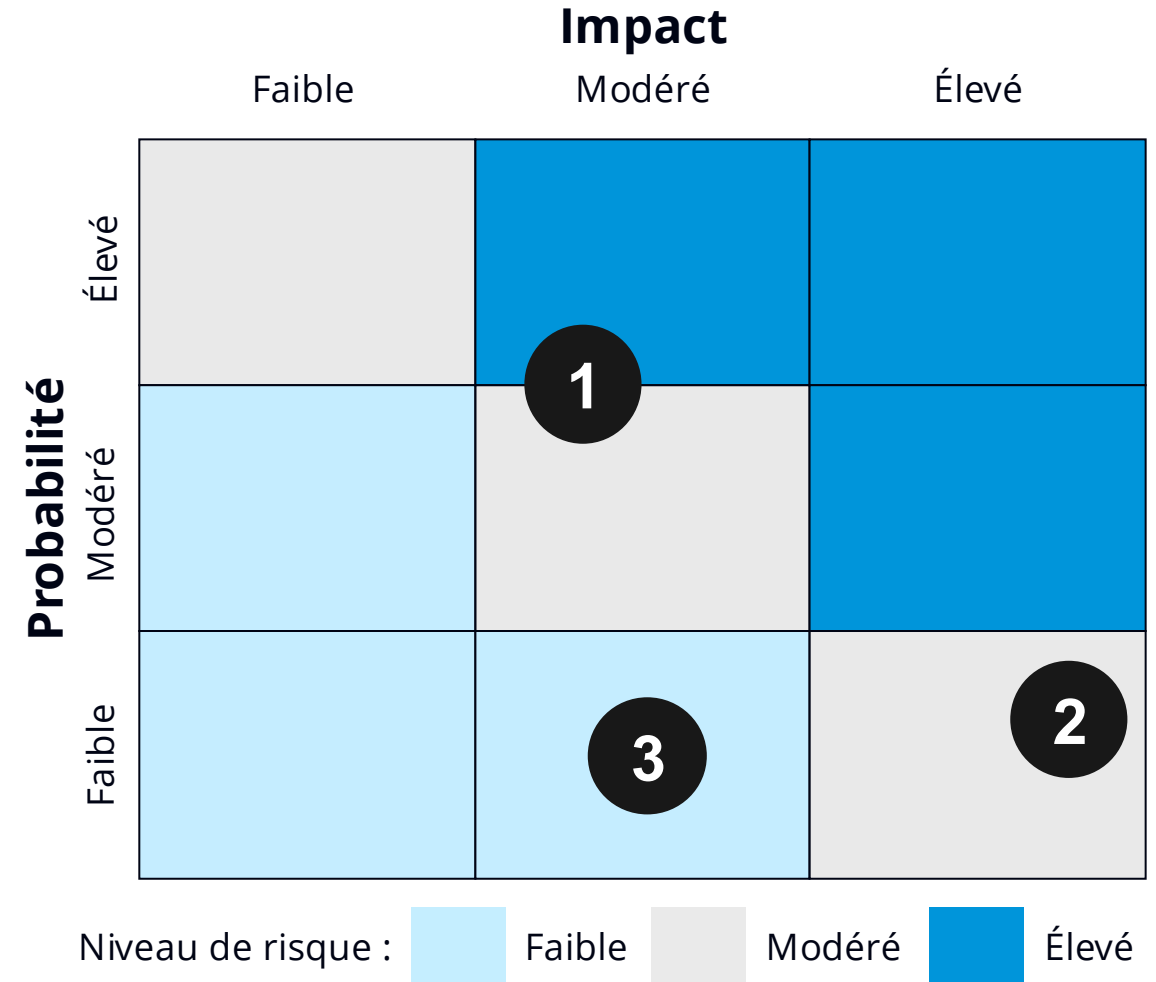
Vente après 10 ans



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	Perte de Maxi comme locataire	Négociation du loyer Brut	Perte de la source principale de financement
3	Technique	Contraintes structurelles imprévues	Inspections techniques préventives	Travaux additionnels, complexité accrue



