

JADCO 

# Harmoniser luxe et abordabilité

## Mandat Secteur Investissement A2024

---

***William Blanchet-Martineau*** | Chef de secteur

***Gabriel Felenc*** | Associé

***Noé Libert*** | Analyste

***Yassine Essabiri*** | Analyste

***ImmoHEC***  
L'immobilier de demain

# Secteur Investissement

---



William  
Blanchet-M.  
**Chef de secteur**



Gabriel Felenc  
**Associé**



Noé Libert  
**Analyste**



Yassine Essabiri  
**Analyste**

*ImmoHEC: L'immobilier de demain*

# Sommaire exécutif

| MANDAT                                                                                                                                                       | ÉLÉMENTS CLÉS                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      | RECOMMANDATION                                                                                                                                                                                                                                                                      | IMPACTS                                                                                                                                                                                                                                                                        |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Proposer un plan de <b>développement</b> et <b>investissement</b> pour <b>JADCO</b> mettant l'emphase sur l'utilisation de leur <b>équité</b> dans le projet | <div>Analyse de l'environnement <b>externe</b></div> <div>Faire un choix entre <b>appartements</b> ou <b>condos</b></div> <div>Étude de <b>marché</b> sur les <b>clientèles cibles</b></div> <div>Proposer une <b>structure</b> de <b>financement</b> optimale</div> <div>Évaluer l'<b>utilisation</b> de l'<b>équité</b> initiale du projet</div> | <div><br/>Par JADCO Corporation Immobilière</div> <div>Un projet <b>multi-résidentiel</b> locatif de luxe situé à <b>Saint-Laurent</b> de <b>825</b> unités réparties sur <b>10 étages</b></div> | <div>Taux de rendement interne : <b>19,3%</b></div> <div>Flux monétaires totaux du projet : <b>62,7M\$</b></div> <div>Réponse aux <b>besoins immobiliers</b> des <b>clientèles cibles</b></div> <div>Impact <b>favorable</b> sur la crise de <b>logements abordables</b></div> |

01

**Analyse**

02

**Présentation du projet**

03

**Phase 1**

04

**Phase 2**

05

**Phase 3**

06

**Autres recommandations**

# Corporation Immobilière Jadco

Un chef de file de l'industrie depuis 1987

ImmoHEC  
L'immobilier de demain



**Basé**  
principalement à  
**Laval**

**35 ans**  
d'expérience

**150**  
professionnels de  
l'industrie

**Un fond immobilier en pleine expansion**

**1987**

Edmond Doudak  
lance JADCO au  
Canada

**1998**

Début du  
développement de  
maisons de luxe

**2009 – 2024**

Développement de  
plusieurs immeubles  
de grande hauteur

**2024**

Source: Site web de JADCO



**Basé**  
principalement à  
**Laval**

**35 ans**  
d'expérience

**150**  
professionnels de  
l'industrie

**Un fond immobilier en pleine expansion**



Portfeuille Jadco **2024** en **3 statistiques clés**

**2,6G\$**

*En actifs résidentiels sous gestion*

**7M**

*De m2 répartis sur un large éventail d'actifs*

**60G\$**

*Activités de développement et d'acquisition*

Source: Site web de JADCO

# Ce qui les distingue des autres fonds

Des ambitions qui vont au-delà du profit

ImmoHEC  
L'immobilier de demain



## Missions



Répondre aux **besoins** des collectivités pour maximiser leur **bien-être**



Construire des villes plus **inclusives**



Aménager des **sites emblématiques** qui apportent de la valeur **durable**



## Vision

Être le **premier** propriétaire, promoteur et gestionnaire **d'actifs immobiliers** au **Canada**

## Avantage concurrentiel

**Intégration verticale**

**Stratégie Build-to-Core**

**Connaissances et techniques** de pointe

JADCO est en mesure de **développer** et **gérer** des immeubles de **qualité** avec la plus grande **efficacité** et ce, en maximisant son **impact positif durable** sur l'intégralité des **parties prenantes**

Source: Site web de JADCO

# Ce qui les distingue des autres fonds

Des ambitions qui vont au-delà du profit

## Missions



Protéger le **bien-être** des collectivités

## Vision



Il sera primordial de **s'aligner** avec les **missions et vision** de JADCO et de **capitaliser** sur leur **avantage concurrentiel** lors du développement de **projets futurs**

JADCO est en mesure de **développer** et **gérer** des immeubles de **qualité** avec la plus grande **efficacité** et ce, en maximisant son **impact positif durable** sur l'intégralité des **parties prenantes**

Source: Site web de JADCO

# Aperçu du portefeuille résidentiel de JADCO

Des développements immobiliers luxueux et durables



**Le Carlyle**  
*Mont-Royal*

**The MET**  
*Ottawa*



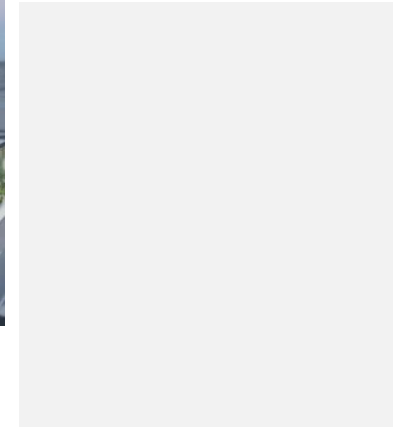
**Équinox**  
*Laval et Côte Saint-Luc*

**Monarc**  
*Ville Saint-Laurent*



**Westpark**  
*Pointe-Claire*

**Prochain projet...**  
*Ville Saint-Laurent*



Source: Site web de JADCO

# Notre mandat : Projet Place-Vertu

Une acquisition à fort potentiel

ImmoHEC  
L'immobilier de demain



## Acquisition de la Place-Vertu

3131 boulevard de la Côte-vertu, Saint-Laurent, Montréal



- **130** magasins
- **11,5M** de visiteurs annuels
- Plusieurs **stationnements extérieurs**

## Opportunité de transformation

**Mandat** : Transformer les **parkings extérieurs** en complexe **multi-résidentiel**



Source: Bonjour Québec

# Notre mandat : Projet Place-Vertu

Une acquisition à fort potentiel

## Vision de JADCO pour le projet



Créer un **projet** donnant l'impression d'habiter un **mini quartier résidentiel** à proximité de la Place-Vertu



Avoir un impact **durable** sur la **communauté** de Saint-Laurent aligné avec la **mission** de JADCO



Conserver la **propriété des immeubles** et s'occuper de leur **gestion** à long terme

# Notre mandat : Projet Place-Vertu

Une acquisition à fort potentiel

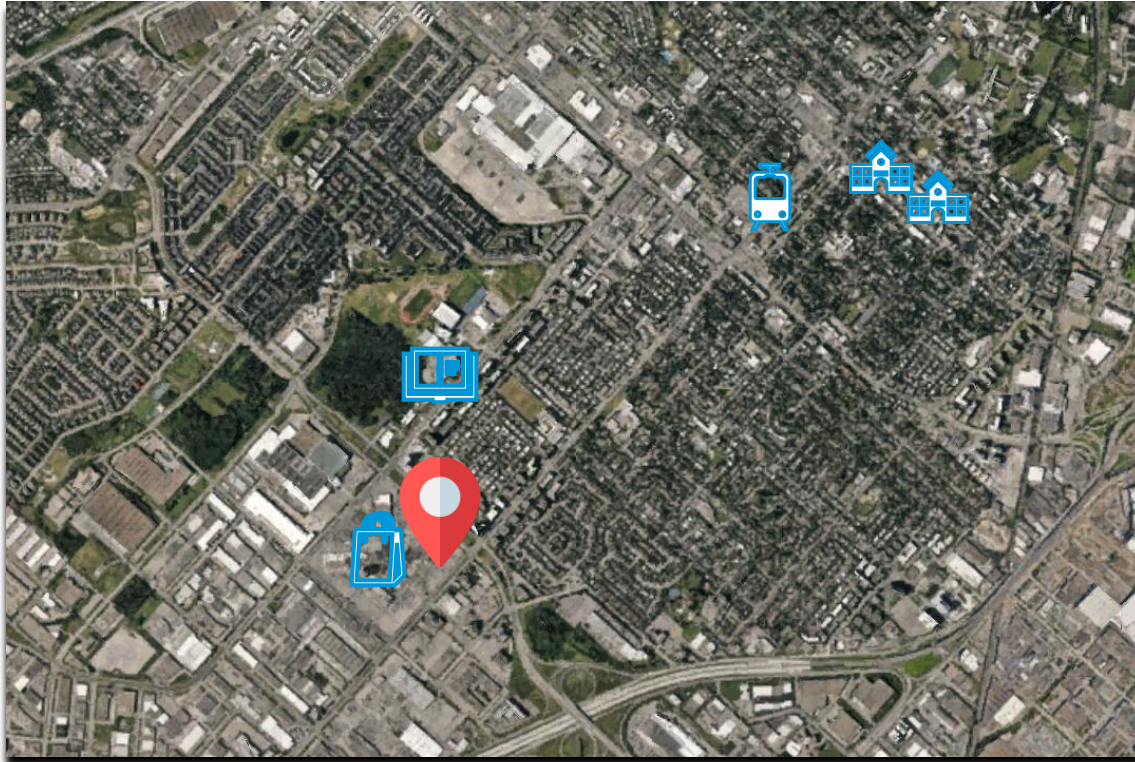
## Vision de JADCO pour le projet

Considérant la **complexité** et la **taille** de ce projet, il est primordial d'**analyser** plus en détail les **facteurs** qui joueront un rôle clé dans sa **réalisation**

# Analyse de l'environnement

Commodités utiles à proximité du projet

ImmoHEC  
L'immobilier de demain



## Mobilités et services

- |                                                                                                  |                                                                                                       |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  Métro        |  Centre commercial |
|  Aéroport     |  Épicerie          |
|  Bus          |  Pharmacie         |
|  École        |                                                                                                       |
|  Bibliothèque |                                                                                                       |

## Score de mobilité

Walk Score  
**91**

## Axes routiers

- |                |                         |
|----------------|-------------------------|
| • Autoroute 40 | • Boul Cote Vertu Ouest |
| • Autoroute 13 | • Boul Thimens          |
| • Route 117    |                         |

Le projet **avantagera** d'une proximité à une multitude de **mobilités et services**, ainsi qu'à plusieurs **axe routiers majeurs**

# Analyse du lot

Emplacement stratégique au sein de l'arrondissement de Saint-Laurent

ImmoHEC  
L'immobilier de demain



## Caractéristiques

Terrain situé dans le **quartier Saint-Laurent, Montréal**

À quelques pas du **centre commercial Place Vertu**

Surface du terrain de **177 000 pi<sup>2</sup>**  
Superficie construisible de **780 000 pi<sup>2</sup>**

## Modalités d'acquisition

Terrain acquis par le passé en **espèces**

La **proximité** d'un **centre commercial** et le fait d'avoir déjà acquis le terrain offre un **avantage concurrentiel** pour Jadco

# Analyse des comparables

Pour analyser le bénéfice d'avoir un projet résidentiel à proximité d'un centre d'achats

ImmoHEC  
L'immobilier de demain



|                 | Serenity Towers                          | Les Tours Saint-Martin                     |
|-----------------|------------------------------------------|--------------------------------------------|
| Emplacement     | 1700 Boul Angrignon (complexe angrignon) | 2980 Boul Saint-Martin O (carrefour laval) |
| Loyer moyen     | 2,148\$                                  | 1,970 \$                                   |
| Taux de vacance | 0%                                       | 2%                                         |
| Nombre d'unités | 150                                      | 287                                        |



# Analyse des comparables

Pour analyser le bénéfice d'avoir un projet résidentiel à proximité d'un centre d'achats

ImmoHEC  
L'immobilier de demain



|                 | Serenity Towers                          | Les Tours Saint-Martin                     |
|-----------------|------------------------------------------|--------------------------------------------|
| Emplacement     | 1700 Boul Angrignon (complexe angrignon) | 2980 Boul Saint-Martin O (carrefour laval) |
| Loyer moyen     | 2,148\$                                  | 1,970 \$                                   |
| Taux de vacance | 0%                                       | 2%                                         |
| Nombre d'unités | 150                                      | 287                                        |

## Marché

Loyer moyen:  
1,235 \$

Taux de vacance  
moyen: 2,7%



# Analyse des comparables

Pour analyser le bénéfice d'avoir un projet résidentiel à proximité d'un centre d'achats

ImmoHEC  
L'immobilier de demain



|                 | Serenity Towers                          | Les Tours Saint-Martin                     |
|-----------------|------------------------------------------|--------------------------------------------|
| Emplacement     | 1700 Boul Angrignon (complexe angrignon) | 2980 Boul Saint-Martin O (carrefour laval) |
| Loyer moyen     | 2,148\$                                  | 1,970 \$                                   |
| Taux de vacance | 0%                                       | 2%                                         |
| Nombre d'unités | 150                                      | 287                                        |

## Marché

Loyer moyen:  
1,235 \$

Taux de vacance  
moyen: 2,7%



La **proximité** d'un **centre commercial** apporte un **premium de loyer** et un **taux de vacance** plus faible

# Analyse du zonage

Plan de la zone et des règles de zonage pour le projet

## 20-Grandes affectations

- Dominante résidentielle
- Centre-ville d'agglomération
- Activités diversifiées
- Industrie
- Agricole
- Conservation
- Grand espace vert ou récréation
- Grande emprise ou grande infrastructure publique



| Grille de zonage        |                    |
|-------------------------|--------------------|
| Affectation             | Multifonctionnelle |
| Coeff. d'occupation     | 3.0 (max)          |
| Nombre d'étages         | 10                 |
| Ratio de stationnements | 1.5 (min)          |

Localisation proche d'une **zone industrielle** ainsi qu'une **zone d'habitation** permettra aux potentiels locataires d'être à **proximité de leur travail** tout en ayant un **voisinage tranquille et serein**

# Prenons un pas de recul

Pour prendre une décision plus éclairée

ImmoHEC  
L'immobilier de demain



**Environnement et  
emplacement stratégique**

**Lot propice à la construction  
d'un projet résidentiel**

**Zonage favorable**

**Environnement externe favorable au succès du projet Place-vertu**

**Marché locatif ou marché des condos : lequel devrions-nous choisir?**

# Faire un choix d'offre stratégique

Adapté aux tendances du marché

**Marché locatif ou marché des condos : lequel devrions-nous choisir?**

# Faire un choix d'offre stratégique

Adapté aux tendances du marché

Marché locatif ou marché des condos : lequel devrions-nous choisir?



**JADCO** a déjà développé des **condos** à **Saint-Laurent**  
(**Monarc Condominiums**)



**Alignement** avec la **vision à long terme** du **projet** de  
JADCO

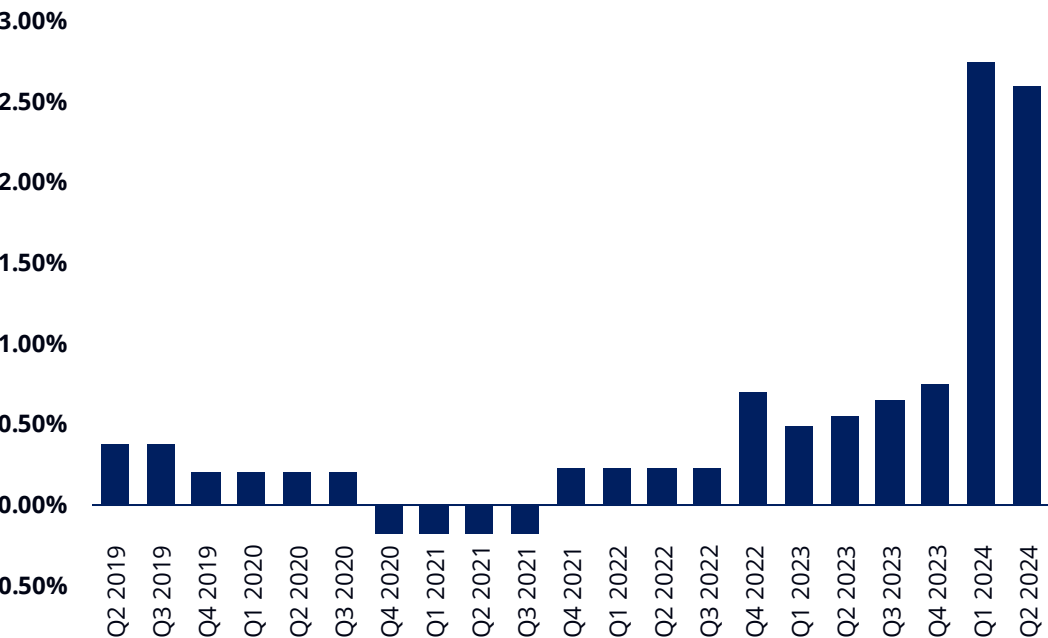
# Une demande soutenue pour du logement

Tendance haussière importante depuis les dernières années



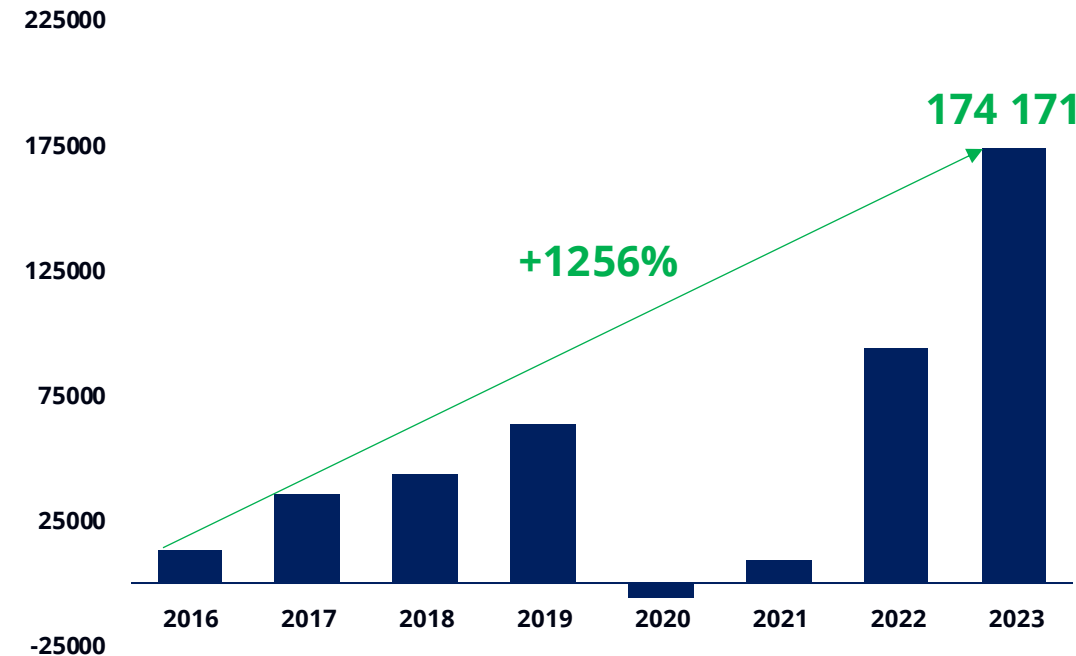
## Croissance de la population

% d'augmentation trimestriel, Montréal



## Évolution de l'immigration temporaire

Immigration annuelle



La **demande** de logements reste **élevée** en raison de la **croissance démographique rapide**, soutenue par l'**immigration continue**, qui amplifie les besoins en nouvelles habitations.

Source: Avison Young, Institut de la statistique du Québec

# Une offre restreinte

Des conditions défavorables à la construction de nouveaux logements



## Règlementations municipales



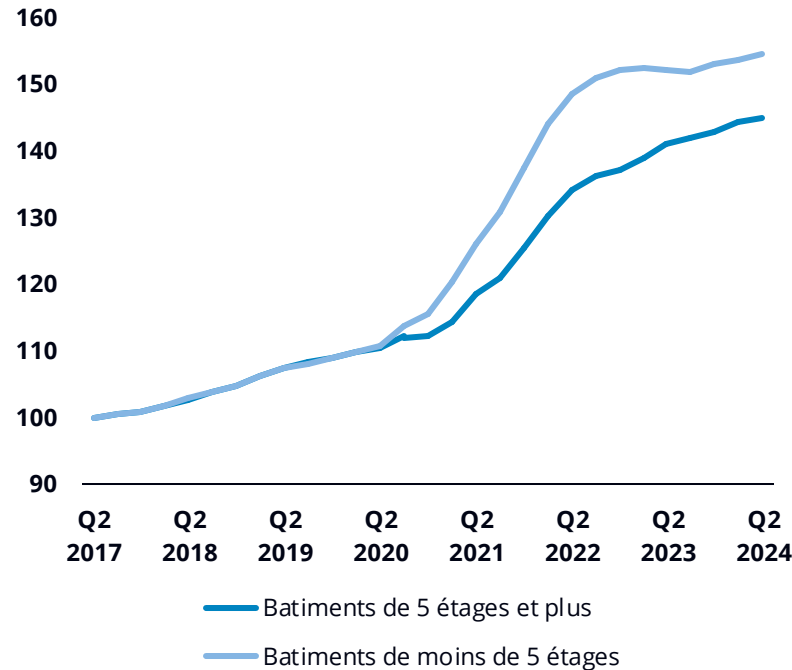
Délais pour  
l'obtention de  
**permis** de  
construction



Règlement du  
**20-20-20**  
complicque la  
**rentabilité**

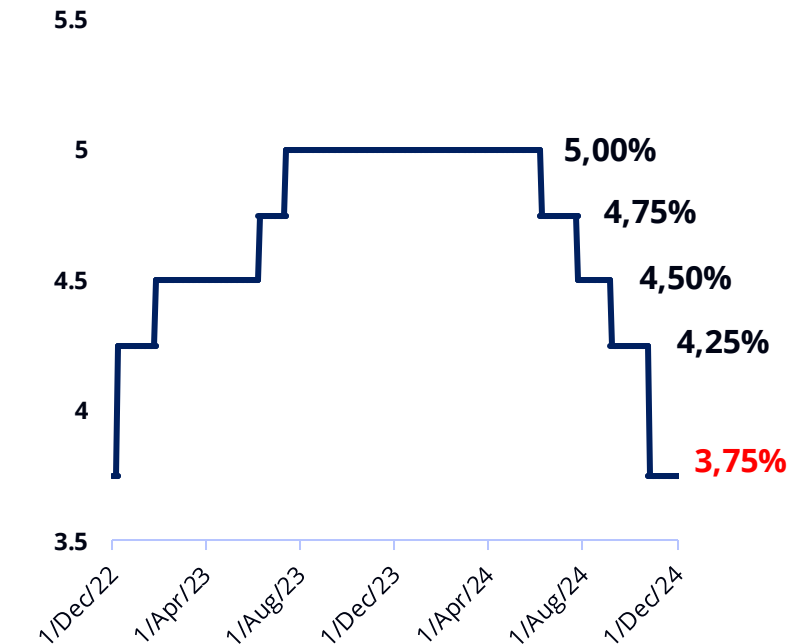
## Tendance de coûts de construction

% d'augmentation trimestriel, Montréal



## Évolution du taux directeur

%, Canada



La combinaison des **règlementations**, des **coûts** de construction **croissants** et du **coût de financement** qui reste élevé complique la réalisation de nouveaux projets résidentiels, **ralentissant** ainsi la réponse aux **besoins croissants** en logements.

Source: SCHL, Banque du Canada

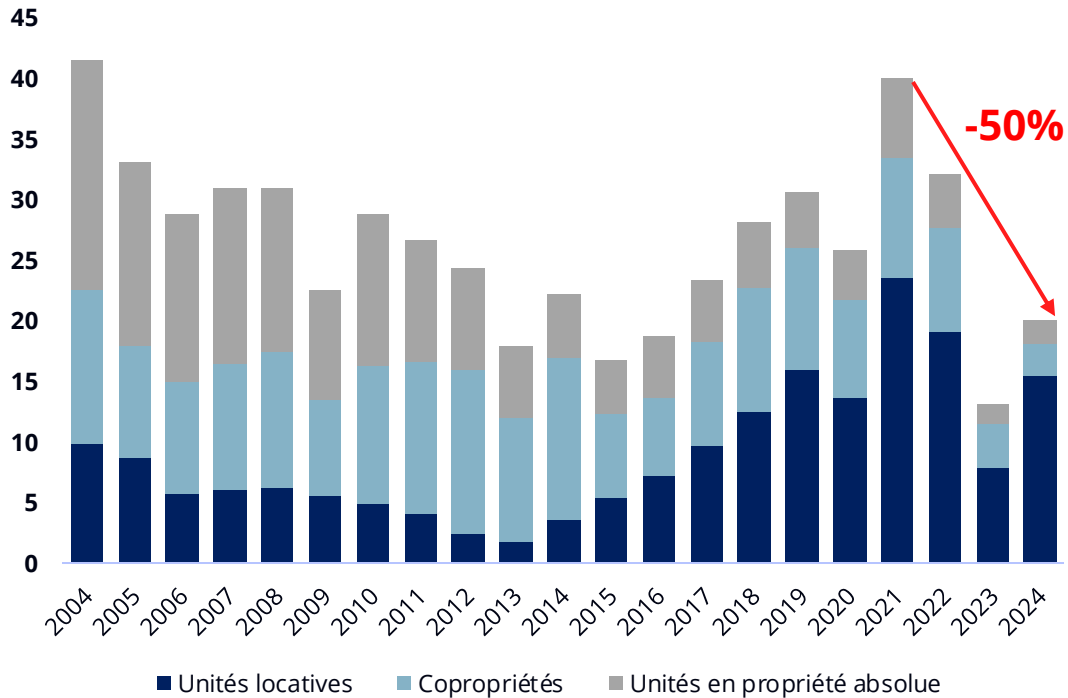
# Un besoin criant en construction

Une reprise timide face à une demande grandissante



## Évolution des mises en chantier

En unités par 10 000 habitants, Montréal



**-50%**

**Décroissance des mises en chantier**  
depuis 2021

Source: SCHL

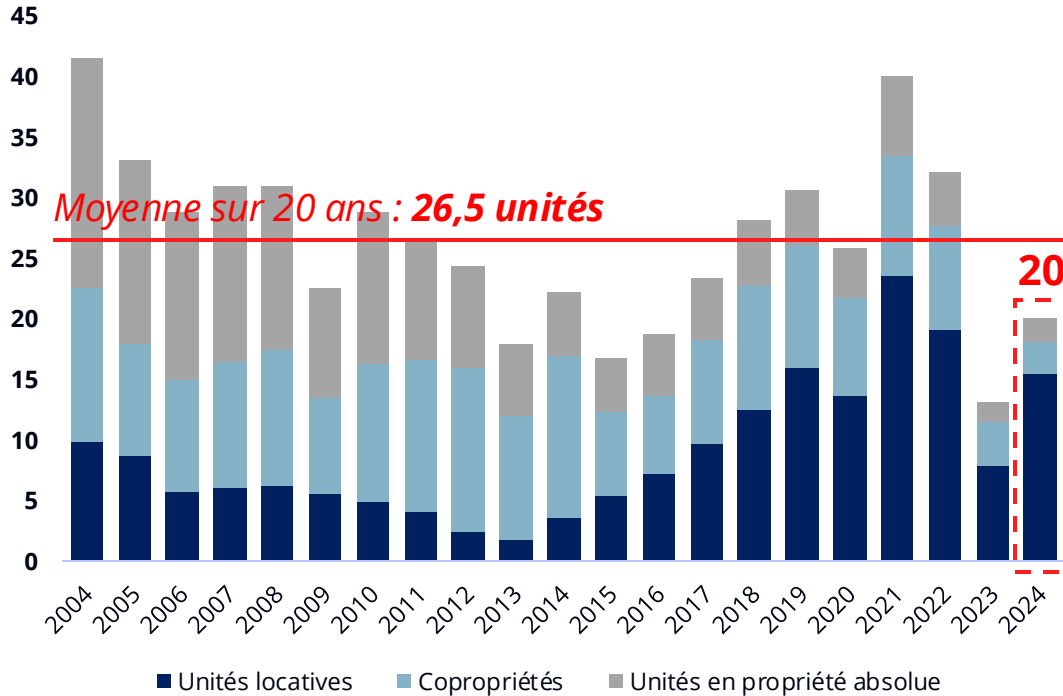
# Un besoin criant en construction

Une reprise timide face à une demande grandissante



## Évolution des mises en chantier

En unités par 10 000 habitants, Montréal



**-50%**

**Décroissance** des mises en chantier  
depuis 2021

**20**

Mises en chantier par **10 000 habitants**  
(en deçà de la moyenne sur 20 ans)

Source: SCHL

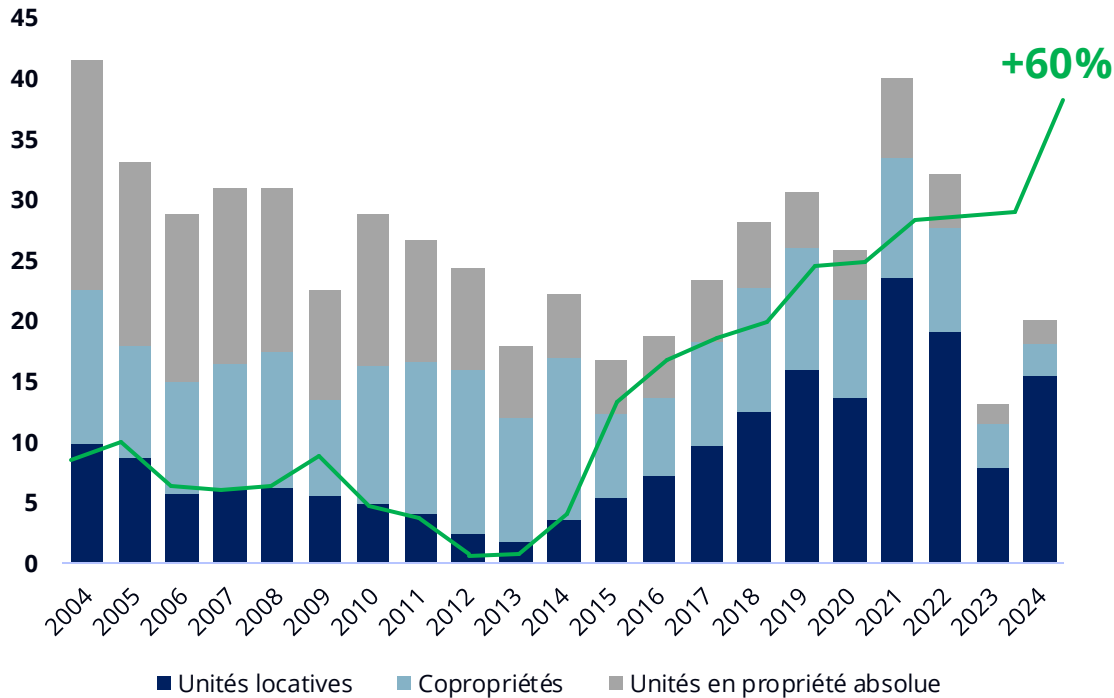
# Un besoin criant en construction

Une reprise timide face à une demande grandissante



## Évolution des mises en chantier

En unités par 10 000 habitants, Montréal



**-50%**

**Décroissance** des mises en chantier  
depuis 2021

**20**

Mises en chantier par **10 000 habitants**  
(en deçà de la moyenne sur 20 ans)

**60%**

Des **mises en chantier** sont des **unités locatives**

Source: SCHL

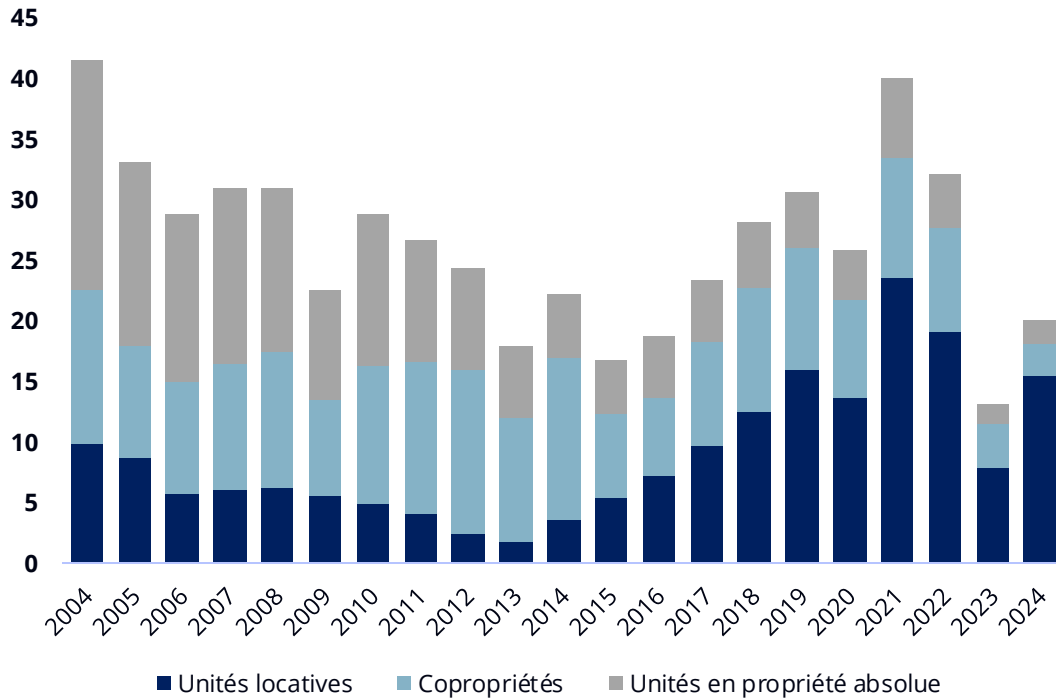
# Un besoin criant en construction

Une reprise timide face à une demande grandissante



## Évolution des mises en chantier

En unités par 10 000 habitants, Montréal



Le **marché locatif** n'a jamais été aussi **dominant** depuis les  
**20**  
dernières années

Source: SCHL

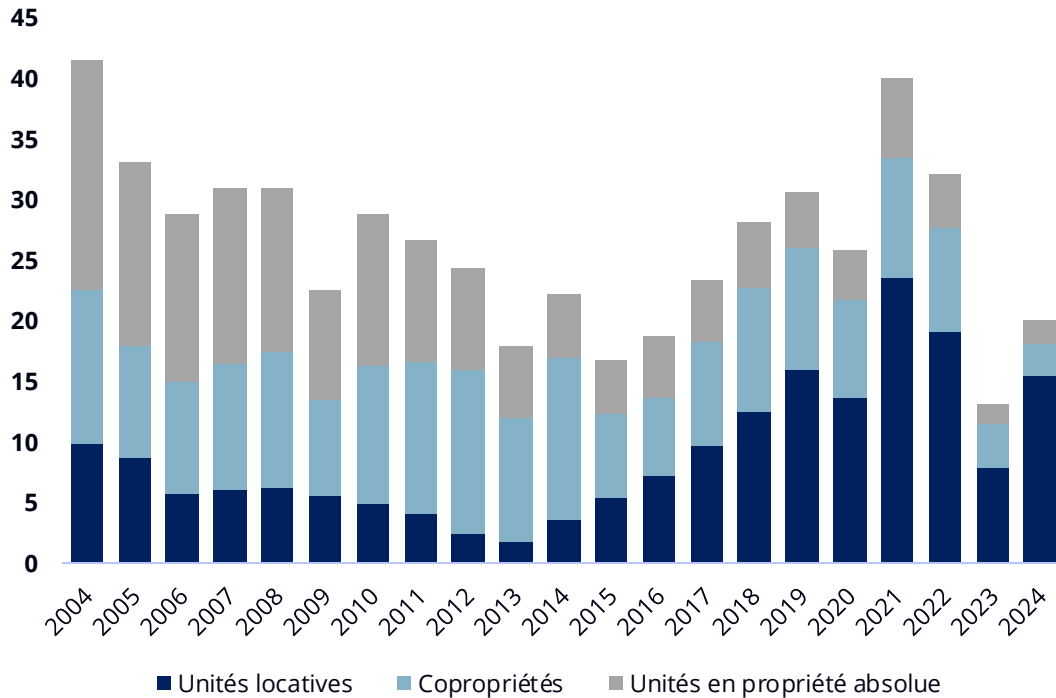
# Un besoin criant en construction

Une reprise timide face à une demande grandissante



## Évolution des mises en chantier

En unités par 10 000 habitants, Montréal



Le **marché locatif** n'a jamais été aussi **dominant** depuis les  
**20**  
dernières années

Il faut développer des appartements locatifs afin de répondre à la **demande croissante** du marché

Source: SCHL

# Faire un choix d'offre stratégique

Adapté aux tendances du marché

Marché locatif ou marché des condos : lequel devrions-nous choisir?



**JADCO** a déjà développé des **condos** à **Saint-Laurent**  
(**Monarc Condominiums**)



**Alignement** avec la **vision à long terme** du **projet** de  
JADCO

**Demande élevée** pour le **marché locatif**



# Avantages financiers du marché locatif pour JADCO

Plusieurs points bénéfiques du côté du développeur

Rendements stables sur  
le long terme



Rendements intéressants  
pour les investisseurs



Protection contre les  
fluctuations du marché  
de la revente



Les **appartements** sont intéressants **financièrement** pour JADCO et **s'alignent** parfaitement aux **intérêts** de ses **investisseurs**

# Faire un choix d'offre stratégique

Adapté aux tendances du marché

Marché locatif ou marché des condos : lequel devrions-nous choisir?



**JADCO** a déjà développé des **condos** à **Saint-Laurent**  
(**Monarc Condominiums**)



**Alignement** avec la **vision à long terme** du **projet** de  
JADCO

**Demande élevée** pour le **marché locatif**



**Avantages financiers** du locatif pour **JADCO**



JADCO doit développer du **logement locatif** afin de s'aligner aux **tendances du marché** et bien répondre aux **besoins** de la **collectivité**

# Faire un choix d'offre stratégique

Adapté aux tendances du marché

Marché locatif ou marché des condos : lequel devrions-nous choisir?

Maintenant qu'on sait que JADCO doit développer des logements locatifs ...

**... Quels seraient ses locataires cibles?**

JADCO doit développer du **logement locatif** afin de s'aligner aux **tendances du marché** et bien répondre aux **besoins** de la **collectivité**

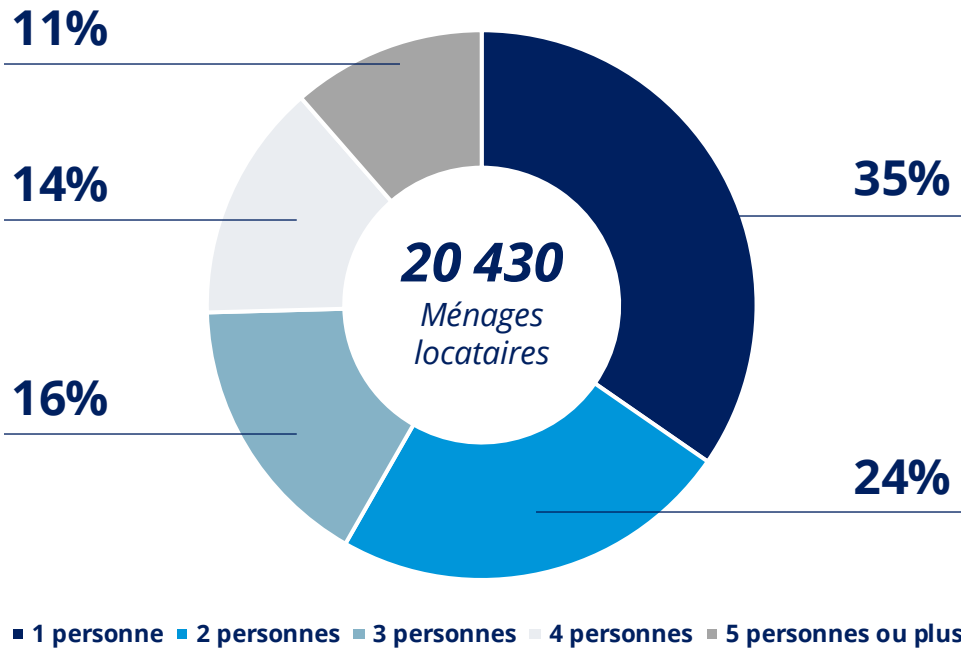
# Analyse de la population de Ville Saint-Laurent

Une clientèle plus jeune et aisée financièrement



## Taille des ménages locataires – Saint Laurent

% des ménages privés totaux



## Statistiques sociodémographiques clés

2,5

Taille **moyenne** des ménages locataires

32%

De la population totale est **âgée** de 25 ans et moins

56%

De la population **vit en couple**

Il serait **idéal** de cibler les **ménages** composés de **2 personnes** en **couple** âgées de **25 ans et moins**

Source: SCHL Portail de l'habitation, 2021, Recensement de la population Montréal 2016

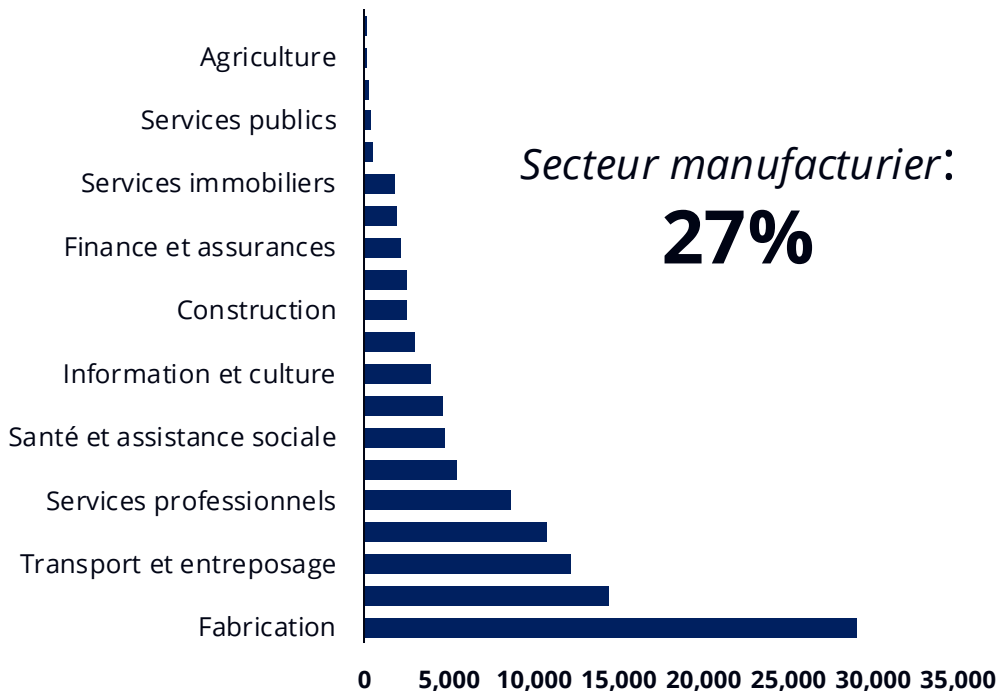
# Analyse de la population de Ville Saint-Laurent

Une clientèle plus jeune et aisée financièrement



## Répartition des emplois occupés

% selon les secteurs économiques, Saint-Laurent



Source: SCHL Portail de l'habitation, 2021, Recensement de la population Montréal 2016

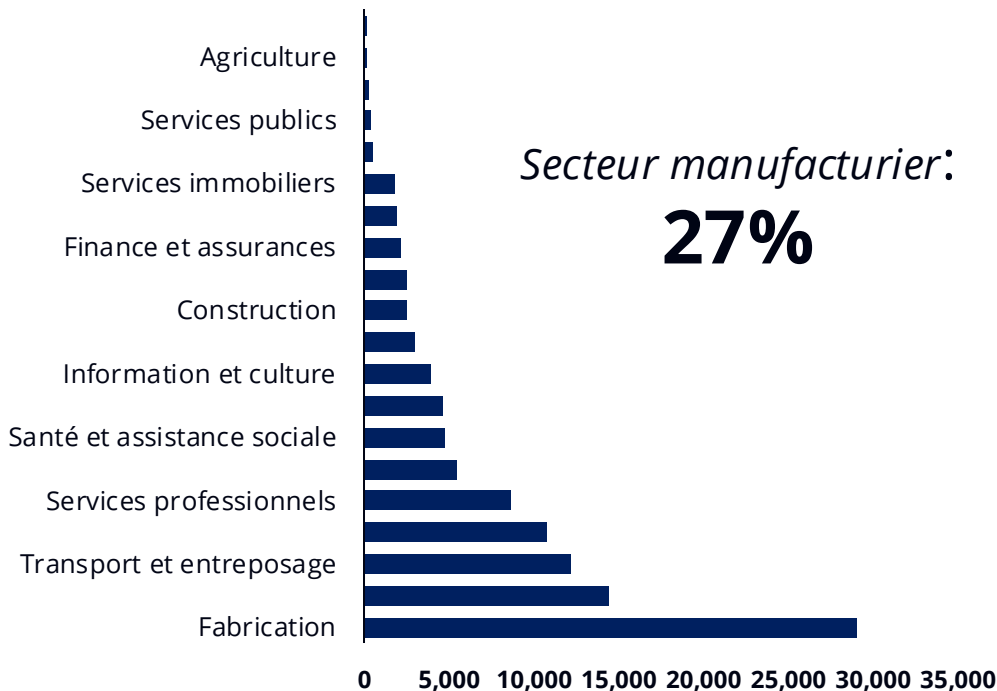
# Analyse de la population de Ville Saint-Laurent

Une clientèle plus jeune et aisée financièrement



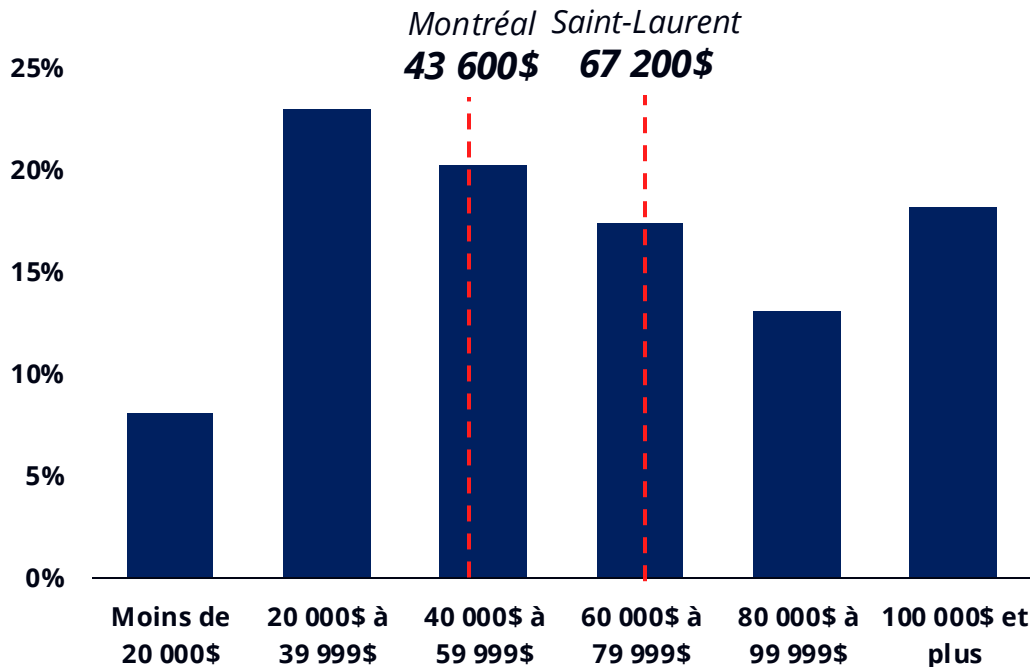
## Répartition des emplois occupés

% selon les secteurs économiques, Saint-Laurent



## Répartition des revenus des locataires

%, Avant impôts, Saint-Laurent



■ Salaire moyen

Source: SCHL Portail de l'habitation, 2021, Recensement de la population Montréal 2016

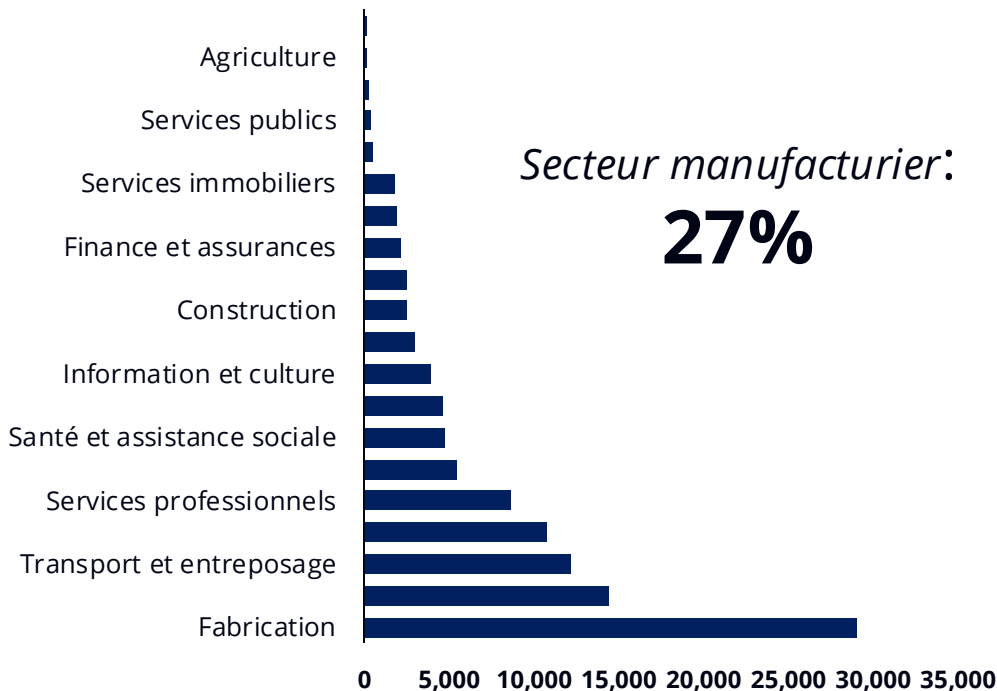
# Analyse de la population de Ville Saint-Laurent

Une clientèle plus jeune et aisée financièrement



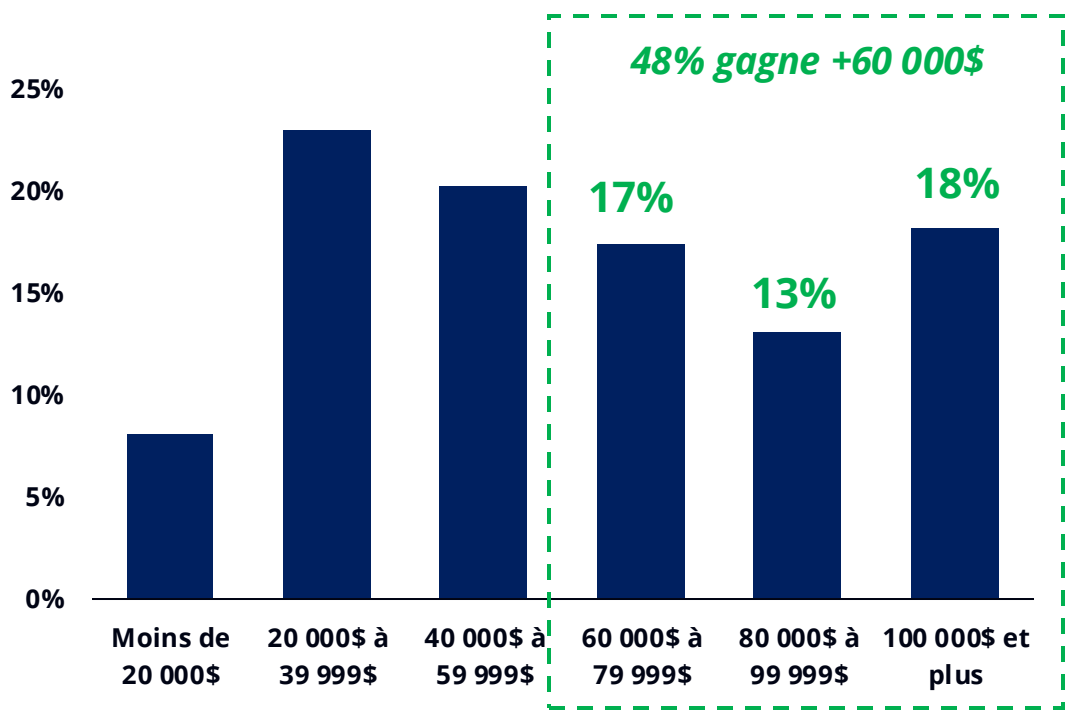
## Répartition des emplois occupés

% selon les secteurs économiques, Saint-Laurent



## Répartition des revenus des locataires

%, Avant impôts, Saint-Laurent



La **population** de **Saint-Laurent** est globalement dans une **situation financière favorable**

Source: SCHL Portail de l'habitation, 2021, Recensement de la population Montréal 2016

# Persona #1

Un jeune couple fortuné



**Couple à haut revenu**

*22 - 25 ans*

## Profil sociodémographique



**État matrimonial**  
En couple depuis 5 ans



**Emplois**  
Contremaître et soudeuse



**Salaire moyen**  
75 000\$

## Besoins immobiliers



Appartements de  
**luxe**



**Une chambre à  
coucher** nécessaire



Prêts à payer un  
**premium** pour  
**aménagements**

**Appartements 3 ½ et 4 ½** seraient **idéaux** pour un jeune couple fortuné

# Analyse de la population de Ville Saint-Laurent

Une autre clientèle importante moins fortunée et plus nombreuse

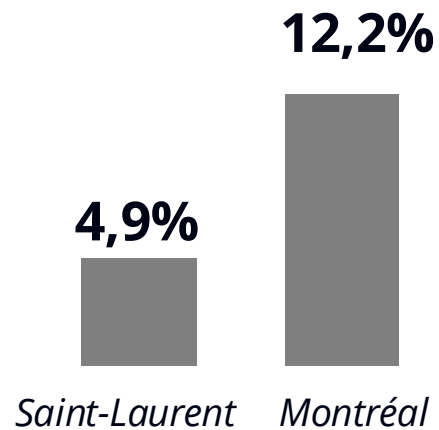
ImmoHEC  
L'immobilier de demain



## Une situation économique contraignante

**38%**  
des locataires dépensent  
plus de **30%** de leur  
revenu en **loyer**

Offre de **logements**  
**abordables insuffisante**



Une partie **importante** de la population **demeure** tout de même dans une telle **situation...**

## Une forte vague d'immigration

**65%** Des **familles** avec conjoints ont **un ou plusieurs enfants**

**67%** Des locataires sont issus de **l'immigration**

**22%** D'entre eux sont des **nouveaux immigrants**

...Il serait donc **avantageux** de **cibler aussi** une clientèle **moins fortunée** et issue de **l'immigration**

Source: SCHL Portail de l'habitation, 2021, Recensement de la population Montréal 2016, Fédération des OSBL Montréal

# Persona #2

Une famille plus nombreuse et moins fortunée



**Famille à bas revenu**  
(immigration)  
40 - 42 ans

## Profil socio-démographique



**État matrimonial**  
Couple avec 1 enfant



**Emploi**  
Opérateur de ligne et  
assembleuse

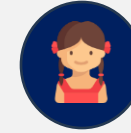


**Salaire moyen**  
40 000\$

## Besoins immobiliers



**Abordabilité**



**Espace supp.** pour  
un enfant



Environnement  
propice à **l'inclusion**

**Appartements 4 ½ et 5 ½ seraient idéaux pour la famille issue d'immigration**

Source: SCHL Portail de l'habitation, 2021, Recensement de la population Montréal 2016

# Analyse de la population de Ville Saint-Laurent

Une famille nombreuse et fortunée



## Statistiques sociodémographiques

**13 900** *Couples avec enfants à la maison*

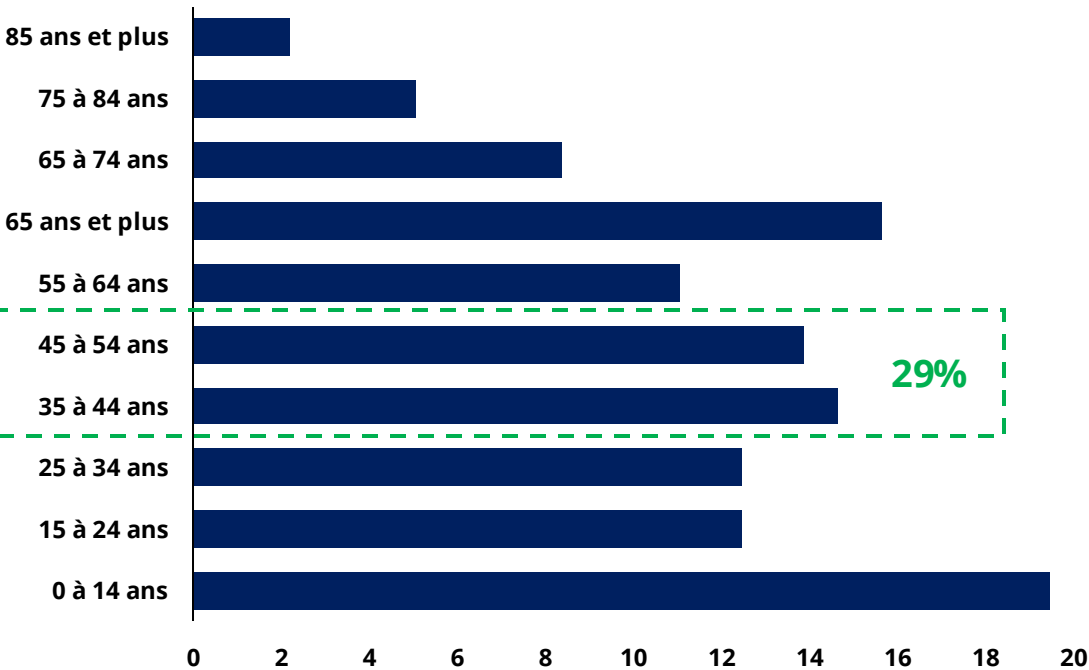
**65%** *D'entre eux ont 2 enfants ou plus*

**52%** *D'entre eux sont locataires*

Les familles **plus nombreuses** semblent représenter une autre **cible intéressante...**

## Tranches d'âge de la population

% de la population totale, Saint-Laurent



...Qui rejoindrait parfaitement une **clientèle plus âgée** représentant 29% de la population

Source: SCHL Portail de l'habitation, 2021, Recensement de la population Montréal 2016

# Persona #3

Une famille nombreuse et fortunée



**Famille à haut revenu**

*40 - 42 ans*

## Profil socio-démographique



**État matrimonial**  
Couple avec 2 enfants et plus



**Emploi**  
Gestionnaires des opérations



**Salaire moyen**  
95 000\$

## Besoins immobiliers



Appartements de **luxe**



**2-3 chambres à coucher** minimum



**Aménagements extérieurs** pour enfants

**Appartements 5 ½** seraient **idéaux** pour la **famille à haut revenu**

Source: SCHL Portail de l'habitation, 2021, Recensement de la population Montréal 2016

# Persona #3

Une famille nombreuse et fortunée

ImmoHEC  
L'immobilier de demain



Profil socio-démographique



Besoins

Maintenant que nous avons identifié les locataires cibles ...

**... Comment leurs besoins immobiliers sont-ils actuellement répondus?**

Appartements 5 ½ seraient **idéaux** pour la **famille XX**

Source: SCHL Portail de l'habitation, 2021, Recensement de la population Montréal 2016

# Analyse de la concurrence à Saint-Laurent

Comment ces projets répondent actuellement aux besoins de nos clientèles cibles?