Sommaire exécutif

MANDAT	ÉLÉMENTS CLÉS	RECOMMANDATION	IMPACTS
Évaluer le potentiel de revalorisation du 130 rue Racette en explorant les stratégies d'optimisation les plus adaptées au marché afin de maximiser la valeur ainsi que minimiser le risque de l'actif.	Quelles tendances du marché justifient une stratégie de repositionnement? Comment les actifs régionaux s'adaptent aux tendances actuelles? Quelles améliorations permettent d'accroître la valeur de l'actif à long-terme? L'option de reconversion est-elle viable et rentable financièrement?	Optimisation grâce à un rafraîchissement de l'extérieur, une configuration énergétique importante et une amélioration des dépenses opérationnelles	Valeur actualisée: 11 230 877\$ Valeur ajoutée: 913 088\$ Attraction de locataires plus solides Compétitivité améliorée

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)

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**.

Hypothèses

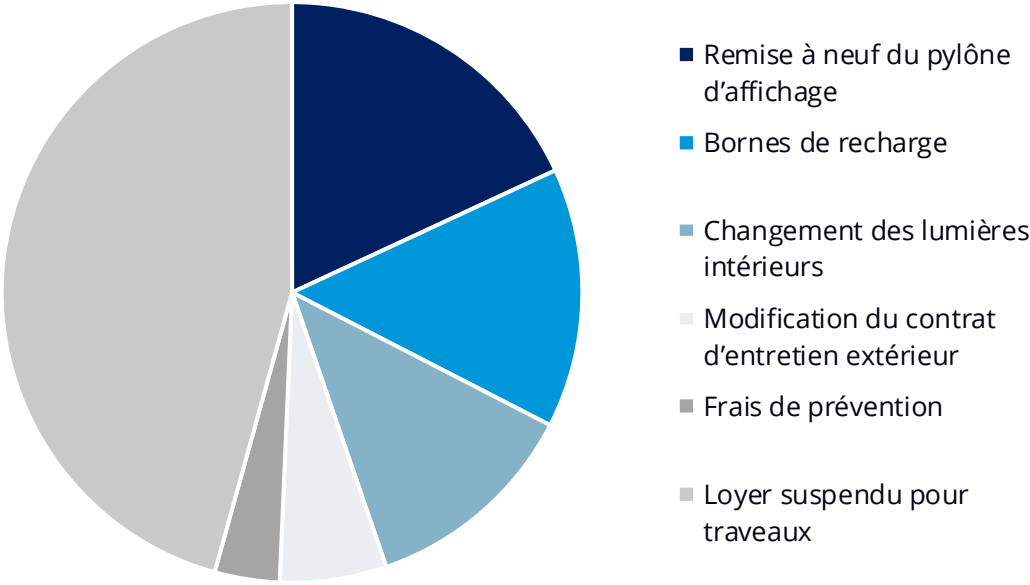
Variables et suppositions utilisées pour les calculs

130 Route Racette, Saint-Augustin-de-Desmaures, QC	
Année de construction	1970
Nombre de locataires	7
Superficie du terrain	199 113 pi²
Superficie locative Brute	52 164 pi²
Taux d'occupation	100,00%
Stationnement	215
Adresse municipale	130 Route Racette

Hypothese de revenus	
Frais de gestion	3%
Nombre de locataires	7
G_Revenues	2%
G_Couts	3%
Taux d'occupation	100%
Vacances Normalisé	20,00%
Vacances Normalisé Post Strat	10,00%

Hypothese post renovation	
G_Revenues	4%
G_Couts	2,50%
Nouveau loyer Anchor Tenants	15,50 \$
Nouveau loyer Anchor Mid size	18,50 \$
Nouveau loyer Anchor Small retail	19,00 \$
Exit Cap rate	7,00%
Discount rate	3,00%

Improvements	Cout annuel	Mois	Debut	Fin
Remise à neuf du pylône d'affichage	70 000,00 \$	Mois 2	Mois 1	Mois 2
Bornes de recharge	56 000,00 \$	Mois 2	Mois 1	Mois 2
Changement des lumières intérieurs	47 113,00 \$	Mois 3	Mois 3	Mois 5
Modification du contrat d'entretien extérieur	23 000,00 \$			
Frais de prévention	14 000,00 \$	Mois 1	Mois 1	Mois 1
Loyer suspendu pour travaux	176 846,28 \$			



DCF – Vente (sans rénovations)