## Projets multi-résidentiels de luxe

### Signature Bois Franc

Par Développement Signature



### Cité Midtown

Par Urban Capital



## Projets logements abordables

### Coopérative d'habitation Laurentienne

Financé par la SHQ, CMM, SCHL et Ville de Montréal



Seulement des **condos**



À proximité d'**aucun centre d'achats**



Manque d'**aménagements**

**Aucun développement** ne répond à la fois aux besoins en **logement locatif de luxe** et en **logement abordable** tout en offrant un **emplacement stratégique** et des **aménagements diversifiés** à ses habitants

# Une opportunité sur laquelle il faut capitaliser

Qui placera JADCO en tête de la compétition à Saint-Laurent

ImmoHEC  
L'immobilier de demain



**Terrain et emplacement** à stratégique offrant un **premium potentiel**

**Demande** importante pour le **marché locatif**

**Compétition** ne répond pas parfaitement aux **besoins** des **consommateurs**

**Opportunité en or** pour JADCO de **capitaliser** sur son **avantage concurrentiel** afin de répondre aux **besoins immobiliers** de ses **consommateurs cibles**

**Développer** un projet **multi-résidentiel** sur le terrain de la **Place-Vertu** garantissant un **impact durable** sur les **communautés**

01

Analyse

02

**Présentation du projet**

03

Phase 1

04

Phase 2

05

Phase 3

06

Autres recommandations

# HARMONIA

SAINT LAURENT



# Harmonia Saint-Laurent

Un projet multi-résidentiel alliant luxe et abordabilité

ImmoHEC  
L'immobilier de demain



À l'aide de ses **3 phases distinctes** visant à répondre à l'ensemble des **besoins immobiliers** de Saint-Laurent, **Harmonia Saint-Laurent** harmonise la collectivité et leur offre un **climat inclusif** dans lequel **s'épanouir à long terme**

3 phases

10 étages

1 étage commercial

30 unités par étage



# Description du projet

Comment les unités seront séparées entre les phases

ImmoHEC  
L'immobilier de demain



## Répartition des phases

**Phase 1- 330 unités (40%)**

**Phase 2 – 247 unites (30%)**

**Phase 3 – 247 unites (30%)**

**Total : 825 unités**



## Typologie des unités

*(Pour le projet complet)*

**83 Studios**

300 pi<sup>2</sup>

**118 – 3 ½**

430 pi<sup>2</sup>

**314 – 4 ½**

650 pi<sup>2</sup>

**310 – 5 ½ et plus**

1000+ pi<sup>2</sup>

# Espaces commerciaux au RDC

Plusieurs services offerts à la communauté

ImmoHEC  
L'immobilier de demain



Prix chargé : **7800\$/mois** ou **2,48\$/pied carré**

## Boulangerie



## Épicerie



## Restaurant



## Salon de coiffure



# Aménagements intérieurs

Plusieurs services offerts à la communauté

ImmoHEC  
L'immobilier de demain



## Gym



## Stationnement



## Cinéma maison



## Aire de jeu



# Aménagements extérieurs

Afin de créer un environnement dynamique où l'on assure le bien-être

ImmoHEC  
L'immobilier de demain



Accès direct à la Place-Vertu

Parcs extérieurs

Espaces verts



# Un risque important à tenir en compte

Nécessitant des ajustements opérationnels

ImmoHEC  
L'immobilier de demain



Projet immobilier en  
**3 phases**



## Risque de cannibalisation

*Entre les 3 différentes phases*



Phase 1



Phase 2



Phase 3

*Comment allons-nous mitiger ce risque?*

**Intervalle de 6 mois entre les constructions**

**Créer des phases qui ciblent différents types de clients ayant des besoins distincts**

# Plus concrètement...

Comment allons structurer nos 3 phases pour remédier à la situation?



**Créer des phases qui ciblent différents types de clients ayant des besoins distincts**

## Phase 1 *High-end*



**Couple à haut revenu**



## Phase 2 *Low-end*



**Famille à bas revenu**



## Phase 3 *High-end*



**Famille à haut revenu**



# Une offre d'unités adaptée à leurs besoins

3 répartitions d'unités différentes pour 3 clients distincts

ImmoHEC  
L'immobilier de demain



## Phase 1 *High-end*

Besoins immobiliers



3 ½ et 4 ½

Espace

Loyer mensuel

33 Studio

900\$

57 - 3 ½

1,100\$

142 - 4 ½

1,600\$

89 - 5 ½

2,300\$

9 - 6 ½

2,900\$

## Phase 2 *Low-end*

Besoins immobiliers



4 ½ et 5 ½

Espace

Loyer mensuel

25 Studio

750\$

25 - 3 ½

1,050\$

87 - 4 ½

1,400\$

86 - 5 ½

2,200\$

24 6 ½

2,700\$

## Phase 3 *High-end*

Besoins immobiliers



5 ½ et 6 ½

Espace

Loyer mensuel

25 Studio

900\$

25 - 3 ½

1,100\$

62 - 4 ½

1,600\$

98 - 5 ½

2,300\$

37 6 ½

2,900\$

01

Analyse

02

Présentation du projet

03

Phase 1

04

Phase 2

05

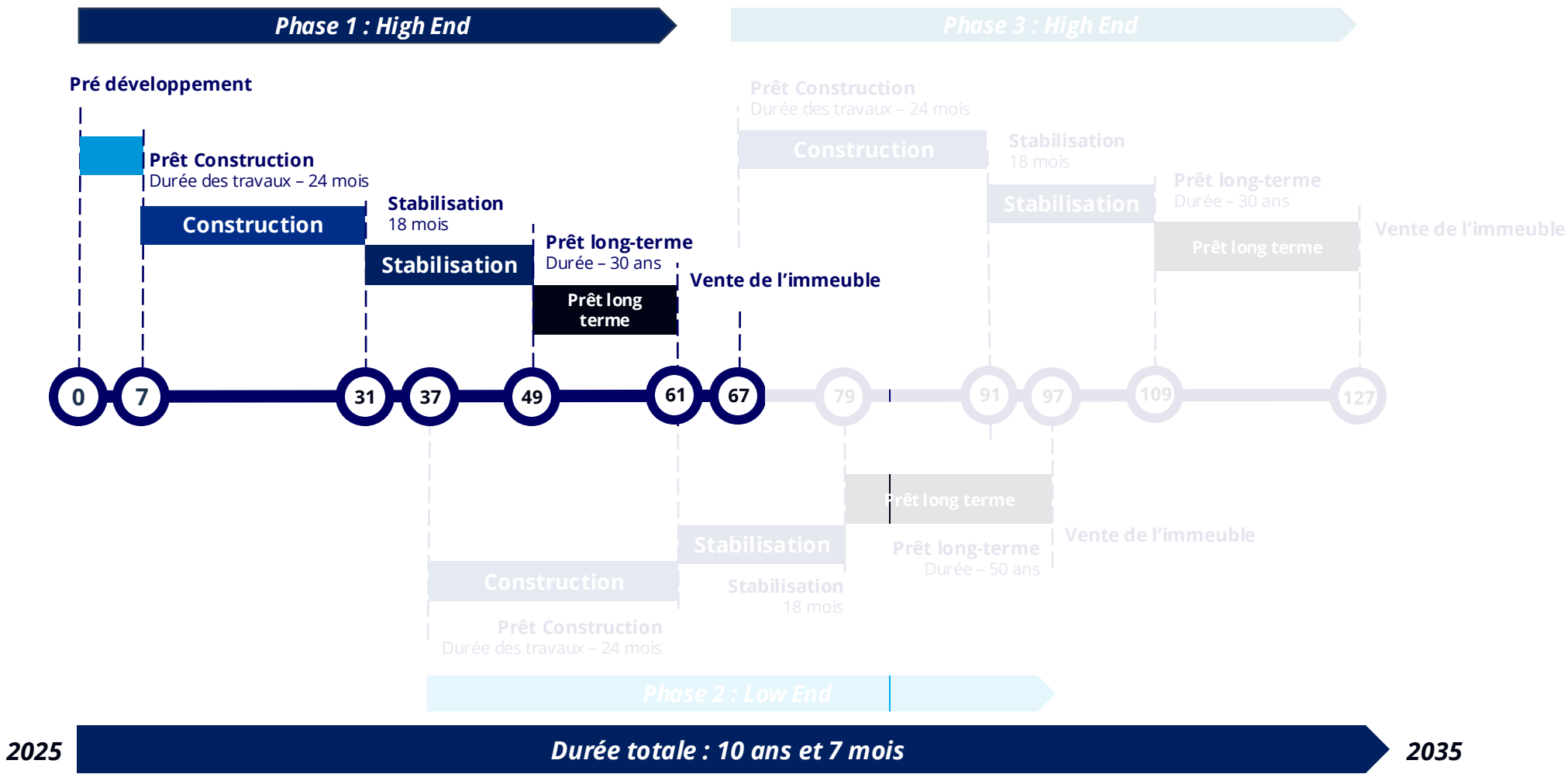
Phase 3

06

Autres recommandations

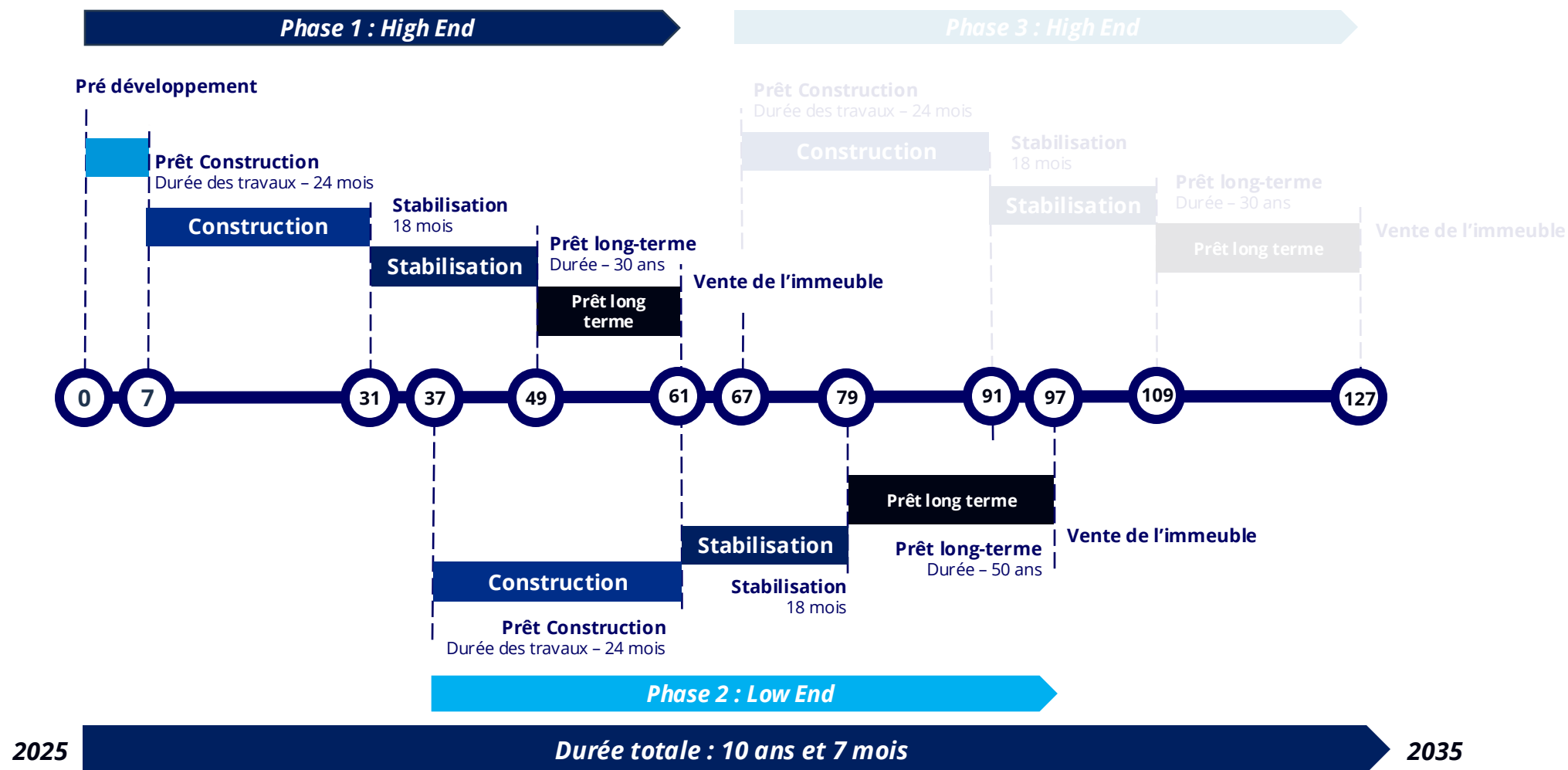
# Plan de développement détaillé

3 phases, 825 unités, 5 ans



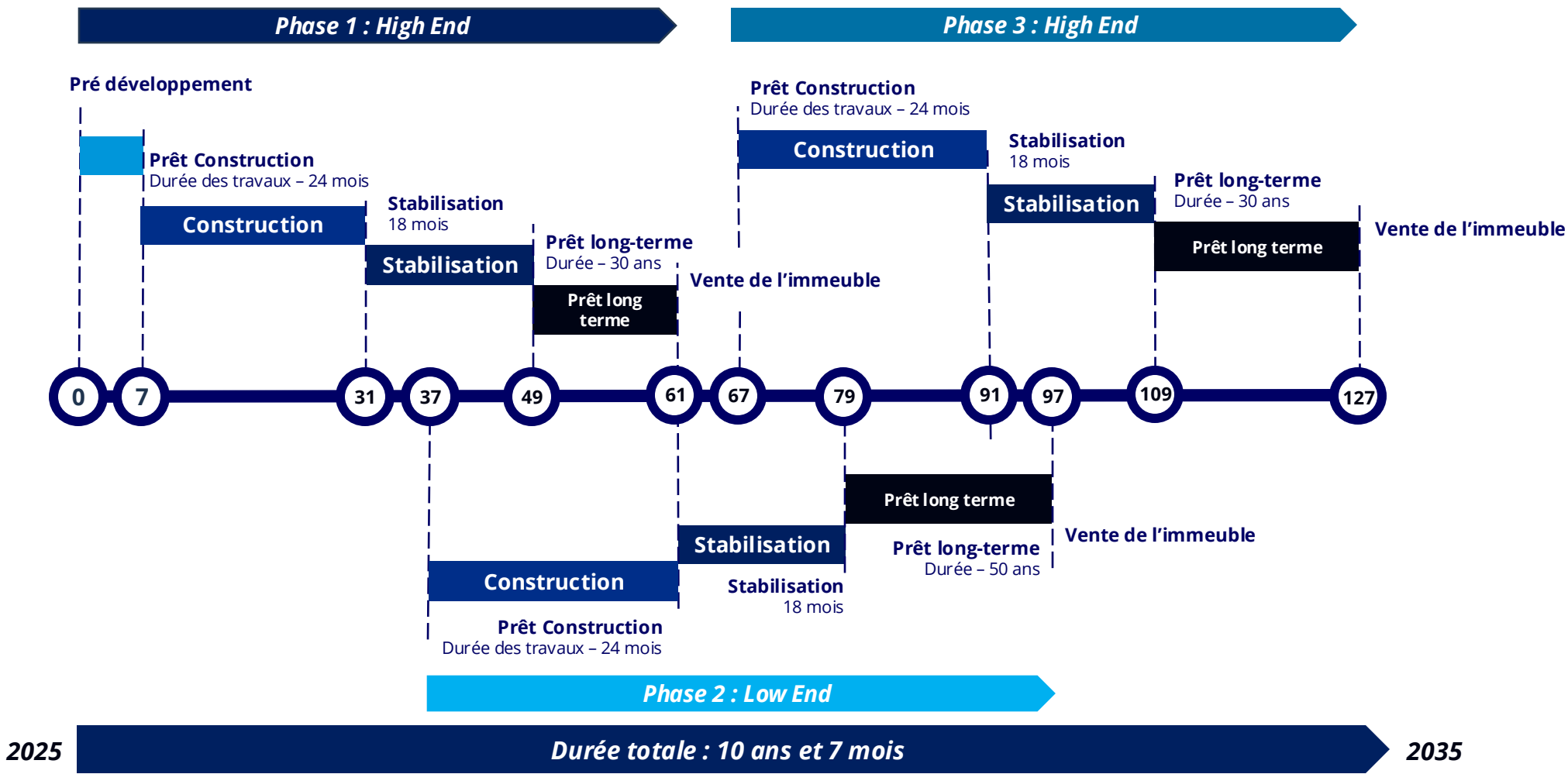
# Plan de développement détaillé

3 phases, 825 unités, 5 ans



# Plan de développement détaillé

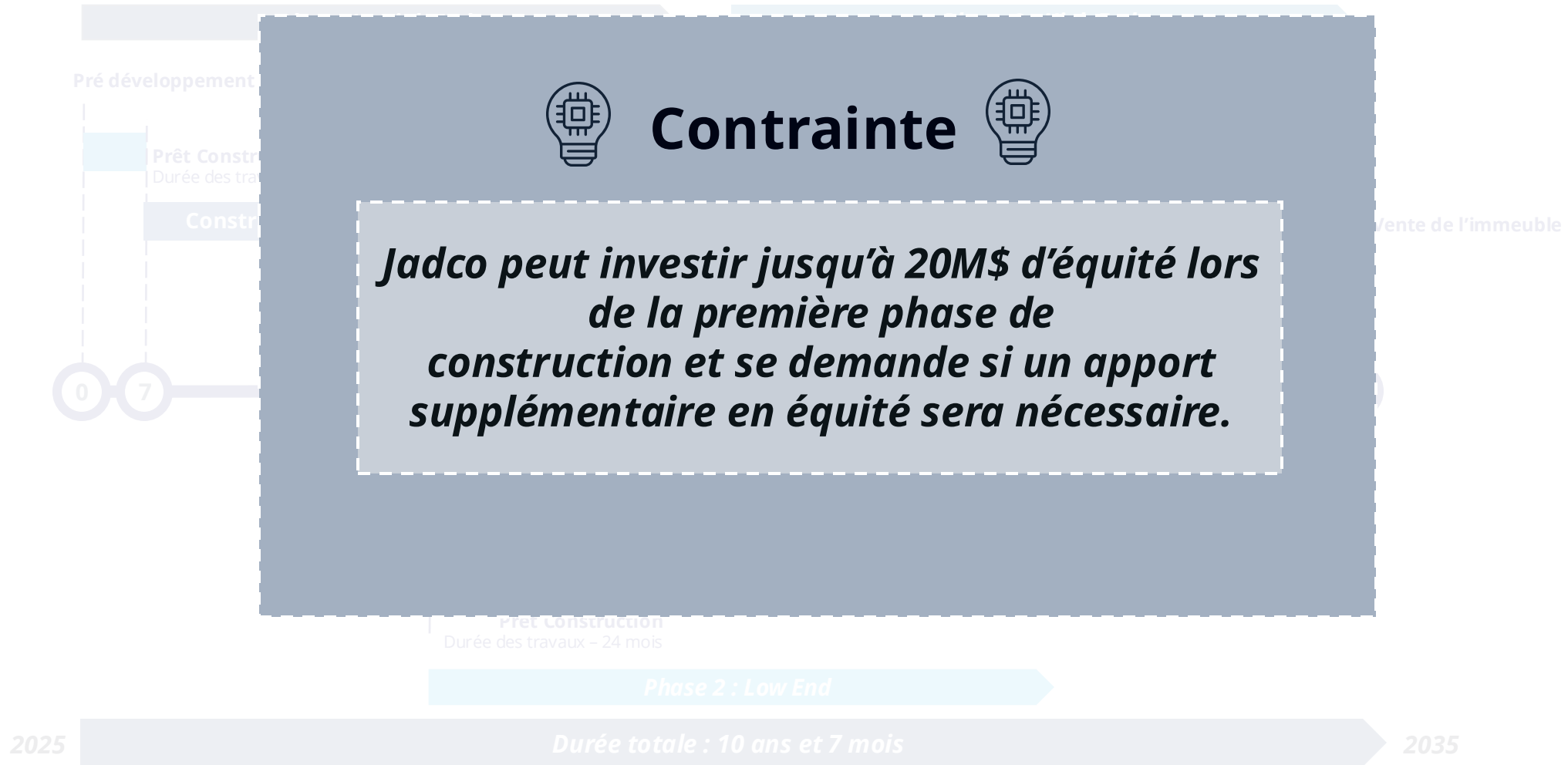
3 phases, 825 unités, 5 ans



# Plan de développement détaillé

3 phases, 825 unités, 5 ans

ImmoHEC  
L'immobilier de demain



# Le pré développement

Un élément opérationnel crucial

ImmoHEC  
L'immobilier de demain



## Phase 1 : High End

Pré développement

Construction

Stabilisation

Refinancement

Vente

Coûts du projet

|                               |                      |             |
|-------------------------------|----------------------|-------------|
| Terrain                       | 16,950,000\$         | 11.3%       |
| Coûts directs de construction | 81,217,560\$         | 54.1%       |
| Coûts indirects               | 24,135,111\$         | 16.1%       |
| Contingences                  | 11,565,449\$         | 7.7%        |
| Intérêts                      | 15,184,838\$         | 10.1%       |
| Loan fees / Closing costs     | 838,924\$            | 0.6%        |
| <b>Total</b>                  | <b>149,891,881\$</b> | <b>100%</b> |

Terrain payé en entièreté en liquidité

Coûts de construction

Coût par pied carré : 588\$

Coût par unite : 442,159\$

# Le pré développement

Un élément opérationnel crucial



## Phase 1 : High End

Pré construction

Construction

Stabilisation

Refinancement

Vente

Terrain

16,950,000\$

11.3%

Terrain payé en entièreté en équité

Coûts directs de construction

81,217,560\$

54.1%

Coûts indirects

24,135,111\$

16.1%

Contingences

11,565,449\$

7.7%

Intérêts

15,184,838\$

10.1%

Loan fees / Closing costs

838,924\$

0.6%

Total

149,891,881\$

100%

Coûts de construction

Coût par pied carré : 588\$

Coût par unite : 442,159\$

# Le pré développement

Un élément opérationnel crucial



## Phase 1 : High End

Pré construction

Construction

Stabilisation

Refinancement

Vente

Terrain

16,950,000\$

11.3%

Terrain payé en entièreté en liquidité

Coûts directs de construction

81,217,560\$

54.1%

Coûts indirects

24,135,111\$

16.1%

Contingences

11,565,449\$

7.7%

Intérêts

15,184,838\$

10.1%

Loan fees / Closing costs

838,924\$

0.6%

Total

149,891,881\$

100%

Coûts de construction

Coût par pied carré : 588\$

Coût par unite : 442,159\$

# Le pré développement

Un élément opérationnel crucial



## Phase 1 : High End

Pré construction

Construction

Stabilisation

Refinancement

Vente

Coûts du projet

Terrain

16,950,000\$

11.3%

Coûts directs de construction

81,217,560\$

54.1%

Coûts indirects

24,135,111\$

16.1%

Contingences

11,565,449\$

7.7%

Intérêts

15,184,838\$

10.1%

Loan fees / Closing costs

838,924\$

0.6%

Total

149,891,881\$

100%

Terrain payé en entièreté en liquidité

Coûts de construction

Coût par pied carré : 588\$

Coût par unité : 442,000\$

# La période de construction

Un aperçu des coûts importants

ImmoHEC  
L'immobilier de demain



## Phase 1 : High End

Pré construction

Construction

Stabilisation

Refinancement

Vente

Coût de construction /unité

391k\$

Coût de construction/pi2

380\$

Durée de construction

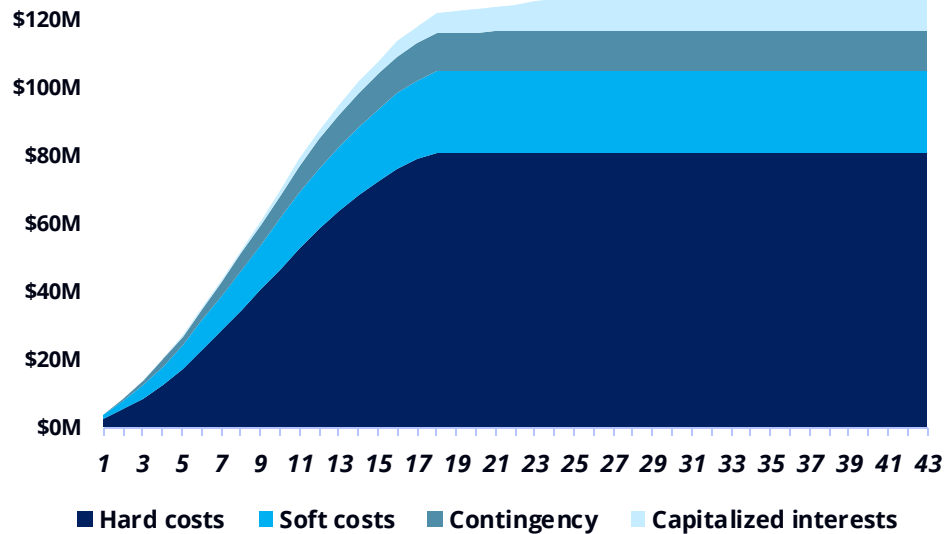
24 mois

Équité nécessaire

22,4M\$

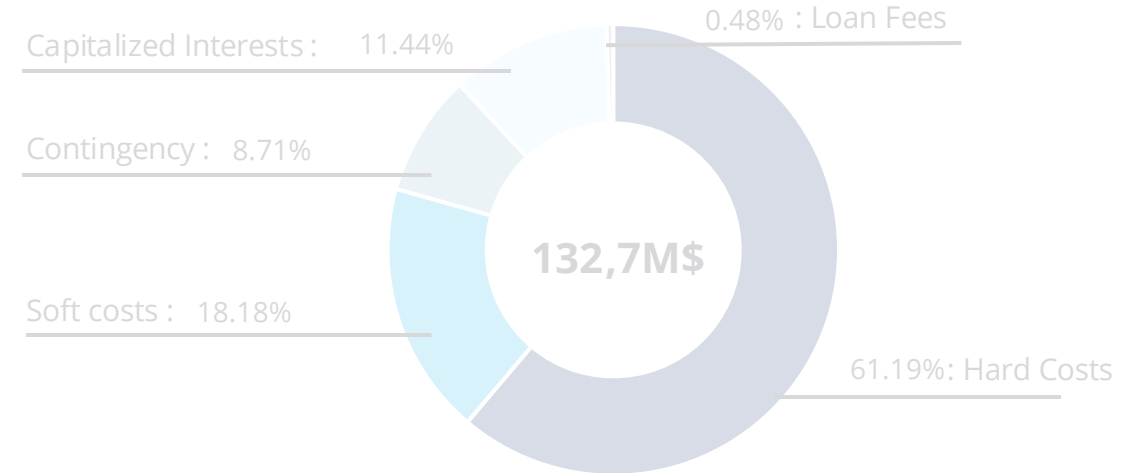
## Évolution des coûts de construction

(En M\$)



## Répartition des coûts de construction

(En % en fonction des coûts de construction totaux)



# La période de construction

Un aperçu des coûts importants

ImmoHEC  
L'immobilier de demain



## Phase 1 : High End

Pré construction

Construction

Stabilisation

Refinancement

Vente

Coût de construction /unité  
391k\$

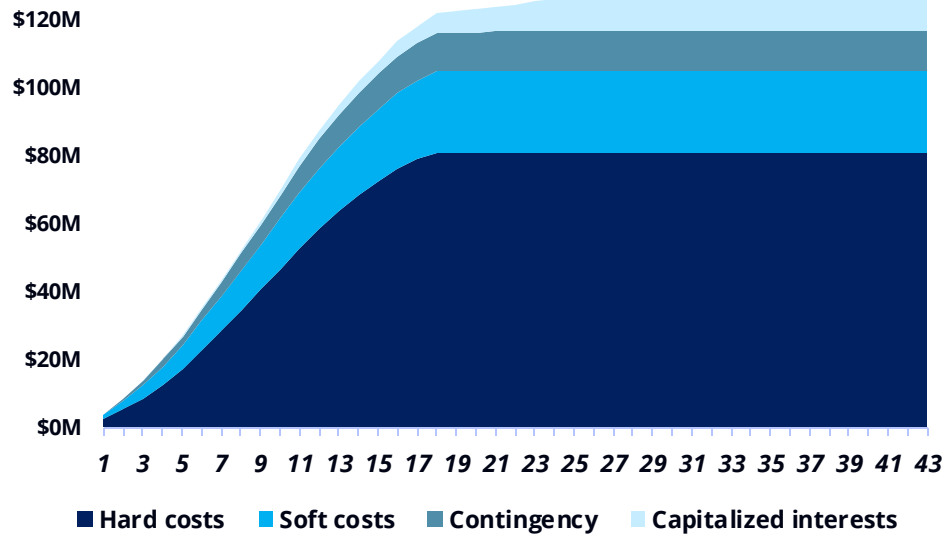
Coût de construction/pi2  
380\$

Durée de construction  
24 mois

Équité nécessaire  
22,4M\$

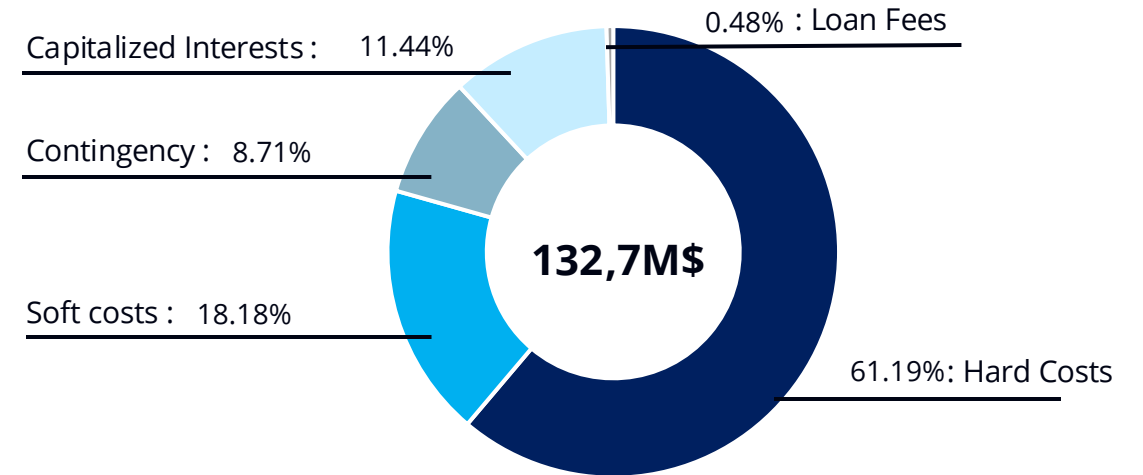
## Évolution des coûts de construction

(En M\$)