Modèle financier

ImmoHEC
L'immobilier de demain



Date		2026-03-31	2027-03-31
Année		2026	2027
Revenus			
	Loyer de base	524 068,84 \$	526 928,67 \$
	Recouvrements Taxes	49 285,00 \$	49 285,00 \$
	Recouvrements frais d'exploitations	89 020,00 \$	89 020,00 \$
	Frais d'administration	11 281,00 \$	11 281,00 \$
Revenu brut effectif		673 654,84 \$	676 514,67 \$
Dépenses			
	Taxes foncières	79 298,37 \$	80 169,31 \$
	Assurances	14 159,10 \$	14 314,61 \$
	Entretien & réparations	16 628,36 \$	16 810,99 \$
	Électricité	4 704,64 \$	4 756,31 \$
	Déneigement, entretien & stationnement	92 094,35 \$	93 105,84 \$
	Enlèvement des ordures	21 014,80 \$	21 245,61 \$
	Ménage	11 121,71 \$	11 243,86 \$
	Sécurité	2 020,58 \$	2 042,77 \$
	Frais de gestion (3%)	20 209,65 \$	20 494,41 \$
Total dépenses d'opération		261 251,54 \$	264 183,72 \$
Revenu net d'exploitation (NOI)		412 403,30 \$	412 330,95 \$
CF t=0		412 403,30 \$	400 321,31 \$

MarketValue
7 845 061,44 \$

T = 1

T = 0

Par pi^2

TM
5 890 442,10 \$
5 718 875,83 \$
29,58 \$

DCF – Location (Avec rénovations)