## Répartition des coûts de construction

(En % en fonction des coûts de construction totaux)



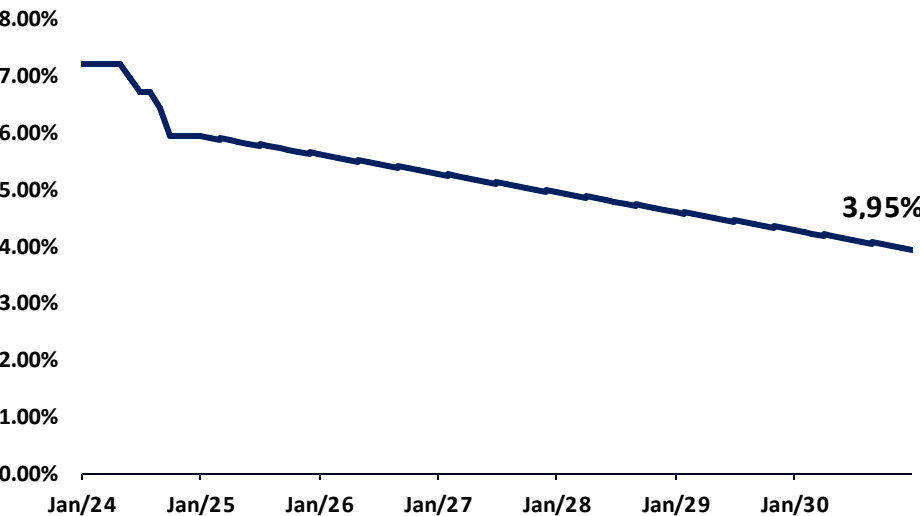
# La financement construction

Un élément opérationnel crucial

## Phase 1 : High End

| Pré construction  |                     | Construction                     | Stabilisation            |                       | Refinancement |                               | Vente                         |
|-------------------|---------------------|----------------------------------|--------------------------|-----------------------|---------------|-------------------------------|-------------------------------|
| Assurance<br>SCHL | Loan-To-Cost<br>85% | Montant du Prêt<br>\$127 408 099 | Terme du Prêt<br>43 Mois | Taux de base<br>Prime | Spread<br>1%  | Équité nécessaire<br>22,43M\$ | Équité ré-injectée<br>5,53M\$ |

## Projection des primes rates sur les prochaines années



Source: Banque Nationale, TD, Banque Du Canada,

## Caractéristiques du prêt

Capital et Intérêts capitalisés

Débours progressifs durant la construction

Taux flottant

# La phase de stabilisation

L'évolution des loyers de l'immeuble

## Phase 1 : High End

Pré construction

Construction

Stabilisation

Refinancement

Vente

Stabilisation  
18 mois

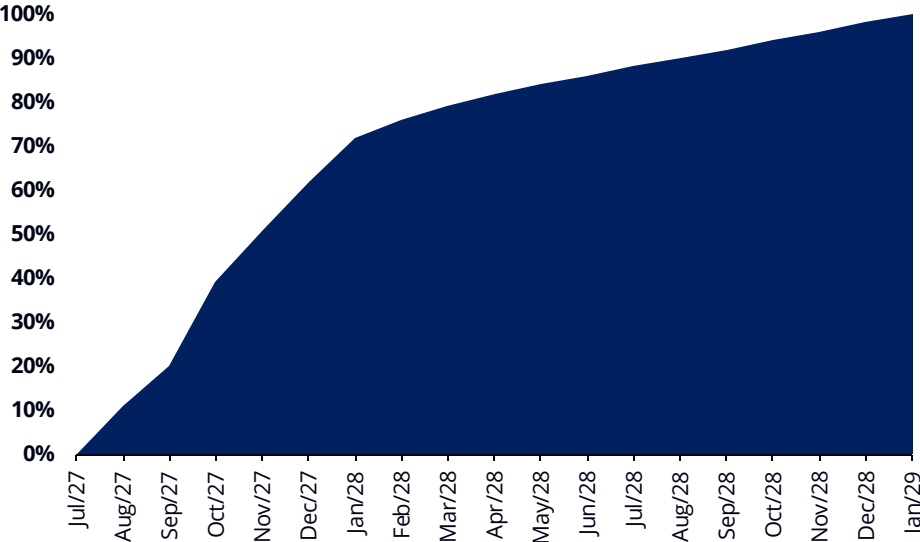
Taux d'absorption moyen  
5,56%

NOI Stabilisé  
647,000\$

Locations moyennes d'unités  
19/mois

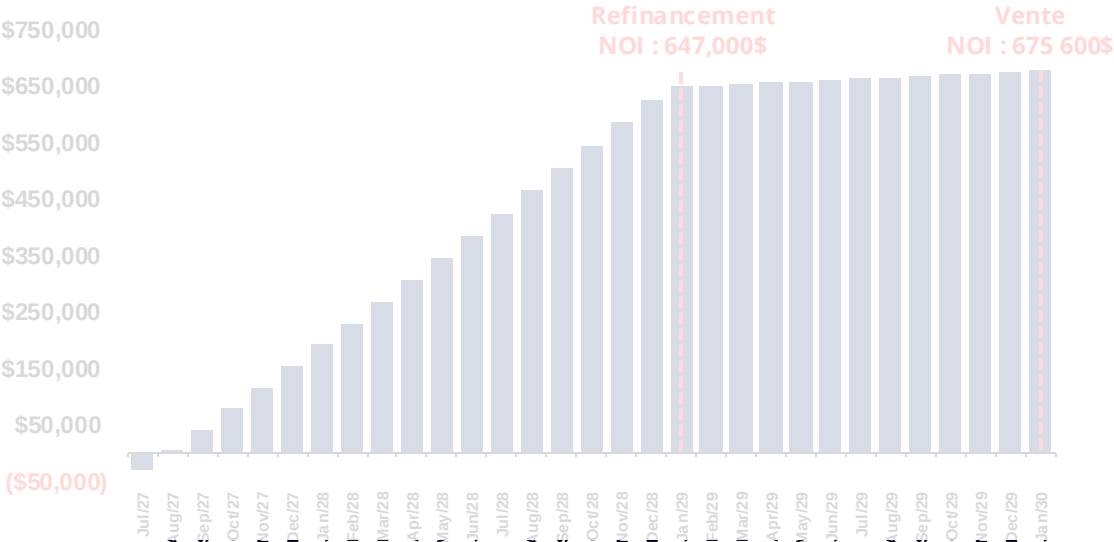
### Lease Up

(en %)



### Évolution du NOI

(en \$)



# La phase de stabilisation

L'évolution des loyers de l'immeuble

## Phase 1 : High End



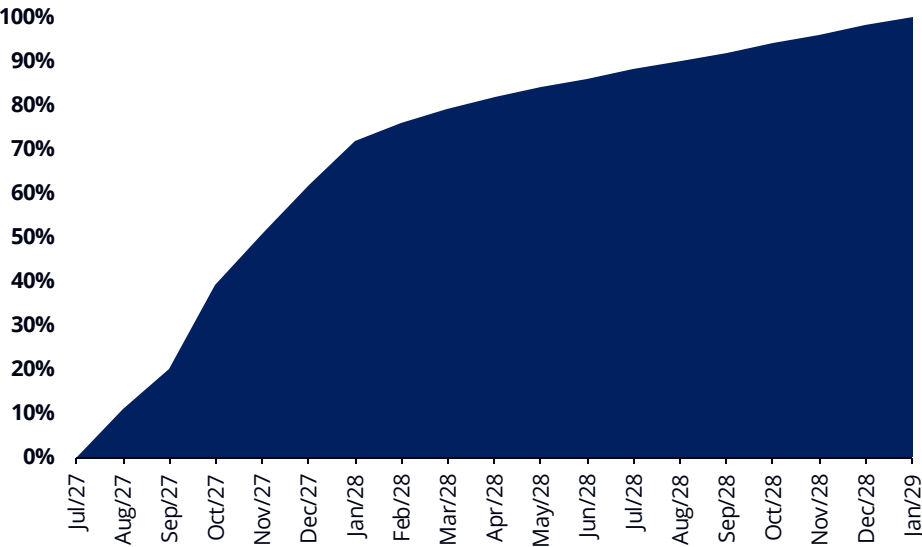
**Stabilisation**  
18 mois

**Taux d'absorption moyen**  
5,56%

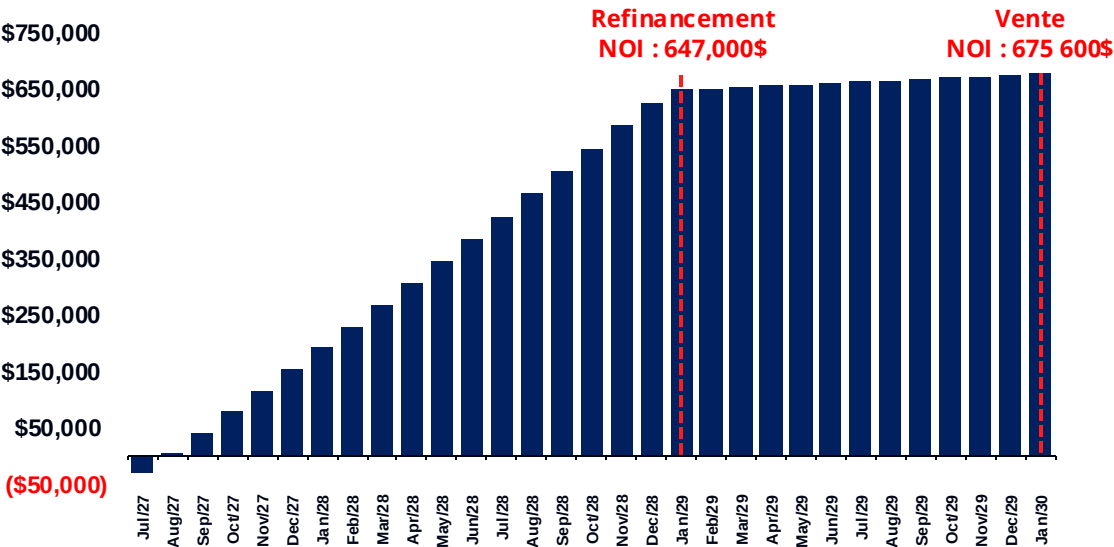
**NOI Stabilisé**  
647,000\$

**Locations moyennes d'unités**  
19/mois

### Lease Up (en %)



### Évolution du NOI (en \$)



# Le financement à long terme

Après 18 mois de stabilisation

ImmoHEC  
L'immobilier de demain



## Phase 1 : High End



### 1 Valeur marchande

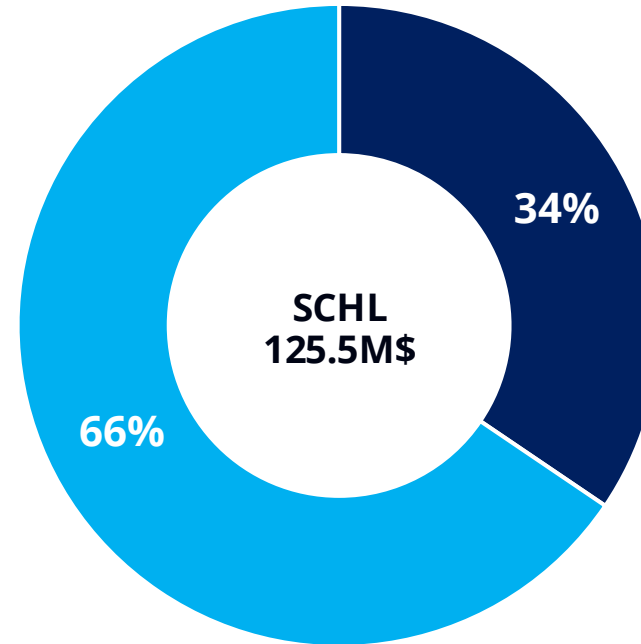
167,441,000\$

### 2 LTV 85%

142,325,000\$

### 3 Intérêts à payer\*

3 741 000\$



■ Capital   ■ Intérêts

### 4 Taux d'intérêts

Taux de base : GOC 5 Year  
Spread : 85bps

### 5 Durée du prêt

50 ans

### 6 Paiements

511 805\$

\*Durant la période de détention

# Le financement à long terme

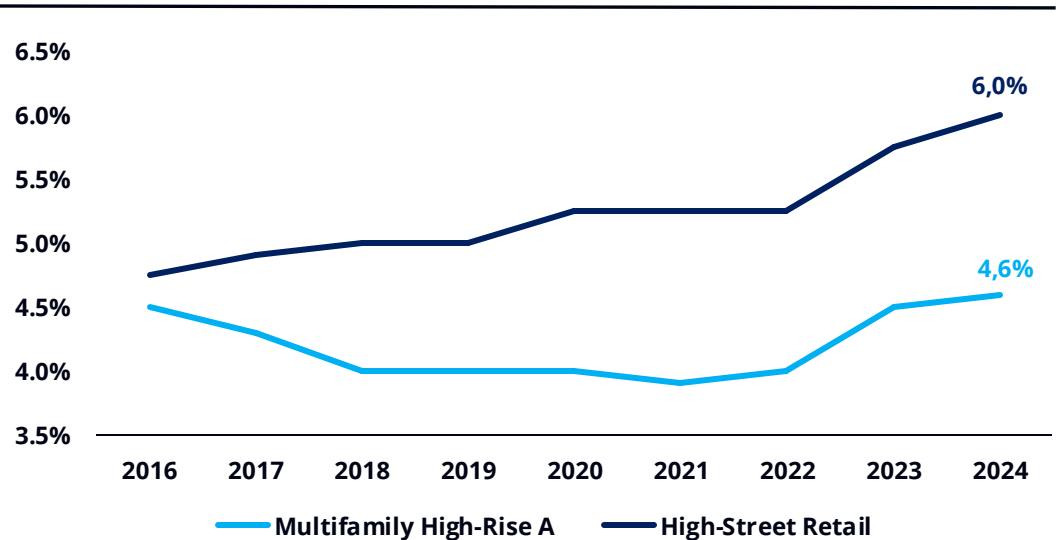
Après 18 mois de stabilisation

## Phase 1 : High End

| Pré construction     | Construction                            | Stabilisation                       | Refinancement                | Vente                          |                 |
|----------------------|-----------------------------------------|-------------------------------------|------------------------------|--------------------------------|-----------------|
| Loan-To-Value<br>85% | Cap rate used<br>for valuation<br>4,75% | Montant du<br>Prêt<br>142,325,000\$ | Terme<br>du Prêt<br>600 Mois | Prime<br>GOC 5 Year<br>(2.75%) | Spread<br>0,85% |

### Choix du cap rate

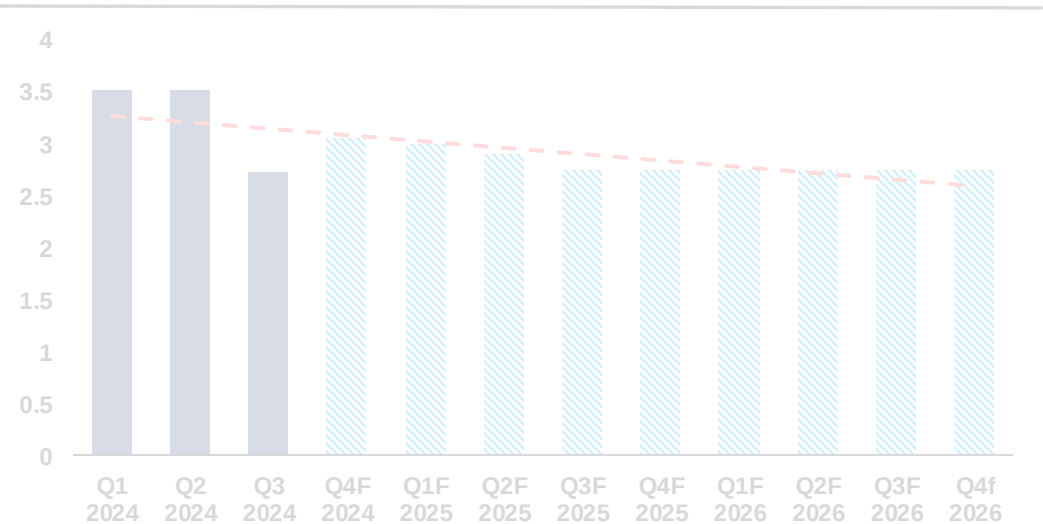
2016-2024



Source: Colliers, Cushman & Wakefield

### Projections GOC 5 year

2024-2026



Source : TD, Banque du Canada

# Le financement à long terme

Après 18 mois de stabilisation

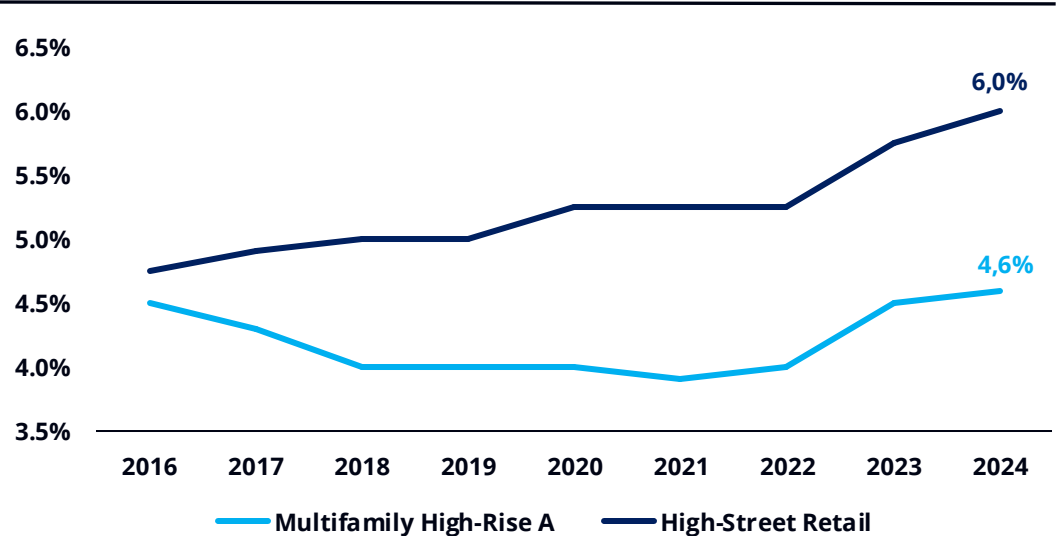


## Phase 1 : High End

| Pré construction     | Construction                            | Stabilisation                       | Refinancement                | Vente                          |                 |
|----------------------|-----------------------------------------|-------------------------------------|------------------------------|--------------------------------|-----------------|
| Loan-To-Value<br>85% | Cap rate used<br>for valuation<br>4,75% | Montant du<br>Prêt<br>142,325,000\$ | Terme<br>du Prêt<br>600 Mois | Prime<br>GOC 5 Year<br>(2.75%) | Spread<br>0,85% |

### Choix du cap rate

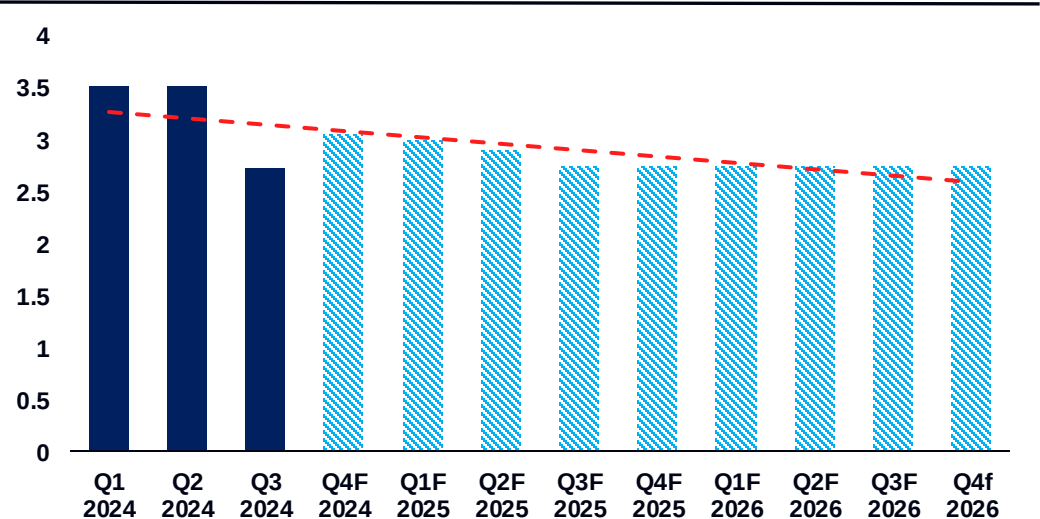
2016-2024



Source: Colliers, Cushman & Wakefield

### Projections GOC 5 year

2024-2026



Source : TD, Banque du Canada

# La vente de l'actif

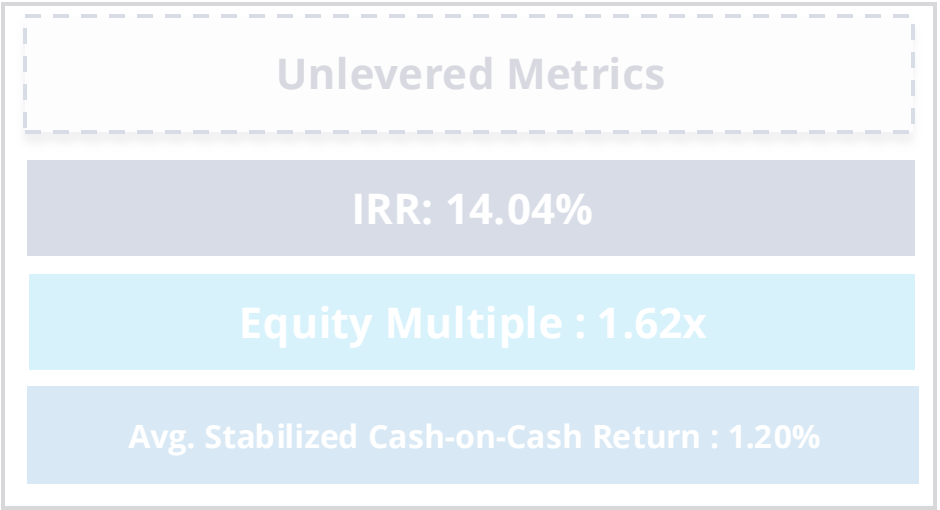
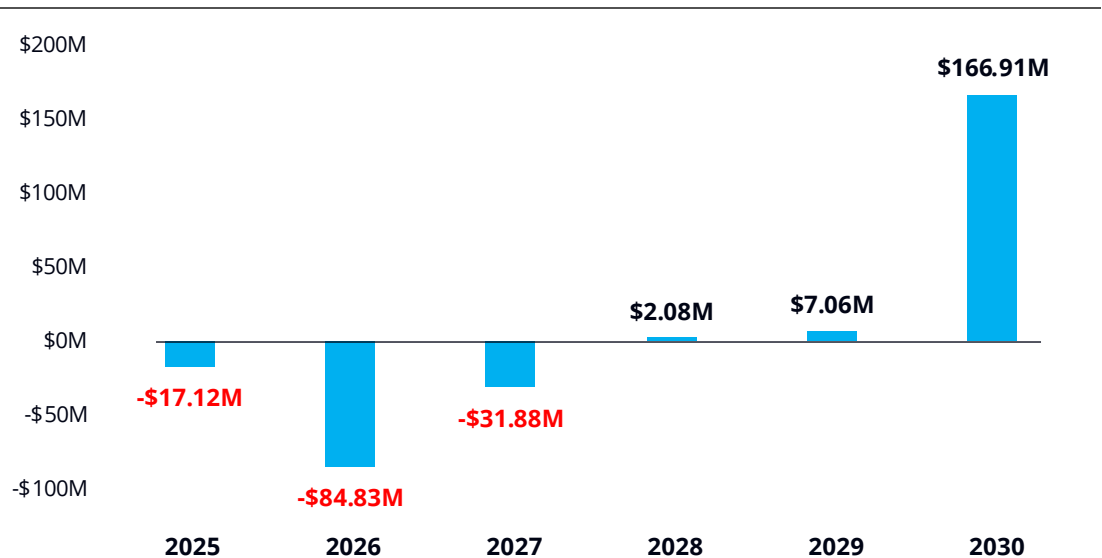
Après 60 mois de détention

## Phase 1 : High End

| Pré construction         |  | Construction                  |  | Stabilisation            |  | Refinancement                 |  | Vente                       |  |
|--------------------------|--|-------------------------------|--|--------------------------|--|-------------------------------|--|-----------------------------|--|
| Stabilisation<br>Mois 50 |  | Market Rent<br>Growth<br>5.0% |  | NOI Stabilisé<br>670 k\$ |  | Going-In<br>Cap Rate<br>4.75% |  | Exit Cap Rate<br>5%         |  |
|                          |  |                               |  |                          |  | Hold Period<br>60 mois        |  | Op. Expense<br>Growth<br>3% |  |
|                          |  |                               |  |                          |  |                               |  | Sales Cost<br>2%            |  |

## Unlevered annual cashflow

\$, Millions



# La vente de l'actif

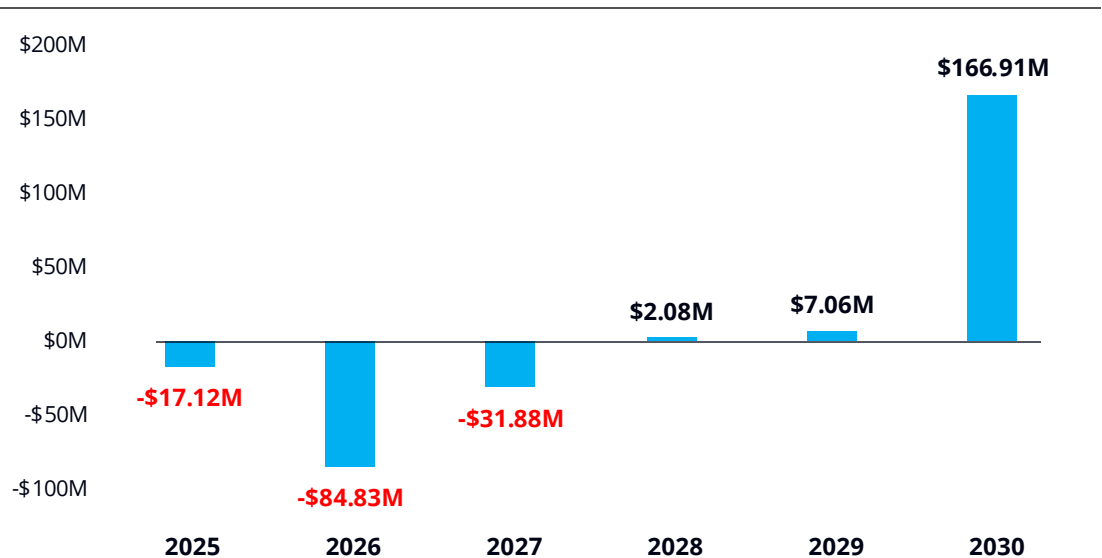
Après 60 mois de détention

## Phase 1 : High End

| Pré construction         |  | Construction                  |  | Stabilisation            |  | Refinancement                 |  | Vente                       |  |
|--------------------------|--|-------------------------------|--|--------------------------|--|-------------------------------|--|-----------------------------|--|
| Stabilisation<br>Mois 50 |  | Market Rent<br>Growth<br>5.0% |  | NOI Stabilisé<br>670 k\$ |  | Going-In<br>Cap Rate<br>4.75% |  | Exit Cap Rate<br>5%         |  |
|                          |  |                               |  |                          |  | Hold Period<br>60 mois        |  | Op. Expense<br>Growth<br>3% |  |
|                          |  |                               |  |                          |  |                               |  | Sales Cost<br>2%            |  |