Modèle financier



Date	2026-03-31	2027-03-31	2028-03-30	2029-03-30	2030-03-30	2031-03-30	2032-03-29	2033-03-29	2034-03-29	2035-03-29
Année	2026	2027	2028	2029	2030	2031	2032	2033	2034	2035
Revenus										
Loyer de base	312 575,81 \$	553 493,66 \$	606 024,86 \$	679 945,22 \$	769 443,51 \$	796 367,95 \$	862 196,21 \$	931 222,73 \$	963 815,52 \$	997 549,07 \$
Recouvrements Taxes	49 285,00 \$	49 285,00 \$	49 285,00 \$	49 285,00 \$	49 285,00 \$	49 285,00 \$	49 285,00 \$	49 285,00 \$	49 285,00 \$	49 285,00 \$
Recouvrements frais d'exploitations	89 020,00 \$	89 020,00 \$	89 020,00 \$	89 020,00 \$	89 020,00 \$	89 020,00 \$	89 020,00 \$	89 020,00 \$	89 020,00 \$	89 020,00 \$
Frais d'administration	11 281,00 \$	11 281,00 \$	11 281,00 \$	11 281,00 \$	11 281,00 \$	11 281,00 \$	11 281,00 \$	11 281,00 \$	11 281,00 \$	11 281,00 \$
Revenu brut effectif	462 161,81 \$	703 079,66 \$	755 610,86 \$	829 531,22 \$	919 029,51 \$	945 953,95 \$	1 011 782,21 \$	1 080 808,73 \$	1 113 401,52 \$	1 147 135,07 \$
Dépenses										
Taxes foncières	79 517,79 \$	82 617,12 \$	88 789,93 \$	97 476,13 \$	107 992,85 \$	111 156,67 \$	118 891,98 \$	127 003,11 \$	130 833,01 \$	134 796,96 \$
Assurances	14 198,28 \$	14 751,68 \$	15 853,86 \$	17 404,82 \$	19 282,63 \$	19 847,55 \$	21 228,72 \$	22 677,00 \$	23 360,85 \$	24 068,63 \$
Entretien & reparations	16 674,37 \$	17 324,28 \$	18 618,68 \$	20 440,11 \$	22 645,40 \$	23 308,84 \$	24 930,88 \$	26 631,73 \$	27 434,84 \$	28 266,05 \$
+ Modification du contrat d'entretien extérieur	23 037,58 \$	23 225,49 \$	23 225,49 \$	23 225,49 \$	23 225,49 \$	23 225,49 \$	23 225,49 \$	23 225,49 \$	23 225,49 \$	23 225,49 \$
+Frais de prévention	14 022,88 \$	14 137,25 \$	14 137,25 \$	14 137,25 \$	14 137,25 \$	14 137,25 \$	14 137,25 \$	14 137,25 \$	14 137,25 \$	14 137,25 \$
Électricité	4 717,66 \$	4 901,54 \$	5 267,76 \$	5 783,10 \$	6 407,04 \$	6 594,74 \$	7 053,67 \$	7 534,89 \$	7 762,11 \$	7 997,28 \$
Déneigement, entretien & stationnement	92 349,18 \$	95 948,64 \$	103 117,52 \$	113 205,37 \$	125 419,12 \$	129 093,47 \$	138 076,99 \$	147 496,98 \$	151 944,89 \$	156 548,47 \$
Enlèvement des ordures	21 072,95 \$	21 894,31 \$	23 530,16 \$	25 832,08 \$	28 619,11 \$	29 457,55 \$	31 507,48 \$	33 657,01 \$	34 671,97 \$	35 722,45 \$
Ménage	11 152,48 \$	11 587,17 \$	12 452,91 \$	13 671,16 \$	15 146,15 \$	15 589,88 \$	16 674,77 \$	17 812,36 \$	18 349,51 \$	18 905,46 \$
Sécurité	2 026,17 \$	2 105,14 \$	2 262,43 \$	2 483,76 \$	2 751,73 \$	2 832,35 \$	3 029,45 \$	3 236,13 \$	3 333,72 \$	3 434,72 \$
Frais de gestion (3%)	13 864,85 \$	21 299,18 \$	22 890,56 \$	25 129,92 \$	27 841,19 \$	28 656,84 \$	30 651,05 \$	32 742,15 \$	33 729,52 \$	34 751,44 \$
Total dépenses d'opération	292 634,19 \$	309 791,79 \$	330 146,56 \$	358 789,19 \$	393 467,95 \$	403 900,63 \$	429 407,74 \$	456 154,10 \$	468 783,15 \$	481 854,21 \$
Revenu net d'exploitation (NOI)	169 527,62 \$	393 287,87 \$	425 464,30 \$	470 742,03 \$	525 561,55 \$	542 053,33 \$	582 374,47 \$	624 654,62 \$	644 618,37 \$	665 280,86 \$
Renovations										
(173 113,00) \$	- \$	- \$	- \$	- \$	- \$	- \$	- \$	- \$	- \$	- \$
Remise à neuf du pylône d'affichage	(70 000,00) \$	- \$	- \$	- \$	- \$	- \$	- \$	- \$	- \$	- \$
Bornes de recharge	(56 000,00) \$	- \$	- \$	- \$	- \$	- \$	- \$	- \$	- \$	- \$
Changement des lumières intérieurs	(47 113,00) \$	- \$	- \$	- \$	- \$	- \$	- \$	- \$	- \$	- \$
Cash Flow Before Debt Service	(3 585,38) \$	393 287,87 \$	425 464,30 \$	470 742,03 \$	525 561,55 \$	542 053,33 \$	582 374,47 \$	624 654,62 \$	644 618,37 \$	665 280,86 \$
CF t=0	(3 585,38) \$	381 832,88 \$	401 040,91 \$	430 795,64 \$	466 954,63 \$	467 579,96 \$	487 729,45 \$	507 901,37 \$	508 867,70 \$	509 882,38 \$
MarketValue										T = 10
11 230 877,21 \$										T = 0
										Par pi^2
										Valeur marchande
										TM
										9 504 012,23 \$
										7 071 877,66 \$
										47,73 \$
										6 344 666,09 \$



Annual CF – ente (sans rénovations)

Modèle financier



Date		2026-03-31	2027-03-31	2028-03-30	2029-03-30	2030-03-30	2031-03-30	2032-03-29	2033-03-29	2034-03-29	2035-03-29
Année		2026	2027	2028	2029	2030	2031	2032	2033	2034	2035
Revenus											
	Loyer de base	524 068,84 \$	526 928,67 \$	532 610,83 \$	520 605,86 \$	499 638,99 \$	509 318,51 \$	501 031,23 \$	493 292,02 \$	503 157,86 \$	513 221,02 \$
	Maxi	249 308,27 \$	254 294,43 \$	259 380,32 \$	242 418,05 \$	215 887,43 \$	220 205,18 \$	224 609,28 \$	229 101,47 \$	233 683,50 \$	238 357,17 \$
	Hart	155 125,37 \$	158 227,87 \$	161 392,43 \$	164 620,28 \$	167 912,69 \$	171 270,94 \$	157 168,68 \$	142 552,23 \$	145 403,27 \$	148 311,34 \$
	Banque Nationale	45 798,15 \$	46 714,12 \$	47 648,40 \$	48 601,37 \$	49 573,39 \$	50 564,86 \$	51 576,16 \$	52 607,68 \$	53 659,84 \$	54 733,03 \$
	Poste Canada	45 511,20 \$	39 450,50 \$	37 879,88 \$	38 637,48 \$	39 410,23 \$	40 198,43 \$	41 002,40 \$	41 822,45 \$	42 658,90 \$	43 512,08 \$
	Educazoo	14 389,41 \$	14 677,19 \$	12 473,96 \$	12 216,12 \$	12 460,44 \$	12 709,65 \$	12 963,85 \$	13 223,12 \$	13 487,59 \$	13 757,34 \$
	Les Moustachus Salon de Toilettage	8 317,78 \$	7 833,51 \$	7 990,18 \$	8 149,99 \$	8 312,99 \$	8 479,25 \$	8 648,83 \$	8 821,81 \$	8 998,24 \$	9 178,21 \$
	L'Atelier Barbier	5 618,67 \$	5 731,04 \$	5 845,66 \$	5 962,57 \$	6 081,83 \$	5 890,20 \$	5 062,02 \$	5 163,27 \$	5 266,53 \$	5 371,86 \$
	Recouvrements Taxes	49 285,00 \$	49 285,00 \$	49 285,00 \$	49 285,00 \$	49 285,00 \$	49 285,00 \$	49 285,00 \$	49 285,00 \$	49 285,00 \$	49 285,00 \$
	Recouvrements frais d'exploitations	89 020,00 \$	89 020,00 \$	89 020,00 \$	89 020,00 \$	89 020,00 \$	89 020,00 \$	89 020,00 \$	89 020,00 \$	89 020,00 \$	89 020,00 \$
	Frais d'administration	11 281,00 \$	11 281,00 \$	11 281,00 \$	11 281,00 \$	11 281,00 \$	11 281,00 \$	11 281,00 \$	11 281,00 \$	11 281,00 \$	11 281,00 \$
Revenu brut effectif		673 654,84 \$	676 514,67 \$	682 196,83 \$	670 191,86 \$	649 224,99 \$	658 904,51 \$	650 617,23 \$	642 878,02 \$	652 743,86 \$	662 807,02 \$
Dépenses											
	Taxes foncières	79 298,37 \$	80 169,31 \$	80 842,67 \$	79 420,04 \$	76 935,39 \$	78 082,45 \$	77 100,38 \$	76 183,26 \$	77 352,39 \$	78 544,91 \$
	Assurances	14 159,10 \$	14 314,61 \$	14 434,84 \$	14 180,82 \$	13 737,18 \$	13 941,99 \$	13 766,64 \$	13 602,88 \$	13 811,63 \$	14 024,56 \$
	Entretien & réparations	16 628,36 \$	16 810,99 \$	16 952,19 \$	16 653,87 \$	16 132,86 \$	16 373,39 \$	16 167,45 \$	15 975,14 \$	16 220,30 \$	16 470,36 \$
	Électricité	4 704,64 \$	4 756,31 \$	4 796,26 \$	4 711,86 \$	4 564,45 \$	4 632,50 \$	4 574,24 \$	4 519,83 \$	4 589,19 \$	4 659,94 \$
	Déneigement, entretien & stationnement	92 094,35 \$	93 105,84 \$	93 887,85 \$	92 235,66 \$	89 350,08 \$	90 682,23 \$	89 541,69 \$	88 476,57 \$	89 834,36 \$	91 219,31 \$
	Enlèvement des ordures	21 014,80 \$	21 245,61 \$	21 424,06 \$	21 047,05 \$	20 388,60 \$	20 692,58 \$	20 432,32 \$	20 189,27 \$	20 499,10 \$	20 815,13 \$
	Ménage	11 121,71 \$	11 243,86 \$	11 338,30 \$	11 138,77 \$	10 790,30 \$	10 951,17 \$	10 813,44 \$	10 684,81 \$	10 848,78 \$	11 016,03 \$
	Sécurité	2 020,58 \$	2 042,77 \$	2 059,93 \$	2 023,68 \$	1 960,37 \$	1 989,59 \$	1 964,57 \$	1 941,20 \$	1 970,99 \$	2 001,38 \$
	Frais de gestion (3%)	20 209,65 \$	20 494,41 \$	20 666,55 \$	20 302,87 \$	19 667,70 \$	19 960,93 \$	19 709,87 \$	19 475,42 \$	19 774,30 \$	20 079,15 \$
Total dépenses d'opération		261 251,54 \$	264 183,72 \$	266 402,65 \$	261 714,62 \$	253 526,91 \$	257 306,83 \$	254 070,59 \$	251 048,38 \$	254 901,06 \$	258 830,79 \$
Revenu net d'exploitation (NOI)		412 403,30 \$	412 330,95 \$	415 794,19 \$	408 477,24 \$	395 698,08 \$	401 597,68 \$	396 546,64 \$	391 829,65 \$	397 842,81 \$	403 976,23 \$