## Unlevered annual cashflow

\$, Millions



Unlevered Metrics

IRR: 14.04%

Equity Multiple : 1.62x

Avg. Stabilized Cash-on-Cash Return : 1.20%

# Le financement à long terme

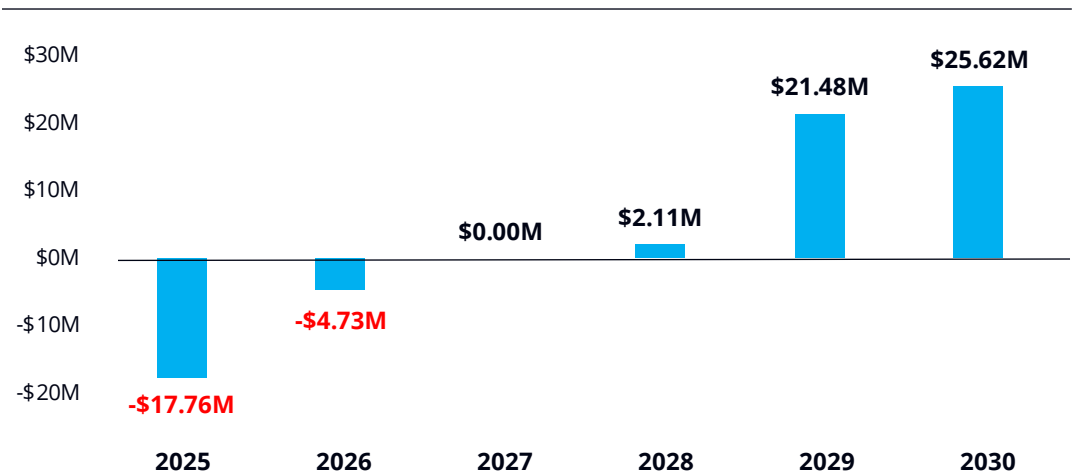
Après 60 mois de détention

## Phase 1 : High End

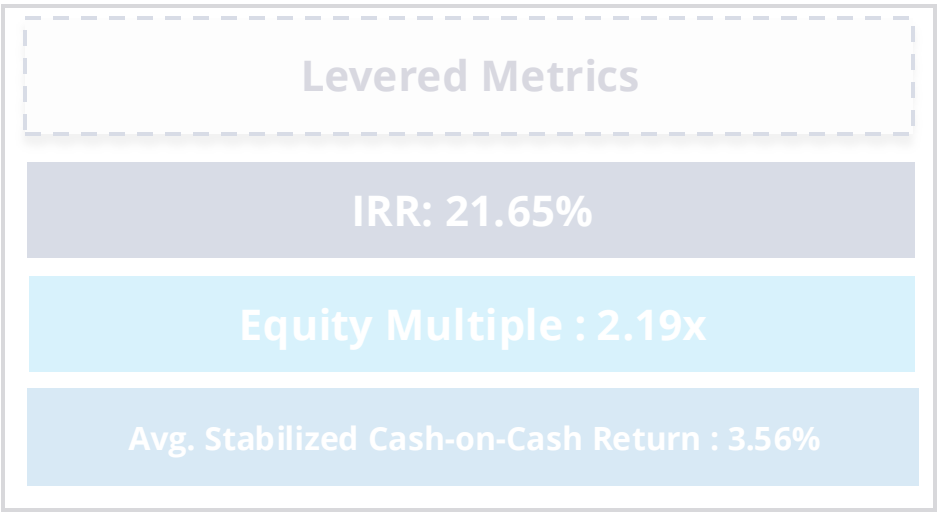
| Pré construction         |  | Construction                  |  | Stabilisation            |  | Refinancement                 |  | Vente                       |  |
|--------------------------|--|-------------------------------|--|--------------------------|--|-------------------------------|--|-----------------------------|--|
| Stabilisation<br>Mois 50 |  | Market Rent<br>Growth<br>5.0% |  | NOI Stabilisé<br>670 k\$ |  | Going-In<br>Cap Rate<br>4.75% |  | Exit Cap Rate<br>5%         |  |
|                          |  |                               |  |                          |  | Hold Period<br>60 mois        |  | Op. Expense<br>Growth<br>3% |  |
|                          |  |                               |  |                          |  |                               |  | Sales Cost<br>2%            |  |

## Levered annual cashflow

\$, Millions



Profits totaux : 26,728,655\$



# Le financement à long terme

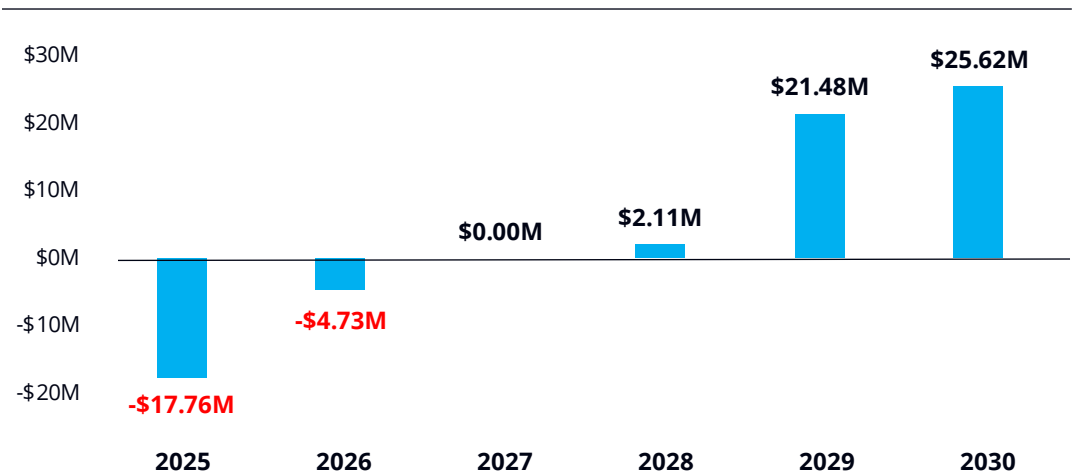
Après 60 mois de détention

## Phase 1 : High End

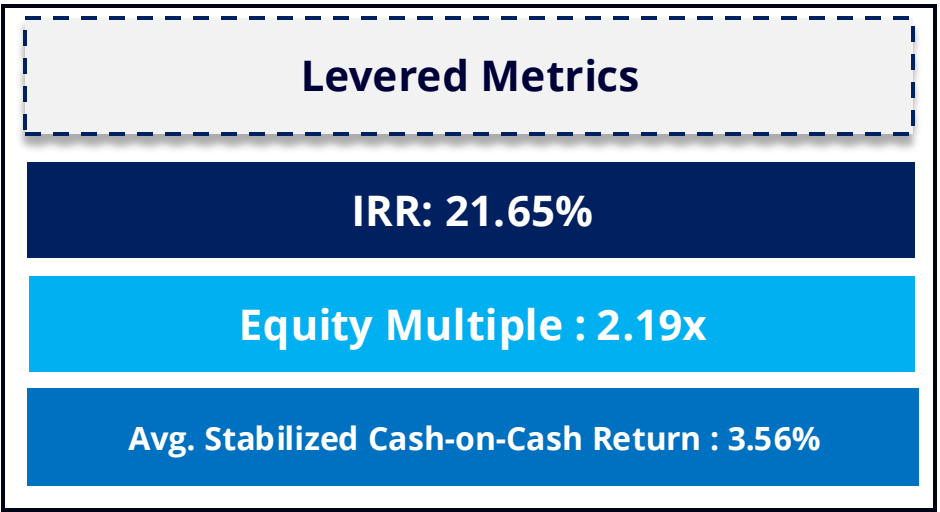
| Pré construction         |  | Construction                  |  | Stabilisation            |  | Refinancement                 |  | Vente                       |  |
|--------------------------|--|-------------------------------|--|--------------------------|--|-------------------------------|--|-----------------------------|--|
| Stabilisation<br>Mois 50 |  | Market Rent<br>Growth<br>5.0% |  | NOI Stabilisé<br>670 k\$ |  | Going-In<br>Cap Rate<br>4.75% |  | Exit Cap Rate<br>5%         |  |
|                          |  |                               |  |                          |  | Hold Period<br>60 mois        |  | Op. Expense<br>Growth<br>3% |  |
|                          |  |                               |  |                          |  |                               |  | Sales Cost<br>2%            |  |

## Levered annual cashflow

\$, Millions



Profits totaux : 26,728,655\$



01

Analyse

02

Présentation du projet

03

Phase 1

04

Phase 2

05

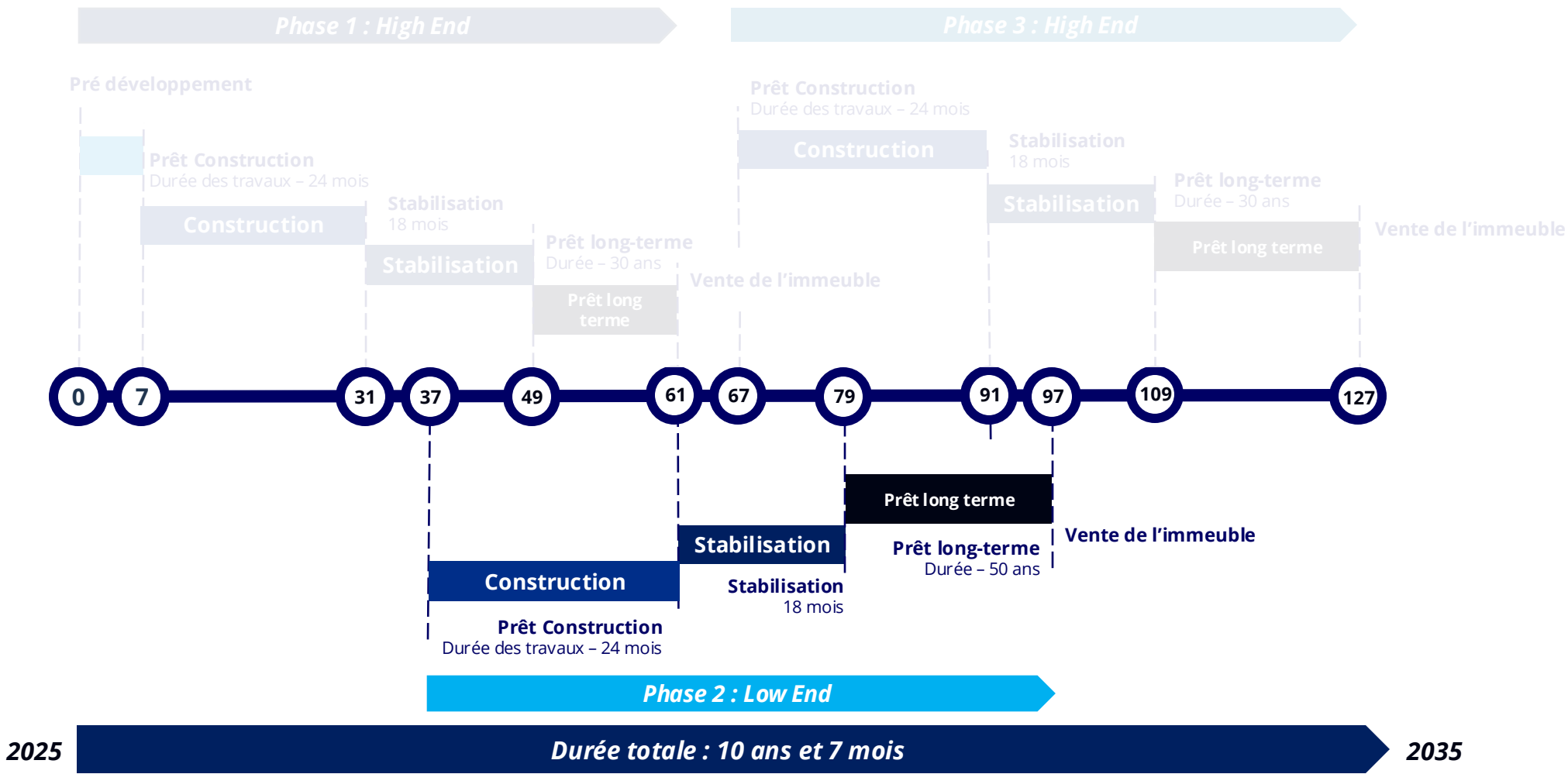
Phase 3

06

Autres recommandations

# Plan de développement détaillé

3 phases, 825 unités, 5 ans



# Le pré développement

Un élément opérationnel crucial

## Phase 2 : Low End

### Pré développement

### Construction

### Stabilisation

### Refinancement

### Vente

#### Coûts du projet

|                               |                      |             |
|-------------------------------|----------------------|-------------|
| Terrain                       | 12,700,000\$         | 10.9%       |
| Coûts directs de construction | 60,049,000\$         | 55.4%       |
| Coûts indirects               | 17,698,000\$         | 16.2%       |
| Contingences                  | 7,774,000\$          | 7.8%        |
| Intérêts                      | 9,587,000\$          | 8.8%        |
| Loan fees / Closing costs     | 705,000\$            | 0.6%        |
| <b>Total</b>                  | <b>108,516,000\$</b> | <b>100%</b> |

Terrain payé en entièreté en liquidité

Coûts de construction

Coût par pied carré : 513\$

Coût par unite : 427,000\$

# Le financement à long terme

Après 18 mois de stabilisation

## Phase 2 : Low End

| Pré construction        | Construction                            | Stabilisation            | Refinancement                      |                              | Vente                          |                 |               |
|-------------------------|-----------------------------------------|--------------------------|------------------------------------|------------------------------|--------------------------------|-----------------|---------------|
| Assurance<br>APH Select | Cap rate used<br>for valuation<br>4,75% | Loan-To-<br>Value<br>95% | Montant du<br>Prêt<br>\$98,361,552 | Terme<br>du Prêt<br>600 Mois | Prime<br>GOC 5 Year<br>(2.75%) | Spread<br>0,85% | DSCR<br>1.16x |



### APH Select – 100 Points

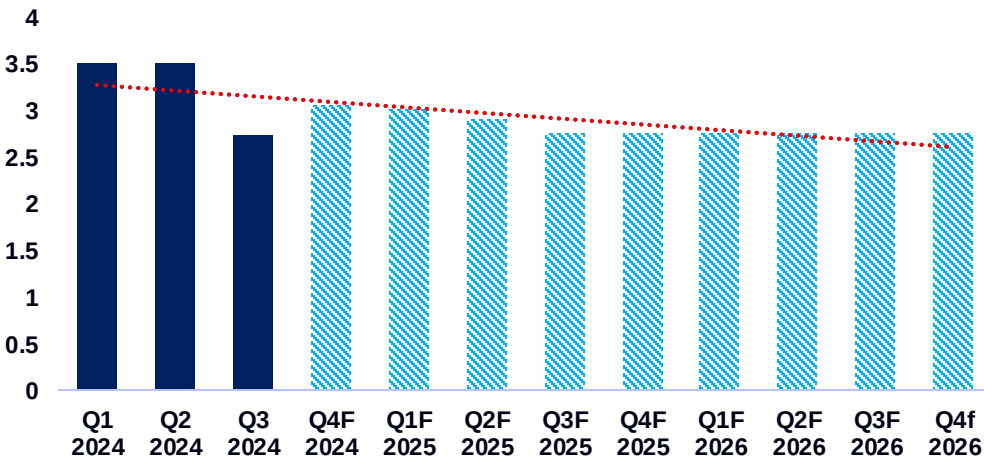
#### Abordabilité

25% des logements abordables durant au moins 10 ans  
(Sois un loyer inférieur à 30% du revenue median des locataires)

LTV jusqu'à 95%

Amortissement jusqu'à 50 ans

### Projection des GOC 5 years



# Le financement à long terme

Après 18 mois de stabilisation

## Phase 2 : Low End



### 1 Valeur marchande

114,716,000\$

### 2 LTV 95%

108,981,000\$

### 3 Intérêts à payer\*

5 531 131\$

### 4 Taux d'intérêts

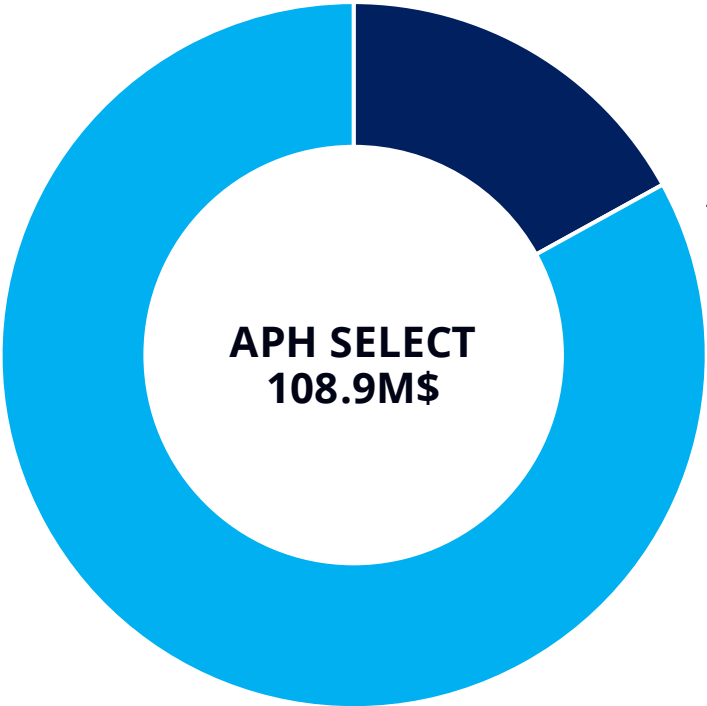
Taux de base : GOC 5 Year  
Spread : 85bps

### 5 Durée du prêt

50 ans

### 6 Paiements

391 898\$



■ Principal Payment   ■ Interest Payment

\*Durant la période de détention

# Le financement à long terme

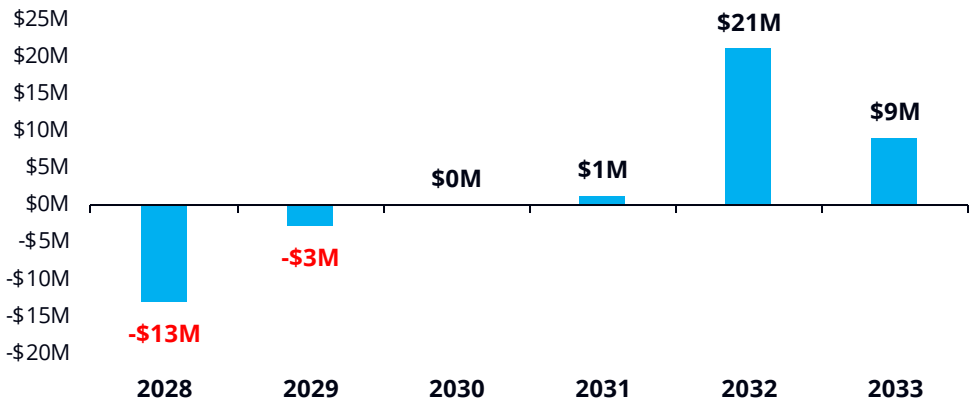
Après 60 mois de détention

## Phase 2 : Low End

| Pré construction         |  | Construction                  |  | Stabilisation            |  | Refinancement                 |  | Vente                       |  |
|--------------------------|--|-------------------------------|--|--------------------------|--|-------------------------------|--|-----------------------------|--|
| Stabilisation<br>Mois 43 |  | Market Rent<br>Growth<br>5.0% |  | NOI Stabilisé<br>494 k\$ |  | Going-In<br>Cap Rate<br>4.75% |  | Exit Cap Rate<br>5%         |  |
|                          |  |                               |  |                          |  | Hold Period<br>60 mois        |  | Op. Expense<br>Growth<br>3% |  |
|                          |  |                               |  |                          |  |                               |  | Sales Cost<br>2%            |  |

### Levered annual cashflow

\$, Millions



Profits totaux : 15,056,831\$

| Unlevered Metrics                              | Levered Metrics                                |
|------------------------------------------------|------------------------------------------------|
| IRR: 9.46%                                     | IRR: 18.76%                                    |
| Equity Multiple : 1.45x                        | Equity Multiple : 1.93x                        |
| Avg. Stabilized Cash-on-Cash<br>Return : 1.09% | Avg. Stabilized Cash-on-Cash<br>Return : 3.83% |

# Le financement à long terme

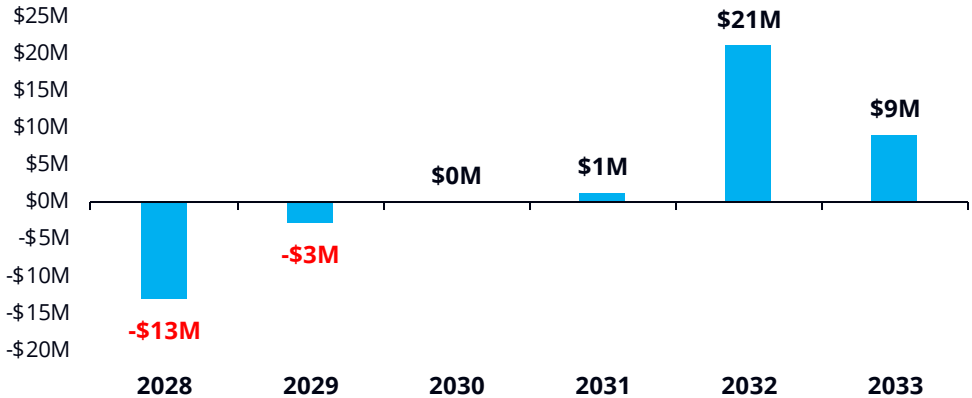
Après 60 mois de détention

## Phase 2 : Low End

| Pré construction         |  | Construction                  |  | Stabilisation            |  | Refinancement                 |  | Vente                       |  |
|--------------------------|--|-------------------------------|--|--------------------------|--|-------------------------------|--|-----------------------------|--|
| Stabilisation<br>Mois 43 |  | Market Rent<br>Growth<br>5.0% |  | NOI Stabilisé<br>494 k\$ |  | Going-In<br>Cap Rate<br>4.75% |  | Exit Cap Rate<br>5%         |  |
|                          |  |                               |  |                          |  | Hold Period<br>60 mois        |  | Op. Expense<br>Growth<br>3% |  |
|                          |  |                               |  |                          |  |                               |  | Sales Cost<br>2%            |  |

## Levered annual cashflow

\$, Millions



Profits totaux : 15,056,831\$

| Unlevered Metrics                              | Levered Metrics                                |
|------------------------------------------------|------------------------------------------------|
| IRR: 9.46%                                     | IRR: 18.76%                                    |
| Equity Multiple : 1.45x                        | Equity Multiple : 1.93x                        |
| Avg. Stabilized Cash-on-Cash<br>Return : 1.09% | Avg. Stabilized Cash-on-Cash<br>Return : 3.83% |

01

Analyse

02

Présentation du projet

03

Phase 1

04

Phase 2

05

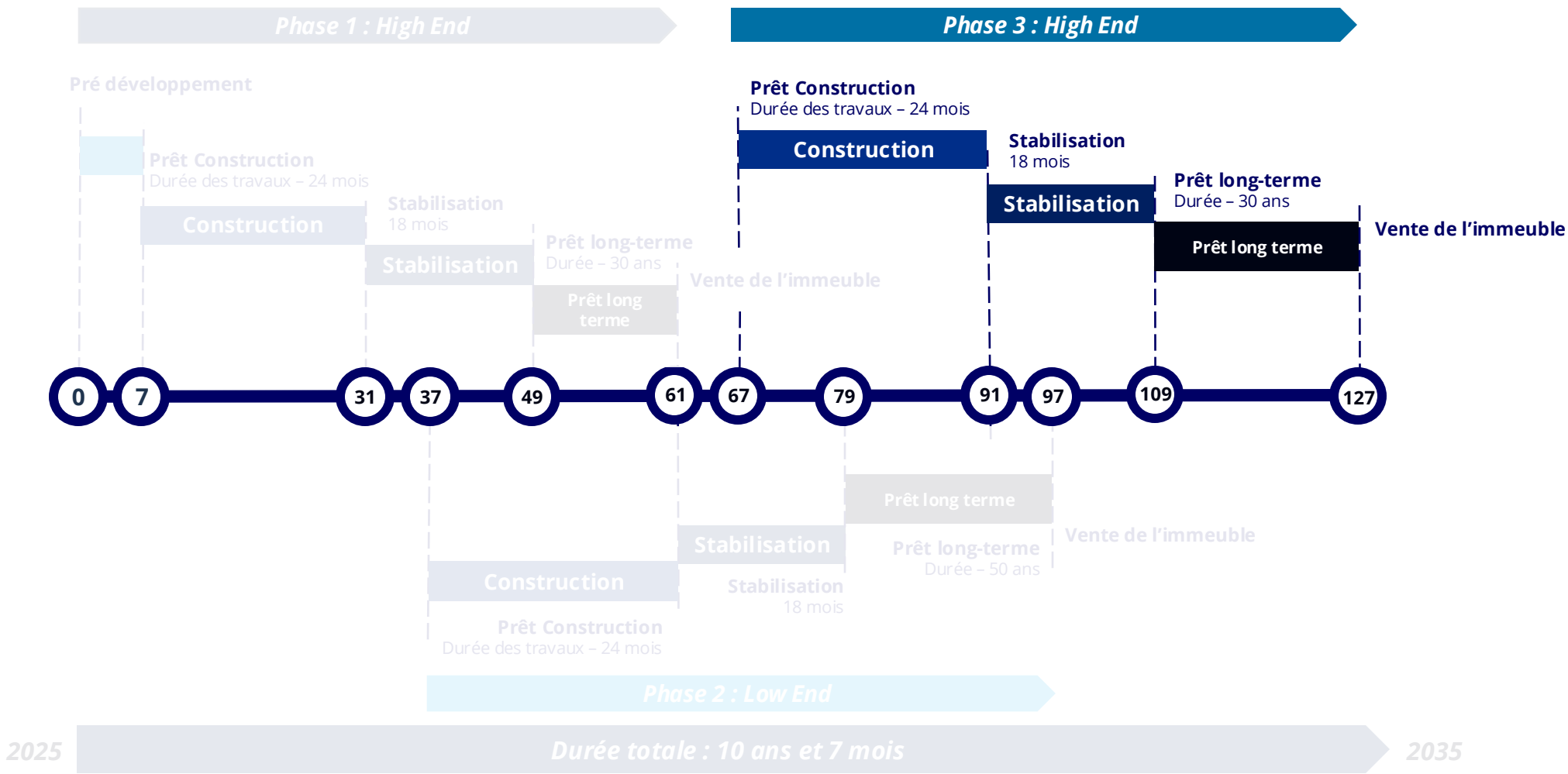
Phase 3

06

Autres recommandations

# Plan de développement détaillé

3 phases, 825 unités, 5 ans



# Le pré développement

Un élément opérationnel crucial

ImmoHEC  
L'immobilier de demain



## Phase 3 : High End

Pré développement

Construction

Stabilisation

Refinancement

Vente

Coûts du projet

|                               |                      |             |
|-------------------------------|----------------------|-------------|
| Terrain                       | 12,700,000\$         | 10.2%       |
| Coûts directs de construction | 71,480,000\$         | 57.2%       |
| Coûts indirects               | 20,864,000\$         | 16.7%       |
| Contingences                  | 9,084,000\$          | 7.3%        |
| Intérêts                      | 10,139,000\$         | 8.1%        |
| Loan fees / Closing costs     | 684,000\$            | 0.6%        |
| <b>Total</b>                  | <b>124,952,000\$</b> | <b>100%</b> |

Terrain payé en totalité en équité

Coûts de construction

Coût par pied carré : 587\$

Coût par unite : 490,000\$

# Le financement à long terme

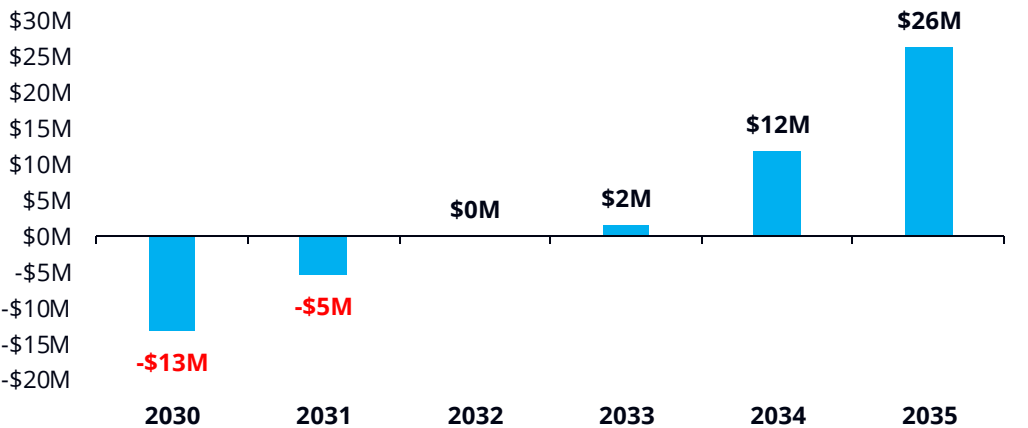
Après 60 mois de détention

## Phase 3 : High End

| Pré construction         | Construction                  | Stabilisation            | Refinancement                 | Vente                       |
|--------------------------|-------------------------------|--------------------------|-------------------------------|-----------------------------|
| Stabilisation<br>Mois 43 | Market Rent<br>Growth<br>5.0% | NOI Stabilisé<br>525 k\$ | Going-In<br>Cap Rate<br>4.75% | Exit Cap Rate<br>5%         |
|                          |                               |                          | Hold Period<br>60 mois        | Op. Expense<br>Growth<br>3% |
|                          |                               |                          |                               | Sales Cost<br>2%            |

## Levered annual cashflow

\$, Millions



Profits totaux : 20,958,895\$

| Unlevered Metrics                              | Levered Metrics                                |
|------------------------------------------------|------------------------------------------------|
| IRR: 11.98%                                    | IRR: 18.79%                                    |
| Equity Multiple : 1.60x                        | Equity Multiple : 2.11x                        |
| Avg. Stabilized Cash-on-Cash<br>Return : 1.72% | Avg. Stabilized Cash-on-Cash<br>Return : 6.00% |

# Le financement à long terme

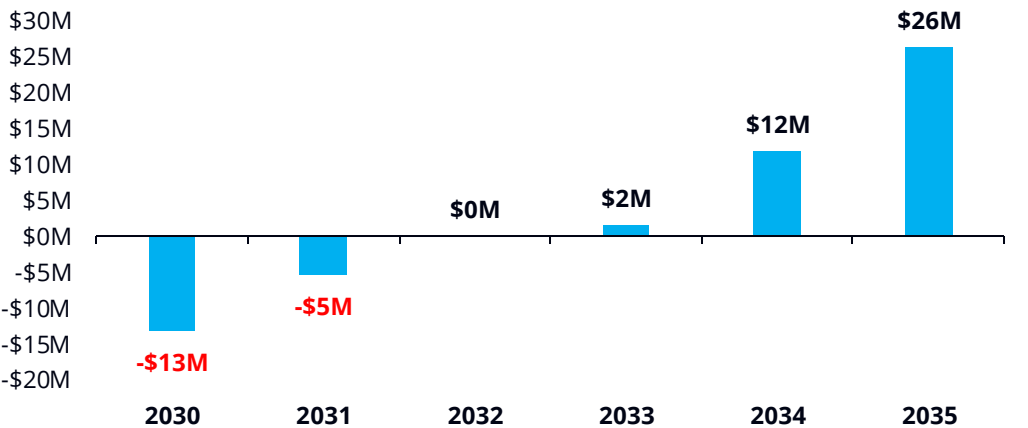
Après 60 mois de détention

## Phase 3 : High End

| Pré construction         |  | Construction                  |  | Stabilisation            |  | Refinancement                 |  | Vente                       |  |
|--------------------------|--|-------------------------------|--|--------------------------|--|-------------------------------|--|-----------------------------|--|
| Stabilisation<br>Mois 43 |  | Market Rent<br>Growth<br>5.0% |  | NOI Stabilisé<br>525 k\$ |  | Going-In<br>Cap Rate<br>4.75% |  | Exit Cap Rate<br>5%         |  |
|                          |  |                               |  |                          |  | Hold Period<br>60 mois        |  | Op. Expense<br>Growth<br>3% |  |
|                          |  |                               |  |                          |  |                               |  | Sales Cost<br>2%            |  |