Annual CF – Vente & Location (Avec rénovations)

Modèle financier



Date		2026-03-31	2027-03-31	2028-03-30	2029-03-30	2030-03-30	2031-03-30	2032-03-29	2033-03-29	2034-03-29	2035-03-29
Année		2026	2027	2028	2029	2030	2031	2032	2033	2034	2035
Revenus											
	Loyer de base	312 575,81 \$	553 493,66 \$	606 024,86 \$	679 945,22 \$	769 443,51 \$	796 367,95 \$	862 196,21 \$	931 222,73 \$	963 815,52 \$	997 549,07 \$
	Maxi	146 396,13 \$	258 677,00 \$	267 730,69 \$	323 077,81 \$	400 085,74 \$	414 088,74 \$	428 581,84 \$	443 582,21 \$	459 107,59 \$	475 176,35 \$
	Hart	91 091,06 \$	160 954,81 \$	166 588,23 \$	172 418,81 \$	178 453,47 \$	184 699,34 \$	229 137,64 \$	276 007,10 \$	285 667,35 \$	295 665,71 \$
	Banque Nationale	32 341,27 \$	57 145,93 \$	59 146,04 \$	61 216,15 \$	63 358,72 \$	65 576,27 \$	67 871,44 \$	70 246,94 \$	72 705,58 \$	75 250,28 \$
	Poste Canada	26 724,60 \$	48 404,28 \$	50 503,35 \$	52 270,97 \$	54 100,45 \$	55 993,97 \$	57 953,76 \$	59 982,14 \$	62 081,52 \$	64 254,37 \$
	Educazoo	8 449,59 \$	14 930,14 \$	48 206,70 \$	56 626,88 \$	58 608,82 \$	60 660,13 \$	62 783,24 \$	64 980,65 \$	67 254,97 \$	69 608,90 \$
	Les Moustachus Salon de Toilettage	4 273,82 \$	7 551,69 \$	7 816,00 \$	8 089,55 \$	8 372,69 \$	8 665,73 \$	8 969,03 \$	9 282,95 \$	9 607,85 \$	9 944,13 \$
	L'Atelier Barbier	3 299,33 \$	5 829,81 \$	6 033,85 \$	6 245,04 \$	6 463,61 \$	6 683,76 \$	6 899,26 \$	7 140,73 \$	7 390,66 \$	7 649,33 \$
	Recouvrements Taxes	49 285,00 \$	49 285,00 \$	49 285,00 \$	49 285,00 \$	49 285,00 \$	49 285,00 \$	49 285,00 \$	49 285,00 \$	49 285,00 \$	49 285,00 \$
	Recouvrements frais d'exploitations	89 020,00 \$	89 020,00 \$	89 020,00 \$	89 020,00 \$	89 020,00 \$	89 020,00 \$	89 020,00 \$	89 020,00 \$	89 020,00 \$	89 020,00 \$
	Frais d'administration	11 281,00 \$	11 281,00 \$	11 281,00 \$	11 281,00 \$	11 281,00 \$	11 281,00 \$	11 281,00 \$	11 281,00 \$	11 281,00 \$	11 281,00 \$
Revenu brut effectif		462 161,81 \$	703 079,66 \$	755 610,86 \$	829 531,22 \$	919 029,51 \$	945 953,95 \$	1 011 782,21 \$	1 080 808,73 \$	1 113 401,52 \$	1 147 135,07 \$
Dépenses											
	Taxes foncières	79 517,79 \$	82 617,12 \$	88 789,93 \$	97 476,13 \$	107 992,85 \$	111 156,67 \$	118 891,98 \$	127 003,11 \$	130 833,01 \$	134 796,96 \$
	Assurances	14 198,28 \$	14 751,68 \$	15 853,86 \$	17 404,82 \$	19 282,63 \$	19 847,55 \$	21 228,72 \$	22 677,00 \$	23 360,85 \$	24 068,63 \$
	Entretien & réparations	16 674,37 \$	17 324,28 \$	18 618,68 \$	20 440,11 \$	22 645,40 \$	23 308,84 \$	24 930,88 \$	26 631,73 \$	27 434,84 \$	28 266,05 \$
	+ Modification du contrat d'entretien extérieur	23 037,58 \$	23 225,49 \$	23 225,49 \$	23 225,49 \$	23 225,49 \$	23 225,49 \$	23 225,49 \$	23 225,49 \$	23 225,49 \$	23 225,49 \$
	+Frais de prévention	14 022,88 \$	14 137,25 \$	14 137,25 \$	14 137,25 \$	14 137,25 \$	14 137,25 \$	14 137,25 \$	14 137,25 \$	14 137,25 \$	14 137,25 \$
	Électricité	4 717,66 \$	4 901,54 \$	5 267,76 \$	5 783,10 \$	6 407,04 \$	6 594,74 \$	7 053,67 \$	7 534,89 \$	7 762,11 \$	7 997,28 \$
	Déneigement, entretien & stationnement	92 349,18 \$	95 948,64 \$	103 117,52 \$	113 205,37 \$	125 419,12 \$	129 093,47 \$	138 076,99 \$	147 496,98 \$	151 944,89 \$	156 548,47 \$
	Enlèvement des ordures	21 072,95 \$	21 894,31 \$	23 530,16 \$	25 832,08 \$	28 619,11 \$	29 457,55 \$	31 507,48 \$	33 657,01 \$	34 671,97 \$	35 722,45 \$
	Ménage	11 152,48 \$	11 587,17 \$	12 452,91 \$	13 671,16 \$	15 146,15 \$	15 589,88 \$	16 674,77 \$	17 812,36 \$	18 349,51 \$	18 905,46 \$
	Sécurité	2 026,17 \$	2 105,14 \$	2 262,43 \$	2 483,76 \$	2 751,73 \$	2 832,35 \$	3 029,45 \$	3 236,13 \$	3 333,72 \$	3 434,72 \$
	Frais de gestion (3%)	13 864,85 \$	21 299,18 \$	22 890,56 \$	25 129,92 \$	27 841,19 \$	28 656,84 \$	30 651,05 \$	32 742,15 \$	33 729,52 \$	34 751,44 \$
Total dépenses d'opération		292 634,19 \$	309 791,79 \$	330 146,56 \$	358 789,19 \$	393 467,95 \$	403 900,63 \$	429 407,74 \$	456 154,10 \$	468 783,15 \$	481 854,21 \$
Revenu net d'exploitation (NOI)		169 527,62 \$	393 287,87 \$	425 464,30 \$	470 742,03 \$	525 561,55 \$	542 053,33 \$	582 374,47 \$	624 654,62 \$	644 618,37 \$	665 280,86 \$
Renovations											
		(173 113,00) \$	- \$	- \$	- \$	- \$	- \$	- \$	- \$	- \$	- \$
	Remise à neuf du pylône d'affichage	(70 000,00) \$	- \$	- \$	- \$	- \$	- \$	- \$	- \$	- \$	- \$
	Bornes de recharge	(56 000,00) \$	- \$	- \$	- \$	- \$	- \$	- \$	- \$	- \$	- \$
	Changement des lumières intérieurs	(47 113,00) \$	- \$	- \$	- \$	- \$	- \$	- \$	- \$	- \$	- \$
Cash Flow Before Debt Service		(3 585,38) \$	393 287,87 \$	425 464,30 \$	470 742,03 \$	525 561,55 \$	542 053,33 \$	582 374,47 \$	624 654,62 \$	644 618,37 \$	665 280,86 \$



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 public. 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.