### Levered annual cashflow

\$, Millions



Profits totaux : 20,958,895\$

| Unlevered Metrics                              | Levered Metrics                                |
|------------------------------------------------|------------------------------------------------|
| IRR: 11.98%                                    | IRR: 18.79%                                    |
| Equity Multiple : 1.60x                        | Equity Multiple : 2.11x                        |
| Avg. Stabilized Cash-on-Cash<br>Return : 1.72% | Avg. Stabilized Cash-on-Cash<br>Return : 6.00% |

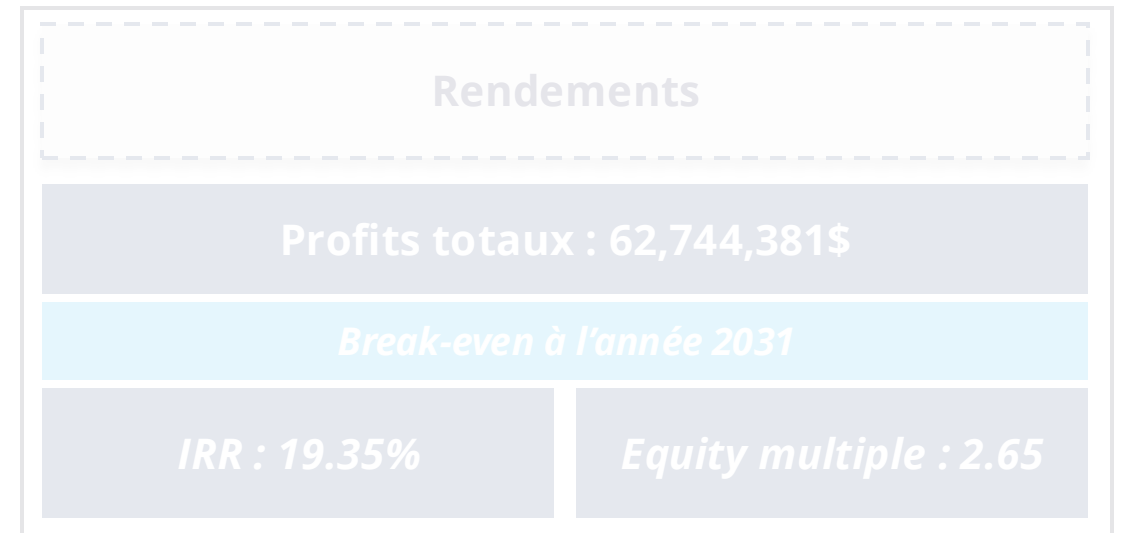
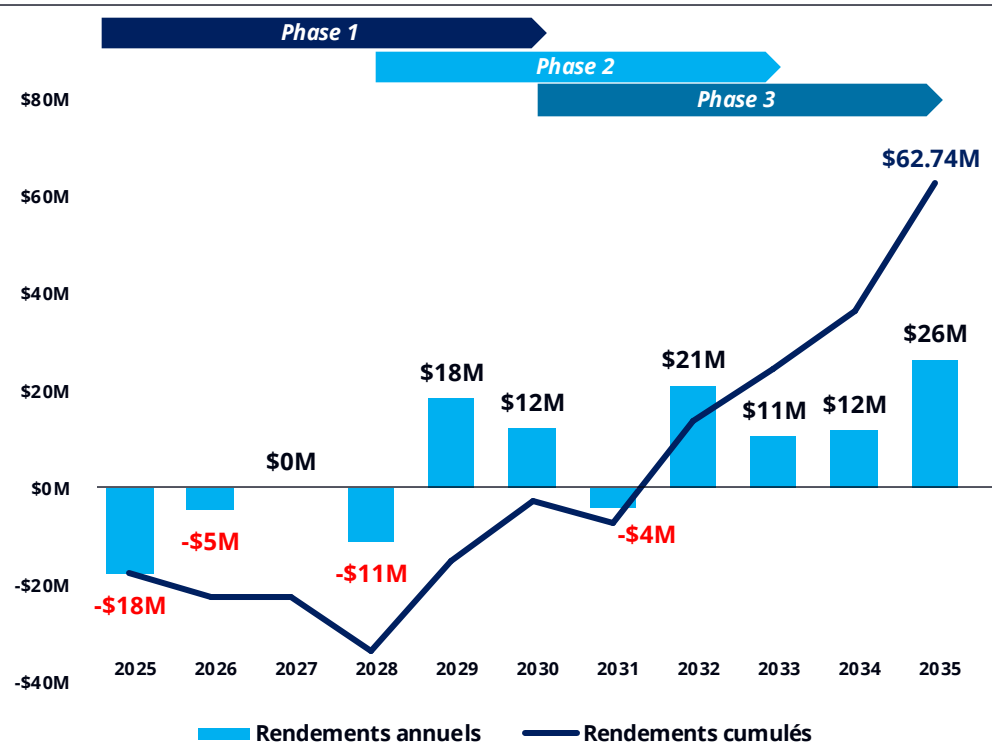
# Rendements

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

## Harmonia Saint Laurent

### Levered annual cashflow

\$, Millions



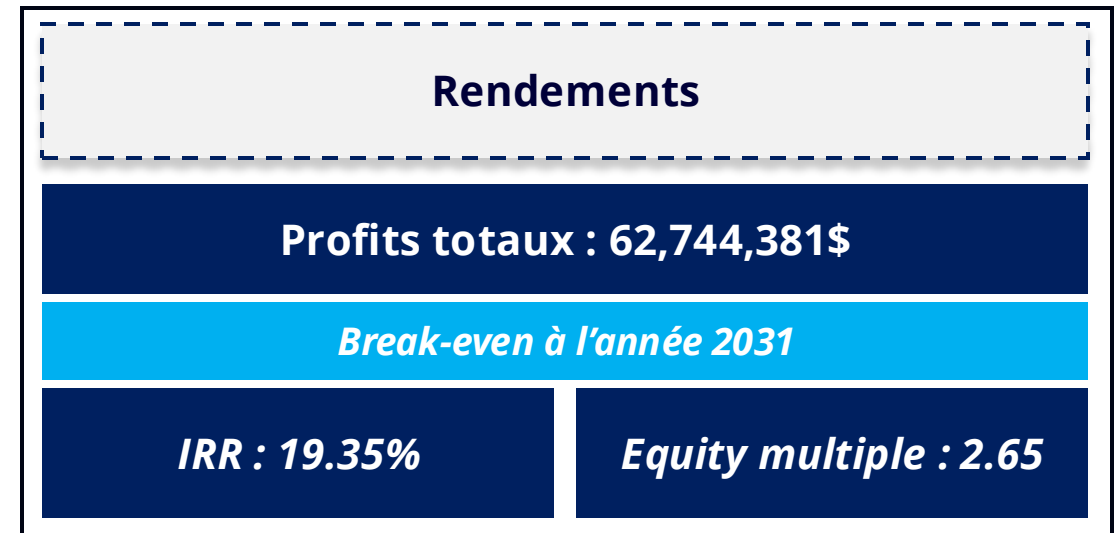
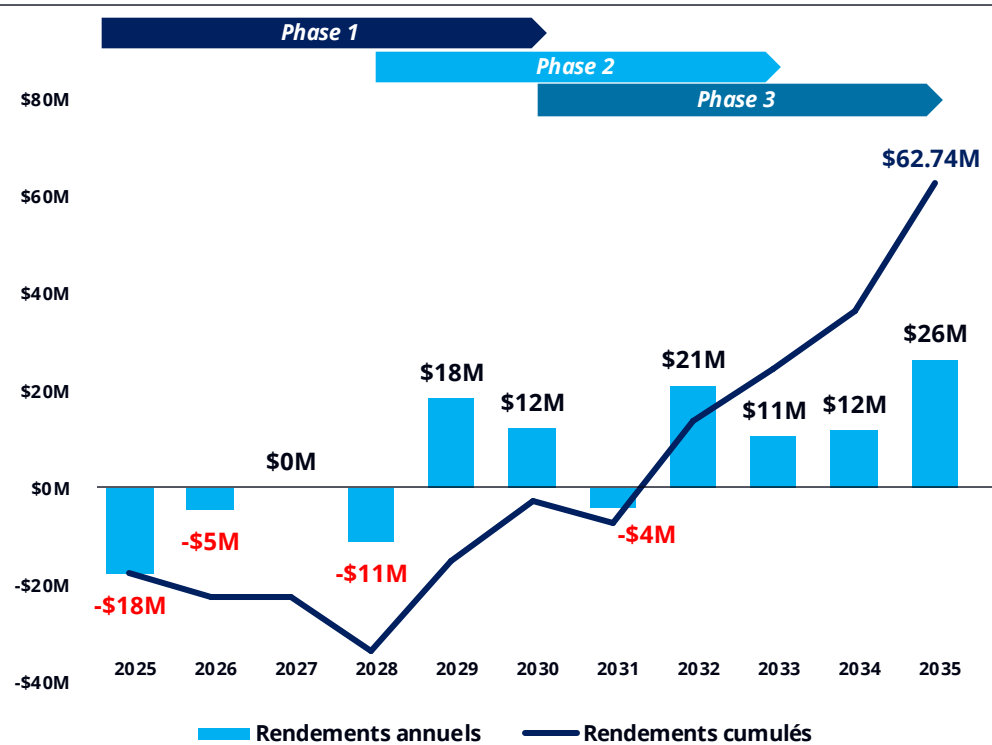
# Rendements

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

## Harmonia Saint Laurent

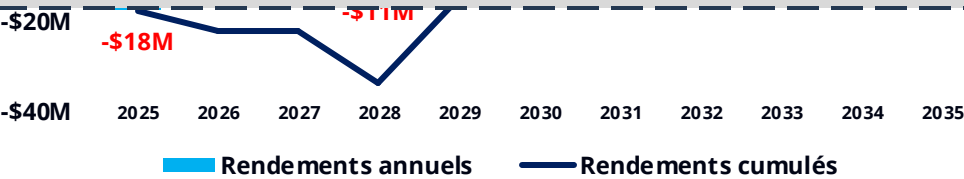
### Levered annual cashflow

\$, Millions



## Harmonia Saint Laurent

Avons nous eu besoin de plus de 20M\$ d'équité ?



# Équité nécessaire

La contrainte est-elle respectée ?

ImmoHEC  
L'immobilier de demain



|               | 2025           | 2026          | 2027 | 2028           | 2029          | 2030           | 2031          | 2032         | 2033        | 2034         | 2035         |
|---------------|----------------|---------------|------|----------------|---------------|----------------|---------------|--------------|-------------|--------------|--------------|
| Annual CF - 1 | (\$17,756,540) | (\$4,727,242) | \$0  | \$2,110,316    | \$21,480,232  | \$25,621,889   | \$0           | \$0          | \$0         | \$0          | \$0          |
| Annual CF - 2 |                |               |      | (\$13,288,194) | (\$2,989,248) | \$0            | \$1,200,622   | \$21,026,023 | \$9,107,628 |              |              |
| Annual CF - 3 |                |               |      |                |               | (\$13,360,364) | (\$5,464,260) | \$0          | \$1,565,757 | \$11,817,153 | \$26,400,609 |

|                           |                |               |     |                |              |              |               |              |              |              |              |
|---------------------------|----------------|---------------|-----|----------------|--------------|--------------|---------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| Project Levered Cash Flow | (\$17,756,540) | (\$4,727,242) | \$0 | (\$11,177,879) | \$18,490,985 | \$12,261,525 | (\$4,263,638) | \$21,026,023 | \$10,673,385 | \$11,817,153 | \$26,400,609 |
|---------------------------|----------------|---------------|-----|----------------|--------------|--------------|---------------|--------------|--------------|--------------|--------------|

|                       |              |               |     |              |     |     |              |  |  |  |  |
|-----------------------|--------------|---------------|-----|--------------|-----|-----|--------------|--|--|--|--|
| Terrain               | \$16,950,000 |               |     | \$12,700,000 |     |     | \$12,700,000 |  |  |  |  |
| Equity supplémentaire | (\$806,540)  | (\$4,727,242) | \$0 | \$0          | \$0 | \$0 | \$0          |  |  |  |  |

*Besoins en équité supplémentaire : 5,533,782\$*

# Équité nécessaire

La contrainte est-elle respectée ?

ImmoHEC  
L'immobilier de demain



|                           | 2025           | 2026          | 2027 | 2028           | 2029          | 2030           | 2031          | 2032         | 2033         | 2034         | 2035         |
|---------------------------|----------------|---------------|------|----------------|---------------|----------------|---------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| Annual CF - 1             | (\$17,756,540) | (\$4,727,242) | \$0  | \$2,110,316    | \$21,480,232  | \$25,621,889   | \$0           | \$0          | \$0          | \$0          | \$0          |
| Annual CF - 2             |                |               |      | (\$13,288,194) | (\$2,989,248) | \$0            | \$1,200,622   | \$21,026,023 | \$9,107,628  |              |              |
| Annual CF - 3             |                |               |      |                |               | (\$13,360,364) | (\$5,464,260) | \$0          | \$1,565,757  | \$11,817,153 | \$26,400,609 |
| Project Levered Cash Flow | (\$17,756,540) | (\$4,727,242) | \$0  | (\$11,177,879) | \$18,490,985  | \$12,261,525   | (\$4,263,638) | \$21,026,023 | \$10,673,385 | \$11,817,153 | \$26,400,609 |
| Terrain                   | \$16,950,000   |               |      | \$12,700,000   |               |                | \$12,700,000  |              |              |              |              |
| Equity supplémentaire     | (\$806,540)    | (\$4,727,242) | \$0  | \$0            | \$0           | \$0            | \$0           |              |              |              |              |

*Besoins en équité supplémentaire : 5,533,782\$*

# Équité nécessaire

La contrainte est-elle respectée ?

ImmoHEC  
L'immobilier de demain



|                           | 2025           | 2026          | 2027 | 2028           | 2029          | 2030           | 2031          | 2032         | 2033         | 2034         | 2035         |
|---------------------------|----------------|---------------|------|----------------|---------------|----------------|---------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| Annual CF - 1             | (\$17,756,540) | (\$4,727,242) | \$0  | \$2,110,316    | \$21,480,232  | \$25,621,889   | \$0           | \$0          | \$0          | \$0          | \$0          |
| Annual CF - 2             |                |               |      | (\$13,288,194) | (\$2,989,248) | \$0            | \$1,200,622   | \$21,026,023 | \$9,107,628  |              |              |
| Annual CF - 3             |                |               |      |                |               | (\$13,360,364) | (\$5,464,260) | \$0          | \$1,565,757  | \$11,817,153 | \$26,400,609 |
| Project Levered Cash Flow | (\$17,756,540) | (\$4,727,242) | \$0  | (\$11,177,879) | \$18,490,985  | \$12,261,525   | (\$4,263,638) | \$21,026,023 | \$10,673,385 | \$11,817,153 | \$26,400,609 |
| Terrain                   | \$16,950,000   |               |      | \$12,700,000   |               |                | \$12,700,000  |              |              |              |              |
| Equity supplémentaire     | (\$806,540)    | (\$4,727,242) | \$0  | \$0            | \$0           | \$0            | \$0           |              |              |              |              |

**Besoins en équité supplémentaire : 5,533,782\$ < 20M\$**

01

Analyse

02

Présentation du projet

03

Phase 1

04

Phase 2

05

Phase 3

06

**Autres recommandations**

# Potentiel d'aller chercher la certification LEED

Afin de certifier l'impact durable du projet

ImmoHEC  
L'immobilier de demain



Platinum

80+ points



Gold

60-79 points



Silver

50-59 points



Certified

40-49 points

16 points



Localisation et transport

10 points



Sites durables

11 points



Efficacité de l'eau

33 points



Énergie et atmosphère

13 points



Matériaux et ressources

16 points



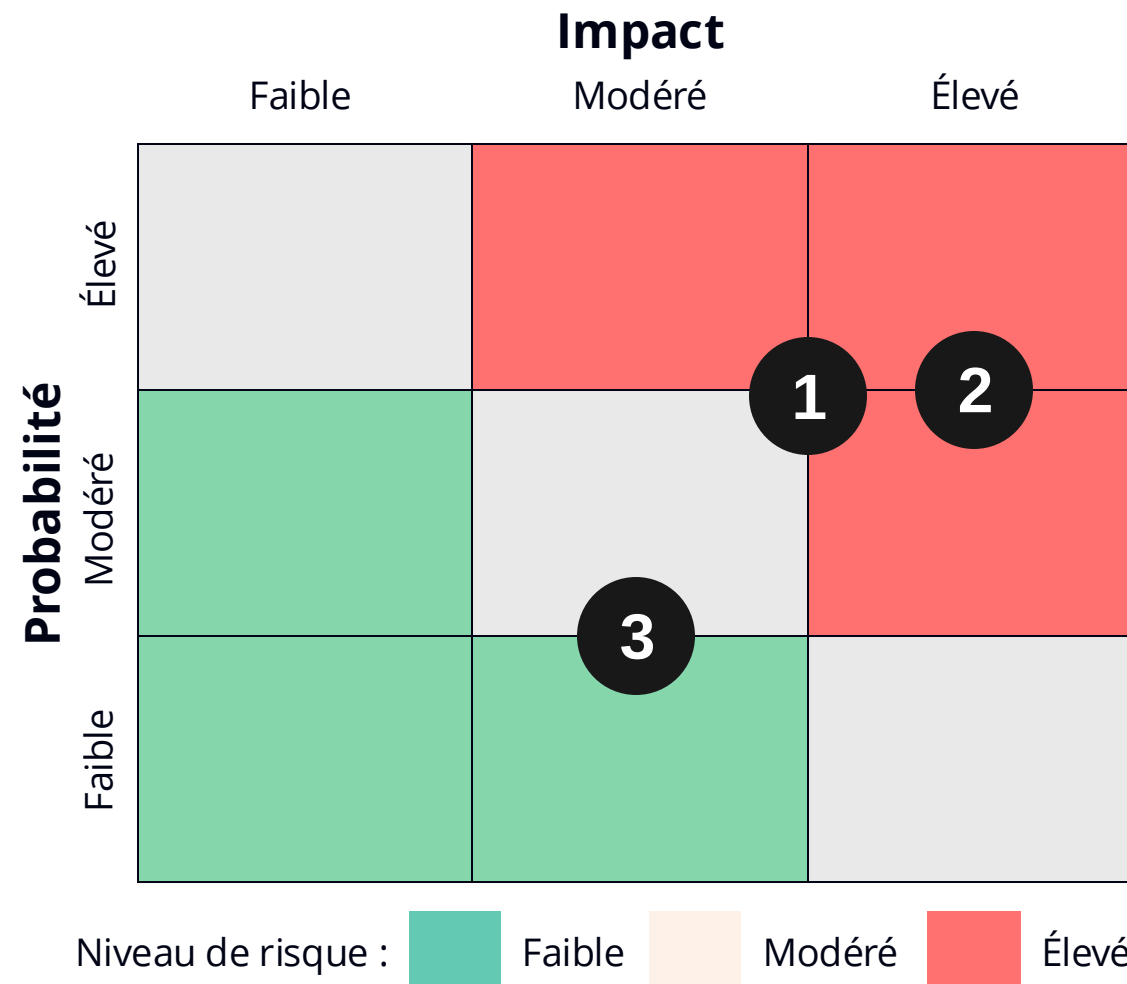
Qualité de  
l'environnement intérieur

Source: Canada Green Building Council - CGBC

# Quelques risques à garder en tête...

Afin de se préparer à toutes les possibilités

|   | Risque                                                                                      | Mitigation                                                          | Impact                              |
|---|---------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------|-------------------------------------|
| 1 | Stratégique<br>Le projet ne <b>génère</b> pas autant d' <b>envouement</b> qu' <b>espéré</b> | <b>Campagne de marketing</b> plus <b>agressive</b> et <b>ciblée</b> | <b>Coûts additionnels</b>           |
| 2 | Opérationnel<br>Ville <b>n'accepte pas</b> notre <b>plan d'urbanisme</b>                    | <b>Renvoyer un nouveau plan</b> avec les ajustements                | <b>Délai supplémentaire</b>         |
| 3 | Financier<br><b>Dépassement</b> des <b>coûts</b> de <b>construction</b> budgétés            | <b>Financement en équité supplémentaire</b>                         | <b>Distributions additionnelles</b> |



# Partenaires en équité potentiels

Potentiels partenaires privé et institutionnel à approcher au besoin

ImmoHEC  
L'immobilier de demain



## Institutionnel



- Une des **plus grandes** institutions financières **au Canada**
- Investit massivement dans **l'immobilier**
- Gère un portefeuille **d'actif résidentiel** avec des projets de **grande envergure**



- une entreprise publique avec une grande **stabilité financière**
- Son implication dans un projet immobilier à travers sa filiale **BIMCOR** assure une base solide et fiable

## Privé



- Une filiale de **Ontario Teachers' Pension Plan**
- Un **acteur majeur** dans l'immobilier au Canada et investit dans de **grands projets résidentiels**



- Investisseur privé et gestionnaire d'actifs immobilier
- investissent dans des propriétés **commerciales et résidentielles** et sont souvent ouverts à des partenariats pour de grands projets immobiliers

# Un projet bénéfique sur tous les points

Qui permettra à JADCO de continuer son expansion

Le projet **Harmonia** vous permettra de

## Capitaliser sur votre **avantage concurrentiel**

### Intégration verticale

S'occuper de **l'ensemble des étapes** du **projet** (conception, développement et gestion)

### Stratégie Build-to-Core

Projet immobilier de **haute qualité** avec des **flux de trésorerie durables** et un potentiel d'**appréciation** du capital à **long terme**

### Connaissances et techniques de pointe

Utiliser votre **expertise** et **savoir-faire** pour assurer la **qualité** de vos **installations**

Pour générer d'excellents **résultats financiers** à vos **investisseurs**

**19,35%**

IRR total du projet

**62,7M\$**

Flux monétaires totaux générés

# Un projet bénéfique sur tous les points

Qui permettra à JADCO de continuer son expansion

Tout en assurant votre **alignement** avec vos **missions**



Répondre aux **besoins** des collectivités pour maximiser leur **bien-être**

Offre le **luxe** et l'**abordabilité** recherché



Construire des villes plus **inclusives**

Les **aménagements extérieurs** créent un **climat inclusif** entre tous les habitants



Aménager des **sites emblématiques** qui apporte de la valeur **durable**

**Immeubles emblématiques** et **durables** grâce à une potentielle **certification LEED**

Et vous **rapprocher** encore plus de votre **vision**



Être le **premier** propriétaire, promoteur et gestionnaire **d'actifs immobiliers** au **Canada**

# Sommaire exécutif

| MANDAT                                                                                                                                                       | ÉLÉMENTS CLÉS                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      | RECOMMANDATION                                                                                                                                                                                                                           | IMPACTS                                                                                                                                                                                                                                                                        |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Proposer un plan de <b>développement</b> et <b>investissement</b> pour <b>JADCO</b> mettant l'emphase sur l'utilisation de leur <b>équité</b> dans le projet | <div>Analyse de l'environnement <b>externe</b></div> <div>Faire un choix entre <b>appartements</b> ou <b>condos</b></div> <div>Étude de <b>marché</b> sur les <b>clientèles cibles</b></div> <div>Proposer une <b>structure</b> de <b>financement</b> optimale</div> <div>Évaluer l'<b>utilisation</b> de l'<b>équité</b> initiale du projet</div> | <div><p>Un projet <b>multi-résidentiel</b> locatif de luxe situé à <b>Saint-Laurent</b> de <b>825</b> unités réparties sur <b>10 étages</b></p></div> | <div>Taux de rendement interne : <b>19,3%</b></div> <div>Flux monétaires totaux du projet : <b>62,7M\$</b></div> <div>Réponse aux <b>besoins immobiliers</b> des <b>clientèles cibles</b></div> <div>Impact <b>favorable</b> sur la crise de <b>logements abordables</b></div> |

# Annexes

# Phase 1

| Stabilized Other Income |               |          |             |
|-------------------------|---------------|----------|-------------|
| Item                    | \$/Unit/Month | \$/Month | \$/Year     |
| Application Fees        | \$0           | \$0      | \$0,00      |
| Late Fees               | \$0           | \$0      | \$0,00      |
| Pet Rent                | \$0           | \$0      | \$0,00      |
| Pet Fees                | \$0           | \$0      | \$0,00      |
| Garage Income           | \$20          | \$6 780  | \$81 360,00 |
| Storage Income          | \$5           | \$1 695  | \$20 340,00 |
| Other                   | \$0           | \$0      | \$0,00      |
| Other                   | \$0           | \$0      | \$0,00      |
| Other                   | \$0           | \$0      | \$0,00      |
| Other                   | \$0           | \$0      | \$0,00      |
| Other                   | \$0           | \$0      | \$0,00      |
| Other                   | \$0           | \$0      | \$0,00      |
| Total                   | \$25          | \$8 475  | \$101 700   |

# Phase 1



|                  | Year 1 | Year 2 | Year 3 | Year 4 | Year 5 | Year 6 | Year 7 | Year 8 | Year 9 | Year 10 | Year 11 |
|------------------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|---------|---------|
| Physical Vacancy | 2,62%  | 2,62%  | 2,62%  | 2,62%  | 2,62%  | 2,62%  | 2,62%  | 2,62%  | 2,62%  | 2,62%   | 2,62%   |
| Bad Debt         | 0,25%  | 0,25%  | 0,25%  | 0,25%  | 0,25%  | 0,25%  | 0,25%  | 0,25%  | 0,25%  | 0,25%   | 0,25%   |
| Concessions      | 0,00%  | 0,00%  | 0,00%  | 0,00%  | 0,00%  | 0,00%  | 0,00%  | 0,00%  | 0,00%  | 0,00%   | 0,00%   |
| Other Loss       | 0,00%  | 0,00%  | 0,00%  | 0,00%  | 0,00%  | 0,00%  | 0,00%  | 0,00%  | 0,00%  | 0,00%   | 0,00%   |

|                     | Year 1 | Year 2 | Year 3 | Year 4 | Year 5 | Year 6 | Year 7 | Year 8 | Year 9 | Year 10 | Year 11 |
|---------------------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|---------|---------|
| Market rent Growth  | 6,00%  | 5,50%  | 5,00%  | 4,50%  | 4,00%  | 3,50%  | 3,00%  | 3,00%  | 3,00%  | 3,00%   | 3,00%   |
| Other Income Growth | 3,00%  | 3,00%  | 3,00%  | 3,00%  | 3,00%  | 3,00%  | 3,00%  | 3,00%  | 3,00%  | 3,00%   | 3,00%   |

| Property Tax Growth Rate |        |        |        |        |        |        |        |        |        |         |
|--------------------------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|---------|
|                          | Year 1 | Year 2 | Year 3 | Year 4 | Year 5 | Year 6 | Year 7 | Year 8 | Year 9 | Year 10 |
| Property Taxes           | 50,00% | 25,00% | 3,00%  | 3,00%  | 3,00%  | 3,00%  | 3,00%  | 3,00%  | 3,00%  | 3,00%   |
| Fixed Charge Assessments | 10,00% | 5,00%  | 3,00%  | 3,00%  | 3,00%  | 3,00%  | 3,00%  | 3,00%  | 3,00%  | 3,00%   |

| Hold Period Property Taxes |           |            |            |            |            |            |            |            |            |            |            |
|----------------------------|-----------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|
|                            | Year 1    | Year 2     | Year 3     | Year 4     | Year 5     | Year 6     | Year 7     | Year 8     | Year 9     | Year 10    | Year 11    |
| Property Taxes             | \$100 000 | \$ 150 000 | \$ 187 500 | \$ 193 125 | \$ 198 919 | \$ 204 886 | \$ 211 033 | \$ 217 364 | \$ 223 885 | \$ 230 601 | \$ 237 519 |
| Fixed Charge Assessments   | \$5 000   | \$ 5 500   | \$ 5 775   | \$ 5 948   | \$ 6 127   | \$ 6 310   | \$ 6 500   | \$ 6 695   | \$ 6 896   | \$ 7 103   | \$ 7 316   |

# Phase 1

| Stabilized Operating Expenses |                |                  |             |
|-------------------------------|----------------|------------------|-------------|
| Expenses                      | Unit/Year      | Total            | % Fixed     |
| Payroll                       | \$400          | \$135 600        | 100%        |
| General & Administrative      | \$100          | \$33 900         | 100%        |
| Marketing                     | \$50           | \$16 950         | 100%        |
| Repairs & Maintenance         | \$200          | \$67 800         | 100%        |
| Turnover                      | \$50           | \$16 950         | 100%        |
| Contract Services             | \$100          | \$33 900         | 100%        |
| Utilities                     | \$300          | \$101 700        | 100%        |
| Utility Bill-Back             | \$0            | \$0              | 100%        |
| Insurance                     | \$300          | \$101 700        | 100%        |
| <b>Total</b>                  | <b>\$1 500</b> | <b>\$508 500</b> | <b>100%</b> |

| Other Expense Assumptions             |       |
|---------------------------------------|-------|
| Annual Expense Growth                 | 3,00% |
| Capital Expense Reserve/Unit          | \$250 |
| Property Management Fee (as % of EGR) | 2,00% |

| Property Tax Information |       |
|--------------------------|-------|
| Millage Rate             | 1,00% |
| Reassessed Upon Sale     | No    |
| % of Value Assessed      | 100%  |

# Phase 1



| Property details    |                           |
|---------------------|---------------------------|
| Number of units     | 339                       |
| Number of buildings | 1                         |
| Net Rentable SF     | 254 824                   |
| Average unit size   | 752                       |
| Net Acres           | 1,53                      |
| Units Per Acres     | 221,28                    |
| Street Address      | 3131 Boulevard Côte-Vertu |
| City/State/Zip      | Saint-Laurent, Montréal   |

| Land Acquisition Information       |              |
|------------------------------------|--------------|
| Land Cost (per Unit)               | 50 000       |
| Land Cost total                    | 16 950 000   |
| Land Acquisition Price             | \$16 950 000 |
| Land price / Acre                  | \$11 063 969 |
| Land Price/SF                      | \$66,52      |
| Closing Costs (as % of Land Price) | 1,00%        |
| Closing Costs                      | \$169 500    |
| Land Closing Date                  | 01/07/2025   |

| Lease Up Information   |           |
|------------------------|-----------|
| Lease up period begins | Month 25  |
| Property Stabilization | Month 43  |
| Lease up period        | 18 Months |

| Stabilized Rent |                  |      |            |         |
|-----------------|------------------|------|------------|---------|
| # of Units      | Unit Type        | SF   | Rent/Month | Rent/SF |
| 33              | Studio           | 300  | \$900      | \$3,00  |
| 57              | 1BR              | 430  | \$1 100    | \$2,56  |
| 142             | 2BR              | 650  | \$1 600    | \$2,46  |
| 89              | 3BR              | 1000 | \$2 300    | \$2,30  |
| 9               | 4BR              | 1200 | \$2 900    | \$2,42  |
| 9               | Commercial units | 3146 | \$7 800    | \$2,48  |
| 0               | BR - BA          | 0    | \$0        |         |
| 0               | BR - BA          | 0    | \$0        |         |
| 0               | BR - BA          | 0    | \$0        |         |
| 0               | BR - BA          | 0    | \$0        |         |
| 0               | BR - BA          | 0    | \$0        |         |
| 0               | BR - BA          | 0    | \$0        |         |
| 0               | BR - BA          | 0    | \$0        |         |
| 339             |                  | 752  | \$1 831    | \$2,44  |

# Phase 1



| Construction Financing Information |               |
|------------------------------------|---------------|
| Construction Loan Amount           | \$127 408 099 |
| LTC                                | 85%           |
| Interest Rate Index                | Prime         |
| Interest Rate Spread               | 1,00%         |
| Loan Fee (% of Loan Proceeds)      | 0,50%         |
| Term                               | 43 Months     |

| Permanent Financing information  |               |
|----------------------------------|---------------|
| Refinance Month                  | Month 43      |
| Loan Amount                      | \$142 325 308 |
| Cap Rate Used For Valuation      | 4,75%         |
| LTV                              | 85%           |
| Going In DSCR                    | 1,30 x        |
| Goin in Debt Yield               | 5,59%         |
| Interest Rate Index              | 2,75%         |
| Interest Rate Spread             | 0,85%         |
| Interest Only Period             | 0 Months      |
| Loan Fee (as % of Loan Proceeds) | 0,50%         |
| Amortization                     | 600 Months    |

| Total Cost Details        |               |
|---------------------------|---------------|
| Total Project Cost        | \$149 891 881 |
| Total Project Cost/Unit   | \$442 159     |
| Total Project Cost/SF     | \$588         |
| Stabilized Return on Cost | 5,18%         |

| Sale Details                       |               |
|------------------------------------|---------------|
| Sale Price                         | \$165 543 823 |
| Sale Price/Unit                    | \$488 330     |
| Sale Price/SF                      | \$650         |
| Costs of Sale                      | \$3 310 876   |
| Closing Costs (as % of Sale Price) | 2,00%         |
| Exit Cap Rate Assumption           | 5,00%         |
| Hold Period                        | 55 Months     |

| Circle Breaker |     |
|----------------|-----|
| On/Off         | Off |

# Phase 1

| Standard Deviation |                                                     | 6            |           | Month<br>Year |       |           |              |
|--------------------|-----------------------------------------------------|--------------|-----------|---------------|-------|-----------|--------------|
| Hard Costs         |                                                     |              |           |               |       |           |              |
| Checks             | Item                                                | Total        | Per Unit  | Month Start   | %     | Month End | Total Months |
| Ok                 | Excavation et fondations                            | \$4 049 747  | \$11 946  | 1             | 5,0%  | 18        | 18           |
| Ok                 | Structure du bâtiment                               | \$16 186 791 | \$47 749  | 1             | 19,8% | 18        | 18           |
| Ok                 | Toiture et système d'étanchéité                     | \$4 049 747  | \$11 946  | 1             | 5,0%  | 18        | 18           |
| Ok                 | Murs extérieurs                                     | \$8 087 296  | \$23 856  | 1             | 9,9%  | 18        | 18           |
| Ok                 | Cloisons intérieurs                                 | \$4 049 747  | \$11 946  | 1             | 5,0%  | 18        | 18           |
| Ok                 | Plomberie, CVC, électricité et systèmes de sécurité | \$8 087 296  | \$23 856  | 1             | 9,9%  | 18        | 18           |
| Ok                 | Revêtements de sol et de mur                        | \$6 477 156  | \$19 107  | 1             | 7,9%  | 18        | 18           |
| Ok                 | Menuiserie et finitions intérieures                 | \$6 477 156  | \$19 107  | 1             | 7,9%  | 18        | 18           |
| Ok                 | Aménagements extérieurs                             | \$4 049 747  | \$11 946  | 1             | 5,0%  | 18        | 18           |
| Ok                 | Infrastructures et réseaux                          | \$5 659 888  | \$16 696  | 1             | 6,9%  | 18        | 18           |
| Ok                 | Accessibilité et sécurité                           | \$4 049 747  | \$11 946  | 1             | 5,0%  | 18        | 18           |
| Ok                 | Mobiliers et équipements communs                    | \$4 049 747  | \$11 946  | 1             | 5,0%  | 18        | 18           |
| Ok                 | Stationnements intérieurs                           | \$5 943 494  | \$17 532  | 1             | 7,3%  | 18        | 18           |
| Ok                 | Stationnements extérieurs                           | \$0          | \$0       | 1             | 0%    | 18        | 18           |
| Ok                 | Other                                               | \$0          | \$0       | 1             | 0%    | 18        | 18           |
| Ok                 | Other                                               | \$0          | \$0       | 1             | 0%    | 18        | 18           |
| Ok                 | Subtotal                                            | \$81 217 560 | \$239 580 | 1             |       | 18        | 18           |

# Phase 1



| Soft Costs |                                            |              |          |             |     |           |              |
|------------|--------------------------------------------|--------------|----------|-------------|-----|-----------|--------------|
| Checks     | Item                                       | Total        | Per Unit | Month Start | %   | Month End | Total Months |
| Ok         | Capitalized Real Estate Taxes              | \$260 500    | \$768    | 1           | 3%  | 24        | 24           |
| Ok         | Capitalized Insurance                      | \$206 451    | \$609    | 1           | 0%  | 24        | 24           |
| Ok         | Capitalized Marketing                      | \$34 879     | \$103    | 1           | 0%  | 24        | 24           |
| ERROR      | Honoraires des professionnels              | \$2 896 213  | \$8 543  | 1           | 12% | 18        | 18           |
| Ok         | Permis, licences et frais administratifs   | \$300 325    | \$886    | 1           | 1%  | 18        | 18           |
| Ok         | Frais de marketing                         | \$1 930 809  | \$5 696  | 1           | 8%  | 18        | 18           |
| Ok         | Frais de location (courtage)               | \$967 975    | \$2 855  | 1           | 4%  | 18        | 18           |
| Ok         | Honoraires de développement (4% des coûts) | \$5 129 235  | \$15 130 | 1           | 21% | 18        | 18           |
| Ok         | Autocotisation (9,975% Const. Cost)        | \$9 271 159  | \$27 349 | 1           | 38% | 18        | 18           |
| Ok         | Other                                      | \$3 137 564  | \$9 255  | 1           | 13% | 18        | 18           |
| Ok         | Other                                      | \$0          | \$0      | 1           | 0%  | 18        | 18           |
| Ok         | Other                                      | \$0          | \$0      | 1           | 0%  | 18        | 18           |
| Ok         | Other                                      | \$0          | \$0      | 1           | 0%  | 18        | 18           |
| Ok         | Other                                      | \$0          | \$0      | 1           | 0%  | 18        | 18           |
| Ok         | Other                                      | \$0          | \$0      | 1           | 0%  | 18        | 18           |
| Ok         | Other                                      | \$0          | \$0      | 1           | 0%  | 18        | 18           |
| ERROR      | Subtotal                                   | \$24 135 111 | \$71 195 | 1           |     | 24        | 24           |

| Total Construction Budget |                           |               |           |             |           |              |
|---------------------------|---------------------------|---------------|-----------|-------------|-----------|--------------|
| %                         | Item                      | Total         | Per Unit  | Month Start | Month End | Total Months |
| 11%                       | Contingency               | \$11 565 449  | \$34 116  | 1           | 24        | 24           |
| ERROR                     | Total Construction Budget | \$116 918 119 | \$344 891 | 1           | 24        | 24           |

# Phase 1

| Sources (Construction Financing) |        |               |
|----------------------------------|--------|---------------|
|                                  | Equity | \$22 483 782  |
|                                  | Debt   | \$127 408 099 |
|                                  | Total  | \$149 891 881 |

| Uses (Construction Financing) |       |               |
|-------------------------------|-------|---------------|
| Land Acquisition Price        |       | \$16 950 000  |
| Closing Costs                 |       | \$169 500     |
| Hard Costs                    |       | \$81 217 560  |
| Soft Costs                    |       | \$24 135 111  |
| Contingency                   |       | \$11 565 449  |
| Capitalized Interest          |       | \$15 184 838  |
| Construction Loan Fees        |       | \$637 040     |
| Operating Expenses Shortfalls |       | \$32 384      |
|                               | Total | \$149 891 881 |

| Additional Equity Required Post Construction |  |     |
|----------------------------------------------|--|-----|
| Additional Equity Required                   |  | \$0 |

| Levered Return Metrics          |                 |        |
|---------------------------------|-----------------|--------|
|                                 | IRR             | 21,65% |
|                                 | Equity Multiple | 2,19 x |
| Average Stabilized Cash-On-Cash |                 | 3,56%  |

| Unlevered Return Metrics        |                 |        |
|---------------------------------|-----------------|--------|
|                                 | IRR             | 14,04% |
|                                 | Equity Multiple | 1,62 x |
| Average Stabilized Cash-On-Cash |                 | 1,20%  |

Phase 1

| Year                                               |                                | 0              | 1              | 2              | 3             | 4               | 5               | 6     | 7     | 8     | 9     | 10    |
|----------------------------------------------------|--------------------------------|----------------|----------------|----------------|---------------|-----------------|-----------------|-------|-------|-------|-------|-------|
| Year Ending                                        |                                | 01/07/2025     | 31/07/2026     | 31/07/2027     | 31/07/2028    | 31/07/2029      | 31/07/2030      | ***** | ***** | ***** | ***** | ***** |
| \$22 824 126<br>(\$6 651 378)<br>(\$40 432)<br>\$0 | Revenue                        |                |                |                |               |                 |                 |       |       |       |       |       |
|                                                    | Gross Potential Rental Revenue | \$0            | \$0            | \$8 517 377    | \$8 923 538   | \$5 383 210     | \$0             | \$0   | \$0   | \$0   | \$0   | \$0   |
|                                                    | Physical Vacancy               | \$0            | \$0            | (\$5 581 819)  | (\$928 542)   | (\$141 018)     | \$0             | \$0   | \$0   | \$0   | \$0   | \$0   |
|                                                    | Bad Debt                       | \$0            | \$0            | (\$7 339)      | (\$19 987)    | (\$13 105)      | \$0             | \$0   | \$0   | \$0   | \$0   | \$0   |
|                                                    | Concession                     | \$0            | \$0            | \$0            | \$0           | \$0             | \$0             | \$0   | \$0   | \$0   | \$0   | \$0   |
| \$16 132 316                                       | Other Loss                     | \$0            | \$0            | \$0            | \$0           | \$0             | \$0             | \$0   | \$0   | \$0   | \$0   | \$0   |
|                                                    | Net Rental Income              | \$0            | \$0            | \$2 928 220    | \$7 975 009   | \$5 229 087     | \$0             | \$0   | \$0   | \$0   | \$0   | \$0   |
|                                                    | Other Income                   |                |                |                |               |                 |                 |       |       |       |       |       |
|                                                    | Application Fees               | \$0            | \$0            | \$0            | \$0           | \$0             | \$0             | \$0   | \$0   | \$0   | \$0   | \$0   |
|                                                    | Late Fees                      | \$0            | \$0            | \$0            | \$0           | \$0             | \$0             | \$0   | \$0   | \$0   | \$0   | \$0   |
| \$0                                                | Pet Rent                       | \$0            | \$0            | \$0            | \$0           | \$0             | \$0             | \$0   | \$0   | \$0   | \$0   | \$0   |
| \$0                                                | Pet Fees                       | \$0            | \$0            | \$0            | \$0           | \$0             | \$0             | \$0   | \$0   | \$0   | \$0   | \$0   |
| \$165 779                                          | Garage Income                  | \$0            | \$0            | \$30 068       | \$81 898      | \$53 813        | \$0             | \$0   | \$0   | \$0   | \$0   | \$0   |
| \$41 445                                           | Storage Income                 | \$0            | \$0            | \$7 517        | \$20 474      | \$13 453        | \$0             | \$0   | \$0   | \$0   | \$0   | \$0   |
| \$0                                                | Other                          | \$0            | \$0            | \$0            | \$0           | \$0             | \$0             | \$0   | \$0   | \$0   | \$0   | \$0   |
| \$0                                                | Other                          | \$0            | \$0            | \$0            | \$0           | \$0             | \$0             | \$0   | \$0   | \$0   | \$0   | \$0   |
| \$0                                                | Other                          | \$0            | \$0            | \$0            | \$0           | \$0             | \$0             | \$0   | \$0   | \$0   | \$0   | \$0   |
| \$0                                                | Other                          | \$0            | \$0            | \$0            | \$0           | \$0             | \$0             | \$0   | \$0   | \$0   | \$0   | \$0   |
| \$0                                                | Other                          | \$0            | \$0            | \$0            | \$0           | \$0             | \$0             | \$0   | \$0   | \$0   | \$0   | \$0   |
| \$0                                                | Other                          | \$0            | \$0            | \$0            | \$0           | \$0             | \$0             | \$0   | \$0   | \$0   | \$0   | \$0   |
| \$207 224                                          | Total Other Income             | \$0            | \$0            | \$37 585       | \$102 372     | \$67 267        | \$0             | \$0   | \$0   | \$0   | \$0   | \$0   |
| \$16 339 540                                       | Effective Gross Revenue        | \$0            | \$0            | \$2 965 804    | \$8 077 381   | \$5 296 354     | \$0             | \$0   | \$0   | \$0   | \$0   | \$0   |
|                                                    | Operating Expenses             |                |                |                |               |                 |                 |       |       |       |       |       |
|                                                    | Payroll                        | \$0            | \$0            | (\$145 826)    | (\$150 200)   | (\$89 689)      | \$0             | \$0   | \$0   | \$0   | \$0   | \$0   |
|                                                    | General & Administrative       | \$0            | \$0            | (\$36 456)     | (\$37 550)    | (\$22 422)      | \$0             | \$0   | \$0   | \$0   | \$0   | \$0   |
|                                                    | Marketing                      | \$0            | \$0            | (\$18 228)     | (\$18 775)    | (\$11 211)      | \$0             | \$0   | \$0   | \$0   | \$0   | \$0   |
| (\$385 715)                                        | Repairs & Maintenance          | \$0            | \$0            | (\$72 913)     | (\$75 100)    | (\$44 845)      | \$0             | \$0   | \$0   | \$0   | \$0   | \$0   |
| (\$96 429)                                         | Turnover                       | \$0            | \$0            | (\$18 228)     | (\$18 775)    | (\$11 211)      | \$0             | \$0   | \$0   | \$0   | \$0   | \$0   |
| (\$192 857)                                        | Contract Services              | \$0            | \$0            | (\$36 456)     | (\$37 550)    | (\$22 422)      | \$0             | \$0   | \$0   | \$0   | \$0   | \$0   |
| (\$48 214)                                         | Utilities                      | \$0            | \$0            | (\$109 369)    | (\$112 650)   | (\$67 267)      | \$0             | \$0   | \$0   | \$0   | \$0   | \$0   |
| (\$96 429)                                         | Utility Bill-Back              | \$0            | \$0            | \$0            | \$0           | \$0             | \$0             | \$0   | \$0   | \$0   | \$0   | \$0   |
| (\$289 286)                                        | Insurance                      | \$0            | \$0            | (\$107 894)    | (\$111 130)   | (\$66 771)      | \$0             | \$0   | \$0   | \$0   | \$0   | \$0   |
| \$0                                                | Property Taxes                 | \$0            | \$0            | (\$193 275)    | (\$199 073)   | (\$119 610)     | \$0             | \$0   | \$0   | \$0   | \$0   | \$0   |
| (\$285 795)                                        | Property Management Fee        | \$0            | \$0            | (\$59 316)     | (\$161 548)   | (\$105 927)     | \$0             | \$0   | \$0   | \$0   | \$0   | \$0   |
| (\$511 958)                                        | Capital Expenses Reserve       | \$0            | \$0            | (\$89 911)     | (\$92 609)    | (\$55 642)      | \$0             | \$0   | \$0   | \$0   | \$0   | \$0   |
| (\$326 791)                                        | Total Operating Expenses       | \$0            | \$0            | (\$887 872)    | (\$1 014 961) | (\$617 018)     | \$0             | \$0   | \$0   | \$0   | \$0   | \$0   |
| (\$238 162)                                        | Net Operating Income           | \$0            | \$0            | \$2 077 932    | \$7 062 420   | \$4 679 336     | \$0             | \$0   | \$0   | \$0   | \$0   | \$0   |
| (\$2 519 851)                                      | Construction Expenses          | (\$84 827 145) | (\$31 878 745) | \$0            | \$0           | \$0             | \$0             | \$0   | \$0   | \$0   | \$0   | \$0   |
| \$13 819 689                                       | Cash Flow Before Debt Service  | (\$84 827 145) | (\$31 878 745) | \$2 077 932    | \$7 062 420   | \$4 679 336     | \$0             | \$0   | \$0   | \$0   | \$0   | \$0   |
|                                                    | Interest Payment               | \$0            | \$0            | (\$2 110 316)  | (\$5 836 188) | (\$2 974 419)   | \$0             | \$0   | \$0   | \$0   | \$0   | \$0   |
|                                                    | Principal Payment              | \$0            | \$0            | \$0            | (\$426 698)   | (\$608 216)     | \$0             | \$0   | \$0   | \$0   | \$0   | \$0   |
|                                                    | Total Debt Service             | \$0            | \$0            | (\$2 110 316)  | (\$6 262 886) | (\$3 582 635)   | \$0             | \$0   | \$0   | \$0   | \$0   | \$0   |
|                                                    | Cash Flow After Debt Service   | (\$84 827 145) | (\$31 878 745) | (\$32 384)     | \$799 535     | \$1 096 701     | \$0             | \$0   | \$0   | \$0   | \$0   | \$0   |
| (\$116 705 890)                                    | Acquisition & Sale Information |                |                |                |               |                 |                 |       |       |       |       |       |
|                                                    | Land Acquisition Price         | (\$16 950 000) | \$0            | \$0            | \$0           | \$0             | \$0             | \$0   | \$0   | \$0   | \$0   | \$0   |
|                                                    | Closing Costs                  | (\$169 500)    | \$0            | \$0            | \$0           | \$0             | \$0             | \$0   | \$0   | \$0   | \$0   | \$0   |
|                                                    | Sale Proceeds                  | \$0            | \$0            | \$0            | \$0           | \$165 543 823   | \$0             | \$0   | \$0   | \$0   | \$0   | \$0   |
|                                                    | Costs of Sale                  | \$0            | \$0            | \$0            | \$0           | (\$3 310 876)   | \$0             | \$0   | \$0   | \$0   | \$0   | \$0   |
| \$165 543 823                                      | Total Unlevered Cashflow       | (\$17 119 500) | (\$84 827 145) | (\$31 878 745) | \$2 077 932   | \$7 062 420     | \$166 912 283   | \$0   | \$0   | \$0   | \$0   | \$0   |
| (\$3 310 876)                                      | Loan Information               |                |                |                |               |                 |                 |       |       |       |       |       |
| \$42 227 246                                       | Construction Loan Draws        | \$0            | \$80 099 903   | \$31 878 745   | \$32 384      | \$0             | \$0             | \$0   | \$0   | \$0   | \$0   | \$0   |
| \$112 011 032                                      | Permanent Loan Funding         | \$0            | \$0            | \$0            | \$0           | \$142 325 308   | \$0             | \$0   | \$0   | \$0   | \$0   | \$0   |
| \$142 325 308                                      | Loan Payoff                    | \$0            | \$0            | \$0            | \$0           | (\$127 195 869) | (\$141 290 394) | \$0   | \$0   | \$0   | \$0   | \$0   |
| (\$268 486 263)                                    | Loan Fees                      | (\$637 040)    | \$0            | \$0            | \$0           | (\$711 627)     | \$0             | \$0   | \$0   | \$0   | \$0   | \$0   |
| (\$1 348 667)                                      | Total Levered Cashflow         | (\$17 756 540) | (\$4 727 242)  | \$0            | \$2 110 316   | \$21 480 232    | \$25 621 889    | \$0   | \$0   | \$0   | \$0   | \$0   |
| \$26 728 655                                       | Cash-on-Cash Return            | 0,00%          | 0,00%          | 0,00%          | 3,56%         | 4,88%           | 0,00%           | 0,00% | 0,00% | 0,00% | 0,00% | 0,00% |

## Phase 2

| Stabilized Rent |                  |      |            |         |
|-----------------|------------------|------|------------|---------|
| # of Units      | Unit Type        | SF   | Rent/Month | Rent/SF |
| 25              | Studio           | 300  | \$700      | \$2,33  |
| 25              | 1BR              | 430  | \$1 000    | \$2,33  |
| 87              | 2BR              | 650  | \$1 450    | \$2,23  |
| 86              | 3BR              | 1000 | \$2 300    | \$2,30  |
| 24              | 4BR              | 1200 | \$2 800    | \$2,33  |
| 7               | Commercial units | 3386 | \$7 800    | \$2,30  |
| 0               | BR - BA          | 0    | \$0        |         |
| 0               | BR - BA          | 0    | \$0        |         |
| 0               | BR - BA          | 0    | \$0        |         |
| 0               | BR - BA          | 0    | \$0        |         |
| 0               | BR - BA          | 0    | \$0        |         |
| 0               | BR - BA          | 0    | \$0        |         |
| 254             |                  | 840  | \$1 922    | \$2,29  |

| Stabilized Other Income |               |          |             |
|-------------------------|---------------|----------|-------------|
| Item                    | \$/Unit/Month | \$/Month | \$/Year     |
| Application Fees        | \$0           | \$0      | \$0,00      |
| Late Fees               | \$0           | \$0      | \$0,00      |
| Pet Rent                | \$0           | \$0      | \$0,00      |
| Pet Fees                | \$0           | \$0      | \$0,00      |
| Garage Income           | \$20          | \$5 080  | \$60 960,00 |
| Storage Income          | \$5           | \$1 270  | \$15 240,00 |
| Other                   | \$0           | \$0      | \$0,00      |
| Other                   | \$0           | \$0      | \$0,00      |
| Other                   | \$0           | \$0      | \$0,00      |
| Other                   | \$0           | \$0      | \$0,00      |
| Other                   | \$0           | \$0      | \$0,00      |
| Other                   | \$0           | \$0      | \$0,00      |
| Total                   | \$25          | \$6 350  | \$76 200    |

## Phase 2

| Stabilized Operating Expenses |                          |                |                  |             |
|-------------------------------|--------------------------|----------------|------------------|-------------|
| Expenses                      |                          | Unit/Year      | Total            | % Fixed     |
|                               | Payroll                  | \$400          | \$101 600        | 100%        |
|                               | General & Administrative | \$100          | \$25 400         | 100%        |
|                               | Marketing                | \$50           | \$12 700         | 100%        |
|                               | Repairs & Maintenance    | \$200          | \$50 800         | 100%        |
|                               | Turnover                 | \$50           | \$12 700         | 100%        |
|                               | Contract Services        | \$100          | \$25 400         | 100%        |
|                               | Utilities                | \$300          | \$76 200         | 100%        |
|                               | Utility Bill-Back        | \$0            | \$0              | 100%        |
|                               | Insurance                | \$300          | \$76 200         | 100%        |
|                               | <b>Total</b>             | <b>\$1 500</b> | <b>\$381 000</b> | <b>100%</b> |

| Other Expense Assumptions             |       |
|---------------------------------------|-------|
| Annual Expense Growth                 | 3,00% |
| Capital Expense Reserve/Unit          | \$250 |
| Property Management Fee (as % of EGR) | 2,00% |

| Property Tax Information |       |
|--------------------------|-------|
| Millage Rate             | 1,00% |
| Reassessed Upon Sale     | No    |
| % of Value Assessed      | 100%  |

## Phase 2



| Property details                   |                           |
|------------------------------------|---------------------------|
| Number of units                    | 254                       |
| Number of buildings                | 1                         |
| Net Rentable SF                    | 213 300                   |
| Average unit size                  | 840                       |
| Net Acres                          | 1,15                      |
| Units Per Acres                    | 221,06                    |
| Street Address                     | 3131 Boulevard Côte-Vertu |
| City/State/Zip                     | Saint-Laurent, Montréal   |
| Land Acquisition Information       |                           |
| Land Cost (per Unit)               | 50 000                    |
| Land Cost total                    | 12 700 000                |
| Comps value                        |                           |
| Land Acquisition Price             | \$12 700 000              |
| Land price / Acre                  | \$11 053 090              |
| Land Price/SF                      | \$59,54                   |
| Closing Costs (as % of Land Price) | 1,00%                     |
| Closing Costs                      | \$127 000                 |
| Land Closing Date                  | 2028-01-31                |
| Lease Up Information               |                           |
| Lease up period begins             | Month 25                  |
| Property Stabilization             | Month 43                  |
| Lease up period                    | 18 Months                 |

| Construction Financing Information |              |
|------------------------------------|--------------|
| Construction Loan Amount           | \$98 921 278 |
| LTC                                | 85%          |
| Interest Rate Index                | Prime        |
| Interest Rate Spread               | 1,00%        |
| Loan Fee (% of Loan Proceeds)      | 0,50%        |
| Term                               | 43 Months    |

| Permanent Financing information  |               |
|----------------------------------|---------------|
| Refinance Month                  | Month 43      |
| Loan Amount                      | \$114 152 954 |
| Cap Rate Used For Valuation      | 4,75%         |
| LTV                              | 95%           |
| Going In DSCR                    | 1,16 x        |
| Goin in Debt Yield               | 5,00%         |
| Interest Rate Index              | 2,75%         |
| Interest Rate Spread             | 0,85%         |
| Interest Only Period             | 0 Months      |
| Loan Fee (as % of Loan Proceeds) | 0,50%         |
| Amortization                     | 600 Months    |

# Phase 2



| Total Cost Details        |               |
|---------------------------|---------------|
| Total Project Cost        | \$116 377 975 |
| Total Project Cost/Unit   | \$458 181     |
| Total Project Cost/SF     | \$546         |
| Stabilized Return on Cost | 4,79%         |

| Sale Details                       |               |
|------------------------------------|---------------|
| Sale Price                         | \$120 427 458 |
| Sale Price/Unit                    | \$474 124     |
| Sale Price/SF                      | \$565         |
| Costs of Sale                      | \$2 408 549   |
| Closing Costs (as % of Sale Price) | 2,00%         |
| Exit Cap Rate Assumption           | 5,00%         |
| Hold Period                        | 60 Months     |

| Circle Breaker |     |
|----------------|-----|
| On/Off         | Off |

| Sources (Construction Financing) |        |               |
|----------------------------------|--------|---------------|
|                                  | Equity | \$17 456 696  |
|                                  | Debt   | \$98 921 278  |
|                                  | Total  | \$116 377 975 |

\$4 756 696

| Uses (Construction Financing) |                               |               |
|-------------------------------|-------------------------------|---------------|
|                               | Land Acquisition Price        | \$12 700 000  |
|                               | Closing Costs                 | \$127 000     |
|                               | Hard Costs                    | \$64 473 703  |
|                               | Soft Costs                    | \$18 962 378  |
|                               | Contingency                   | \$9 177 969   |
|                               | Capitalized Interest          | \$10 328 095  |
|                               | Construction Loan Fees        | \$494 606     |
|                               | Operating Expenses Shortfalls | \$114 224     |
|                               | Total                         | \$116 377 975 |

10,91%

0,11%

55,40%

16,29%

7,89%

8,87%

0,43%

0,10%

| Additional Equity Required Post Construction |     |
|----------------------------------------------|-----|
| Additional Equity Required                   | \$0 |

| Levered Return Metrics |                                 |        |
|------------------------|---------------------------------|--------|
|                        | IRR                             | 16,81% |
|                        | Equity Multiple                 | 1,82 x |
|                        | Average Stabilized Cash-On-Cash | 3,69%  |

| Unlevered Return Metrics |                                 |        |
|--------------------------|---------------------------------|--------|
|                          | IRR                             | 8,84%  |
|                          | Equity Multiple                 | 1,42 x |
|                          | Average Stabilized Cash-On-Cash | 1,05%  |

[illegible]

Phase 2



|                | Month<br>Year                  | 25<br>3    | 26<br>3    | 27<br>3    | 28<br>3    | 29<br>3    | 30<br>3    | 31<br>3     | 32<br>3     | 33<br>3     | 34<br>3     | 35<br>3     | 36<br>3     | 37<br>4     | 38<br>4     | 39<br>4     | 40<br>4     | 41<br>4     | 42<br>4     | 43<br>4     | 44<br>4     | 45<br>4     | 46<br>4     | 47<br>4     | 48<br>4     | 49<br>5     |
|----------------|--------------------------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
|                | Month Ending                   | 2030-02-28 | 2030-03-31 | 2030-04-30 | 2030-05-31 | 2030-06-30 | 2030-07-31 | 2030-08-31  | 2030-09-30  | 2030-10-31  | 2030-11-30  | 2030-12-31  | 2031-01-31  | 2031-02-28  | 2031-03-31  | 2031-04-30  | 2031-05-31  | 2031-06-30  | 2031-07-31  | 2031-08-31  | 2031-09-30  | 2031-10-31  | 2031-11-30  | 2031-12-31  | 2032-01-31  | 2032-02-28  |
| \$0            | Pet Fees                       | \$0        | \$0        | \$0        | \$0        | \$0        | \$0        | \$0         | \$0         | \$0         | \$0         | \$0         | \$0         | \$0         | \$0         | \$0         | \$0         | \$0         | \$0         | \$0         | \$0         | \$0         | \$0         | \$0         | \$0         | \$0         |
| \$153,441      | Garage Income                  | \$284      | \$569      | \$855      | \$1143     | \$1432     | \$1723     | \$2,015     | \$2,309     | \$2,604     | \$2,900     | \$3,198     | \$3,497     | \$3,798     | \$4,100     | \$4,404     | \$4,709     | \$5,016     | \$5,324     | \$5,634     | \$5,648     | \$5,662     | \$5,675     | \$5,689     | \$5,704     | \$5,718     |
| \$38,360       | Storage Income                 | \$71       | \$142      | \$214      | \$286      | \$358      | \$431      | \$504       | \$577       | \$651       | \$725       | \$799       | \$874       | \$950       | \$1,025     | \$1,101     | \$1,177     | \$1,254     | \$1,331     | \$1,408     | \$1,412     | \$1,415     | \$1,419     | \$1,422     | \$1,426     | \$1,429     |
| \$0            | Other                          | \$0        | \$0        | \$0        | \$0        | \$0        | \$0        | \$0         | \$0         | \$0         | \$0         | \$0         | \$0         | \$0         | \$0         | \$0         | \$0         | \$0         | \$0         | \$0         | \$0         | \$0         | \$0         | \$0         | \$0         | \$0         |
| \$0            | Other                          | \$0        | \$0        | \$0        | \$0        | \$0        | \$0        | \$0         | \$0         | \$0         | \$0         | \$0         | \$0         | \$0         | \$0         | \$0         | \$0         | \$0         | \$0         | \$0         | \$0         | \$0         | \$0         | \$0         | \$0         | \$0         |
| \$0            | Other                          | \$0        | \$0        | \$0        | \$0        | \$0        | \$0        | \$0         | \$0         | \$0         | \$0         | \$0         | \$0         | \$0         | \$0         | \$0         | \$0         | \$0         | \$0         | \$0         | \$0         | \$0         | \$0         | \$0         | \$0         | \$0         |
| \$0            | Other                          | \$0        | \$0        | \$0        | \$0        | \$0        | \$0        | \$0         | \$0         | \$0         | \$0         | \$0         | \$0         | \$0         | \$0         | \$0         | \$0         | \$0         | \$0         | \$0         | \$0         | \$0         | \$0         | \$0         | \$0         | \$0         |
| \$0            | Other                          | \$0        | \$0        | \$0        | \$0        | \$0        | \$0        | \$0         | \$0         | \$0         | \$0         | \$0         | \$0         | \$0         | \$0         | \$0         | \$0         | \$0         | \$0         | \$0         | \$0         | \$0         | \$0         | \$0         | \$0         | \$0         |
| \$0            | Other                          | \$0        | \$0        | \$0        | \$0        | \$0        | \$0        | \$0         | \$0         | \$0         | \$0         | \$0         | \$0         | \$0         | \$0         | \$0         | \$0         | \$0         | \$0         | \$0         | \$0         | \$0         | \$0         | \$0         | \$0         | \$0         |
| \$0            | Other                          | \$0        | \$0        | \$0        | \$0        | \$0        | \$0        | \$0         | \$0         | \$0         | \$0         | \$0         | \$0         | \$0         | \$0         | \$0         | \$0         | \$0         | \$0         | \$0         | \$0         | \$0         | \$0         | \$0         | \$0         | \$0         |
| \$191,801      | Total Other Income             | \$355      | \$711      | \$1,069    | \$1,429    | \$1,790    | \$2,154    | \$2,519     | \$2,886     | \$3,255     | \$3,625     | \$3,997     | \$4,372     | \$4,748     | \$5,125     | \$5,505     | \$5,887     | \$6,270     | \$6,655     | \$7,042     | \$7,059     | \$7,077     | \$7,094     | \$7,112     | \$7,129     | \$7,147     |
| \$15,839,153   | Effective Gross Revenue        | \$29,020   | \$58,275   | \$87,768   | \$117,498  | \$147,468  | \$177,679  | \$208,133   | \$238,831   | \$269,774   | \$300,964   | \$332,403   | \$364,092   | \$396,032   | \$428,057   | \$460,311   | \$492,796   | \$525,512   | \$558,462   | \$574,107   | \$576,208   | \$578,317   | \$580,434   | \$582,558   | \$584,690   | \$586,830   |
|                | Operating Expenses             |            |            |            |            |            |            |             |             |             |             |             |             |             |             |             |             |             |             |             |             |             |             |             |             |             |
| (\$337,717)    | Payroll                        | (\$8,982)  | (\$9,004)  | (\$9,027)  | (\$9,049)  | (\$9,071)  | (\$9,094)  | (\$9,116)   | (\$9,139)   | (\$9,161)   | (\$9,184)   | (\$9,206)   | (\$9,229)   | (\$9,252)   | (\$9,275)   | (\$9,297)   | (\$9,320)   | (\$9,343)   | (\$9,366)   | (\$9,390)   | (\$9,413)   | (\$9,436)   | (\$9,459)   | (\$9,482)   | (\$9,506)   | (\$9,529)   |
| (\$694,429)    | General & Administrative       | (\$2,246)  | (\$2,251)  | (\$2,257)  | (\$2,262)  | (\$2,268)  | (\$2,273)  | (\$2,279)   | (\$2,285)   | (\$2,290)   | (\$2,296)   | (\$2,302)   | (\$2,307)   | (\$2,313)   | (\$2,319)   | (\$2,324)   | (\$2,330)   | (\$2,336)   | (\$2,342)   | (\$2,347)   | (\$2,353)   | (\$2,359)   | (\$2,365)   | (\$2,371)   | (\$2,376)   | (\$2,382)   |
| (\$42,215)     | Marketing                      | (\$1,123)  | (\$1,126)  | (\$1,128)  | (\$1,131)  | (\$1,134)  | (\$1,137)  | (\$1,140)   | (\$1,142)   | (\$1,145)   | (\$1,148)   | (\$1,151)   | (\$1,154)   | (\$1,156)   | (\$1,159)   | (\$1,162)   | (\$1,165)   | (\$1,168)   | (\$1,171)   | (\$1,174)   | (\$1,177)   | (\$1,179)   | (\$1,182)   | (\$1,185)   | (\$1,188)   | (\$1,191)   |
| (\$168,858)    | Repairs & Maintenance          | (\$4,491)  | (\$4,502)  | (\$4,513)  | (\$4,524)  | (\$4,536)  | (\$4,547)  | (\$4,558)   | (\$4,569)   | (\$4,581)   | (\$4,592)   | (\$4,603)   | (\$4,614)   | (\$4,626)   | (\$4,637)   | (\$4,649)   | (\$4,660)   | (\$4,672)   | (\$4,683)   | (\$4,695)   | (\$4,706)   | (\$4,718)   | (\$4,730)   | (\$4,741)   | (\$4,753)   | (\$4,765)   |
| (\$42,215)     | Turnover                       | (\$1,123)  | (\$1,126)  | (\$1,128)  | (\$1,131)  | (\$1,134)  | (\$1,137)  | (\$1,140)   | (\$1,142)   | (\$1,145)   | (\$1,148)   | (\$1,151)   | (\$1,154)   | (\$1,156)   | (\$1,159)   | (\$1,162)   | (\$1,165)   | (\$1,168)   | (\$1,171)   | (\$1,174)   | (\$1,177)   | (\$1,179)   | (\$1,182)   | (\$1,185)   | (\$1,188)   | (\$1,191)   |
| (\$694,429)    | Contract Services              | (\$2,246)  | (\$2,251)  | (\$2,257)  | (\$2,262)  | (\$2,268)  | (\$2,273)  | (\$2,279)   | (\$2,285)   | (\$2,290)   | (\$2,296)   | (\$2,302)   | (\$2,307)   | (\$2,313)   | (\$2,319)   | (\$2,324)   | (\$2,330)   | (\$2,336)   | (\$2,342)   | (\$2,347)   | (\$2,353)   | (\$2,359)   | (\$2,365)   | (\$2,371)   | (\$2,376)   | (\$2,382)   |
| (\$253,288)    | Utilities                      | (\$6,737)  | (\$6,753)  | (\$6,770)  | (\$6,787)  | (\$6,803)  | (\$6,820)  | (\$6,837)   | (\$6,854)   | (\$6,871)   | (\$6,888)   | (\$6,905)   | (\$6,922)   | (\$6,939)   | (\$6,956)   | (\$6,973)   | (\$6,990)   | (\$7,008)   | (\$7,025)   | (\$7,042)   | (\$7,059)   | (\$7,077)   | (\$7,094)   | (\$7,112)   | (\$7,129)   | (\$7,147)   |
| \$0            | Utility Bill-Back              | \$0        | \$0        | \$0        | \$0        | \$0        | \$0        | \$0         | \$0         | \$0         | \$0         | \$0         | \$0         | \$0         | \$0         | \$0         | \$0         | \$0         | \$0         | \$0         | \$0         | \$0         | \$0         | \$0         | \$0         | \$0         |
| (\$249,970)    | Insurance                      | (\$6,737)  | (\$6,737)  | (\$6,737)  | (\$6,737)  | (\$6,737)  | (\$6,737)  | (\$6,737)   | (\$6,737)   | (\$6,737)   | (\$6,737)   | (\$6,737)   | (\$6,737)   | (\$6,939)   | (\$6,939)   | (\$6,939)   | (\$6,939)   | (\$6,939)   | (\$6,939)   | (\$6,939)   | (\$6,939)   | (\$6,939)   | (\$6,939)   | (\$6,939)   | (\$6,939)   | (\$7,147)   |
| (\$2,073,288)  | Property Taxes                 | (\$55,898) | (\$55,898) | (\$55,898) | (\$55,898) | (\$55,898) | (\$55,898) | (\$55,898)  | (\$55,898)  | (\$55,898)  | (\$55,898)  | (\$55,898)  | (\$55,898)  | (\$57,575)  | (\$57,575)  | (\$57,575)  | (\$57,575)  | (\$57,575)  | (\$57,575)  | (\$57,575)  | (\$57,575)  | (\$57,575)  | (\$57,575)  | (\$57,575)  | (\$57,575)  | (\$59,302)  |
| (\$316,783)    | Property Management Fee        | (\$580)    | (\$1,166)  | (\$1,155)  | (\$2,350)  | (\$2,949)  | (\$3,554)  | (\$4,163)   | (\$4,777)   | (\$5,395)   | (\$6,013)   | (\$6,648)   | (\$7,282)   | (\$7,921)   | (\$8,561)   | (\$9,206)   | (\$9,856)   | (\$10,510)  | (\$11,163)  | (\$11,817)  | (\$12,471)  | (\$13,125)  | (\$13,779)  | (\$14,433)  | (\$15,087)  | (\$15,741)  |
| (\$208,225)    | Capital Expenses Reserve       | (\$5,614)  | (\$5,614)  | (\$5,614)  | (\$5,614)  | (\$5,614)  | (\$5,614)  | (\$5,614)   | (\$5,614)   | (\$5,614)   | (\$5,614)   | (\$5,614)   | (\$5,614)   | (\$5,782)   | (\$5,782)   | (\$5,782)   | (\$5,782)   | (\$5,782)   | (\$5,782)   | (\$5,782)   | (\$5,782)   | (\$5,782)   | (\$5,782)   | (\$5,782)   | (\$5,782)   | (\$5,956)   |
| (\$3,661,327)  | Total Operating Expenses       | (\$95,776) | (\$96,427) | (\$97,084) | (\$97,745) | (\$98,412) | (\$99,083) | (\$99,759)  | (\$100,441) | (\$101,127) | (\$101,819) | (\$102,515) | (\$103,217) | (\$103,922) | (\$104,631) | (\$105,345) | (\$106,063) | (\$106,785) | (\$107,511) | (\$108,239) | (\$108,970) | (\$109,704) | (\$110,441) | (\$111,181) | (\$111,923) | (\$122,729) |
| \$11,977,826   | Net Operating Income           | (\$66,756) | (\$38,152) | (\$9,316)  | \$19,753   | \$49,056   | \$78,596   | \$108,374   | \$138,390   | \$168,647   | \$199,145   | \$229,887   | \$260,874   | \$290,060   | \$321,376   | \$352,917   | \$384,683   | \$416,676   | \$448,897   | \$464,160   | \$466,150   | \$468,147   | \$470,152   | \$472,163   | \$474,183   | \$474,101   |
| (\$32,614,049) | Construction Expenses          | \$0        | \$0        | \$0        | \$0        | \$0        | \$0        | \$0         | \$0         | \$0         | \$0         | \$0         | \$0         | \$0         | \$0         | \$0         | \$0         | \$0         | \$0         | \$0         | \$0         | \$0         | \$0         | \$0         | \$0         | \$0         |
| (\$80,636,224) | Flow Before Debt Service       | (\$66,756) | (\$38,152) | (\$9,316)  | \$19,753   | \$49,056   | \$78,596   | \$108,374   | \$138,390   | \$168,647   | \$199,145   | \$229,887   | \$260,874   | \$290,060   | \$321,376   | \$352,917   | \$384,683   | \$416,676   | \$448,897   | \$464,160   | \$466,150   | \$468,147   | \$470,152   | \$472,163   | \$474,183   | \$474,101   |
|                | Interest Payment               | \$0        | \$0        | \$0        | (\$19,753) | (\$49,056) | (\$78,596) | (\$108,374) | (\$138,390) | (\$168,647) | (\$199,145) | (\$229,887) | (\$260,874) | (\$290,060) | (\$321,376) | (\$352,917) | (\$384,683) | (\$408,050) | (\$408,050) | (\$408,050) | (\$408,050) | (\$342,459) | (\$342,255) | (\$342,050) | (\$341,845) | (\$341,639) |
|                | Principal Payment              | \$0        | \$0        | \$0        | \$0        | \$0        | \$0        | \$0         | \$0         | \$0         | \$0         | \$0         | \$0         | \$0         | \$0         | \$0         | \$0         | \$0         | \$0         | \$0         | (\$68,038)  | (\$68,242)  | (\$68,447)  | (\$68,652)  | (\$68,858)  |             |
|                | Total Debt Service             | \$0        | \$0        | \$0        | (\$19,753) | (\$49,056) | (\$78,596) | (\$108,374) | (\$138,390) | (\$168,647) | (\$199,145) | (\$229,887) | (\$260,874) | (\$290,060) | (\$321,376) | (\$352,917) | (\$384,683) | (\$408,050) | (\$408,050) | (\$408,050) | (\$408,050) | (\$410,497) | (\$410,497) | (\$410,497) | (\$410,497) | (\$410,497) |
| (\$91,440,574) | Flow After Debt Service        | (\$66,756) | (\$38,152) | (\$9,316)  | \$0        | \$0        | \$0        | \$0         | \$0         | \$0         | \$0         | \$0         | \$0         | \$0         | \$0         | \$0         | \$0         | \$8,626     | \$40,847    | \$56,110    | \$55,653    | \$57,650    | \$59,655    | \$61,667    | \$63,686    |             |
|                | Acquisition & Sale Information |            |            |            |            |            |            |             |             |             |             |             |             |             |             |             |             |             |             |             |             |             |             |             |             |             |
| (\$12,700,000) | Land Acquisition Price         | \$0        | \$0        | \$0        | \$0        | \$0        | \$0        | \$0         | \$0         | \$0         | \$0         | \$0         | \$0         | \$0         | \$0         | \$0         | \$0         | \$0         | \$0         | \$0         | \$0         | \$0         | \$0         | \$0         | \$0         | \$0         |
| (\$127,000)    | Closing Costs                  | \$0        | \$0        | \$0        | \$0        | \$0        | \$0        | \$0         | \$0         | \$0         | \$0         | \$0         | \$0         | \$0         | \$0         | \$0         | \$0         | \$0         | \$0         | \$0         | \$0         | \$0         | \$0         | \$0         | \$0         | \$0         |
| \$120,427,458  | Sale Proceeds                  | \$0        | \$0        | \$0        | \$0        | \$0        | \$0        | \$0         | \$0         | \$0         | \$0         | \$0         | \$0         | \$0         | \$0         | \$0         | \$0         | \$0         | \$0         | \$0         | \$0         | \$0         | \$0         | \$0         | \$0         | \$0         |
| (\$2,408,549)  | Costs of Sale                  | \$0        | \$0        | \$0        | \$0        | \$0        | \$0        | \$0         | \$0         | \$0         | \$0         | \$0         | \$0         | \$0         | \$0         | \$0         | \$0         | \$0         | \$0         | \$0         | \$0         | \$0         | \$0         | \$0         | \$0         | \$0         |
| \$24,555,665   | Total Unlevered Cashflow       | (\$66,756) | (\$38,152) | (\$9,316)  | \$19,753   | \$49,056   | \$78,596   | \$108,374   | \$138,390   | \$168,647   | \$199,145   | \$229,887   | \$260,874   | \$290,060   | \$321,376   | \$352,917   | \$384,683   | \$416,676   | \$448,897   | \$464,160   | \$466,150   | \$468,147   | \$470,152   | \$472,163   | \$474,183   | \$474,101   |

# Phase 2



|                                           | Year<br>Year Ending | 1<br>2020-01-31 | 2<br>2021-01-31 | 3<br>2022-01-31 | 4<br>2023-01-31 | 5<br>2024-01-31 | 6<br>2025-01-31 | 7<br>2026-01-31 | 8<br>2027-01-31 | 9<br>2028-01-31 | 10<br>2029-01-31 |
|-------------------------------------------|---------------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|------------------|
| <b>Revenue</b>                            |                     |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                  |
| <b>Potential Rental Revenue</b>           |                     |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                  |
| <b>Physical Vacancy</b>                   |                     |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                  |
| <b>Bad Debt</b>                           |                     |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                  |
| <b>Concession</b>                         |                     |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                  |
| <b>Other Loss</b>                         |                     |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                  |
| <b>Net Rental Income</b>                  |                     |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                  |
| <b>Other Income</b>                       |                     |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                  |
| <b>Application Fee</b>                    |                     |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                  |
| <b>Late Fee</b>                           |                     |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                  |
| <b>Pot Rent</b>                           |                     |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                  |
| <b>Pot Fee</b>                            |                     |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                  |
| <b>Garage Income</b>                      |                     |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                  |
| <b>Storage Income</b>                     |                     |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                  |
| <b>Other</b>                              |                     |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                  |
| <b>Other</b>                              |                     |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                  |
| <b>Other</b>                              |                     |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                  |
| <b>Other</b>                              |                     |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                  |
| <b>Other</b>                              |                     |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                  |
| <b>Other</b>                              |                     |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                  |
| <b>Total Other Income</b>                 |                     |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                  |
| <b>Effective Gross Revenue</b>            |                     |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                  |
| <b>Operating Expense</b>                  |                     |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                  |
| <b>Payroll</b>                            |                     |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                  |
| <b>General &amp; Administrative</b>       |                     |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                  |
| <b>Marketing</b>                          |                     |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                  |
| <b>Repair &amp; Maintenance</b>           |                     |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                  |
| <b>Turnover</b>                           |                     |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                  |
| <b>Contract Services</b>                  |                     |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                  |
| <b>Utilities</b>                          |                     |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                  |
| <b>Utility Bill-Back</b>                  |                     |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                  |
| <b>Insurance</b>                          |                     |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                  |
| <b>Property Tax</b>                       |                     |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                  |
| <b>Property Management Fee</b>            |                     |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                  |
| <b>Capital Expense Reserve</b>            |                     |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                  |
| <b>Total Operating Expense</b>            |                     |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                  |
| <b>Net Operating Income</b>               |                     |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                  |
| <b>Construction Expense</b>               |                     |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                  |
| <b>Before Debt Service</b>                |                     |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                  |
| <b>Interest Payment</b>                   |                     |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                  |
| <b>Principal Payment</b>                  |                     |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                  |
| <b>Total Debt Service</b>                 |                     |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                  |
| <b>After Debt Service</b>                 |                     |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                  |
| <b>Acquisition &amp; Sale Information</b> |                     |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                  |
| <b>Land Acquisition Price</b>             |                     |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                  |
| <b>Claring Cost</b>                       |                     |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                  |
| <b>Sale Proceed</b>                       |                     |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                  |
| <b>Cost of Sale</b>                       |                     |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                  |
| <b>Total Unlevered Cashflow</b>           |                     |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                  |
| <b>Loan Information</b>                   |                     |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                  |
| <b>Construction Loan Draw</b>             |                     |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                  |
| <b>Permanent Loan Funding</b>             |                     |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                  |
| <b>Loan Payoff</b>                        |                     |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                  |
| <b>Loan Fee</b>                           |                     |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                  |
| <b>Total Levered Cashflow</b>             |                     |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                  |
| <b>Carry-over Cash Flow</b>               |                     |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                  |

# Phase 3



| Property details    |                           |
|---------------------|---------------------------|
| Number of units     | 254                       |
| Number of buildings | 1                         |
| Net Rentable SF     | 213 300                   |
| Average unit size   | 840                       |
| Net Acres           | 1,15                      |
| Units Per Acres     | 221,06                    |
| Street Address      | 3131 Boulevard Côte-Vertu |
| City/State/Zip      | Saint-Laurent, Montréal   |

| Land Acquisition Information       |              |
|------------------------------------|--------------|
| Land Cost (per Unit)               | 50 000       |
| Land Cost total                    | 12 700 000   |
| Land Acquisition Price             | \$12 700 000 |
| Land price / Acre                  | \$11 053 090 |
| Land Price/SF                      | \$59,54      |
| Closing Costs (as % of Land Price) | 1,00%        |
| Closing Costs                      | \$127 000    |
| Land Closing Date                  | 31/07/2030   |

| Lease Up Information   |           |
|------------------------|-----------|
| Lease up period begins | Month 25  |
| Property Stabilization | Month 43  |
| Lease up period        | 18 Months |

| Construction Financing Information |              |
|------------------------------------|--------------|
| Construction Loan Amount           | \$98 095 914 |
| LTC                                | 85%          |
| Interest Rate Index                | Prime        |
| Interest Rate Spread               | 1,00%        |
| Loan Fee (% of Loan Proceeds)      | 0,50%        |
| Term                               | 42 Months    |

| Permanent Financing information  |              |
|----------------------------------|--------------|
| Refinance Month                  | Month 42     |
| Loan Amount                      | \$93 778 506 |
| Cap Rate Used For Valuation      | 4,75%        |
| LTV                              | 75%          |
| Going In DSCR                    | 1,11 x       |
| Goin in Debt Yield               | 6,33%        |
| Interest Rate Index              | 3,09%        |
| Interest Rate Spread             | 0,85%        |
| Interest Only Period             | 0 Months     |
| Loan Fee (as % of Loan Proceeds) | 0,50%        |
| Amortization                     | 360 Months   |

# Phase 3



| Total Cost Details        |               |
|---------------------------|---------------|
| Total Project Cost        | \$115 406 957 |
| Total Project Cost/Unit   | \$454 358     |
| Total Project Cost/SF     | \$541         |
| Stabilized Return on Cost | 5,04%         |

| Sale Details                       |               |
|------------------------------------|---------------|
| Sale Price                         | \$126 097 067 |
| Sale Price/Unit                    | \$496 445     |
| Sale Price/SF                      | \$591         |
| Costs of Sale                      | \$2 521 941   |
| Closing Costs (as % of Sale Price) | 2,00%         |
| Exit Cap Rate Assumption           | 5,00%         |
| Hold Period                        | 60 Months     |

| Circle Breaker |     |
|----------------|-----|
| On/Off         | Off |

| Sources (Construction Financing) |        |               |
|----------------------------------|--------|---------------|
|                                  | Equity | \$17 311 044  |
|                                  | Debt   | \$98 095 914  |
|                                  | Total  | \$115 406 957 |

| Uses (Construction Financing) |                               |               |
|-------------------------------|-------------------------------|---------------|
|                               | Land Acquisition Price        | \$12 700 000  |
|                               | Closing Costs                 | \$127 000     |
|                               | Hard Costs                    | \$64 473 703  |
|                               | Soft Costs                    | \$18 962 378  |
|                               | Contingency                   | \$9 177 969   |
|                               | Capitalized Interest          | \$9 367 496   |
|                               | Construction Loan Fees        | \$490 480     |
|                               | Operating Expenses Shortfalls | \$107 932     |
|                               | Total                         | \$115 406 957 |

| Additional Equity Required Post Construction |     |
|----------------------------------------------|-----|
| Additional Equity Required                   | \$0 |

| Levered Return Metrics          |        |
|---------------------------------|--------|
| IRR                             | 19,30% |
| Equity Multiple                 | 2,06 x |
| Average Stabilized Cash-On-Cash | 3,18%  |

| Unlevered Return Metrics        |        |
|---------------------------------|--------|
| IRR                             | 10,07% |
| Equity Multiple                 | 1,48 x |
| Average Stabilized Cash-On-Cash | 0,91%  |

# Phase 3

| Stabilized Rent |                  |      |            |         |
|-----------------|------------------|------|------------|---------|
| # of Units      | Unit Type        | SF   | Rent/Month | Rent/SF |
| 25              | Studio           | 300  | \$900      | \$3,00  |
| 25              | 1BR              | 430  | \$1 100    | \$2,56  |
| 87              | 2BR              | 650  | \$1 600    | \$2,46  |
| 86              | 3BR              | 1000 | \$2 300    | \$2,30  |
| 24              | 4BR              | 1200 | \$2 900    | \$2,42  |
| 7               | Commercial units | 3386 | \$7 800    | \$2,30  |
| 0               | BR - BA          | 0    | \$0        |         |
| 0               | BR - BA          | 0    | \$0        |         |
| 0               | BR - BA          | 0    | \$0        |         |
| 0               | BR - BA          | 0    | \$0        |         |
| 0               | BR - BA          | 0    | \$0        |         |
| 0               | BR - BA          | 0    | \$0        |         |
| 254             |                  | 840  | \$2 013    | \$2,40  |

| Stabilized Other Income |               |          |             |
|-------------------------|---------------|----------|-------------|
| Item                    | \$/Unit/Month | \$/Month | \$/Year     |
| Application Fees        | \$0           | \$0      | \$0,00      |
| Late Fees               | \$0           | \$0      | \$0,00      |
| Pet Rent                | \$0           | \$0      | \$0,00      |
| Pet Fees                | \$0           | \$0      | \$0,00      |
| Garage Income           | \$20          | \$5 080  | \$60 960,00 |
| Storage Income          | \$5           | \$1 270  | \$15 240,00 |
| Other                   | \$0           | \$0      | \$0,00      |
| Other                   | \$0           | \$0      | \$0,00      |
| Other                   | \$0           | \$0      | \$0,00      |
| Other                   | \$0           | \$0      | \$0,00      |
| Other                   | \$0           | \$0      | \$0,00      |
| Other                   | \$0           | \$0      | \$0,00      |
| Total                   | \$25          | \$6 350  | \$76 200    |

# Phase 3

|                  | Year 1 | Year 2 | Year 3 | Year 4 | Year 5 | Year 6 | Year 7 | Year 8 | Year 9 | Year 10 | Year 11 |
|------------------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|---------|---------|
| Physical Vacancy | 3,00%  | 3,00%  | 3,00%  | 3,00%  | 3,00%  | 3,00%  | 3,00%  | 3,00%  | 3,00%  | 3,00%   | 3,00%   |
| Bad Debt         | 0,25%  | 0,25%  | 0,25%  | 0,25%  | 0,25%  | 0,25%  | 0,25%  | 0,25%  | 0,25%  | 0,25%   | 0,25%   |
| Concessions      | 0,00%  | 0,00%  | 0,00%  | 0,00%  | 0,00%  | 0,00%  | 0,00%  | 0,00%  | 0,00%  | 0,00%   | 0,00%   |
| Other Loss       | 0,00%  | 0,00%  | 0,00%  | 0,00%  | 0,00%  | 0,00%  | 0,00%  | 0,00%  | 0,00%  | 0,00%   | 0,00%   |

|                     | Year 1 | Year 2 | Year 3 | Year 4 | Year 5 | Year 6 | Year 7 | Year 8 | Year 9 | Year 10 | Year 11 |
|---------------------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|---------|---------|
| Market rent Growth  | 5,00%  | 5,50%  | 5,00%  | 4,50%  | 4,00%  | 3,50%  | 3,00%  | 3,00%  | 3,00%  | 3,00%   | 3,00%   |
| Other Income Growth | 3,00%  | 3,00%  | 3,00%  | 3,00%  | 3,00%  | 3,00%  | 3,00%  | 3,00%  | 3,00%  | 3,00%   | 3,00%   |

# Phase 3

| Stabilized Operating Expenses |           |           |         |
|-------------------------------|-----------|-----------|---------|
| Expenses                      | Unit/Year | Total     | % Fixed |
| Payroll                       | \$400     | \$101 600 | 100%    |
| General & Administrative      | \$100     | \$25 400  | 100%    |
| Marketing                     | \$50      | \$12 700  | 100%    |
| Repairs & Maintenance         | \$200     | \$50 800  | 100%    |
| Turnover                      | \$50      | \$12 700  | 100%    |
| Contract Services             | \$100     | \$25 400  | 100%    |
| Utilities                     | \$300     | \$76 200  | 100%    |
| Utility Bill-Back             | \$0       | \$0       | 100%    |
| Insurance                     | \$300     | \$76 200  | 100%    |
| Total                         | \$1 500   | \$381 000 | 100%    |

| Other Expense Assumptions             |       |
|---------------------------------------|-------|
| Annual Expense Growth                 | 3,00% |
| Capital Expense Reserve/Unit          | \$250 |
| Property Management Fee (as % of EGR) | 2,00% |

| Property Tax Information |       |
|--------------------------|-------|
| Millage Rate             | 1,00% |
| Reassessed Upon Sale     | No    |
| % of Value Assessed      | 100%  |

|                         |  | Property Tax Growth Rate |        |        |        |        |        |        |        |        |         |
|-------------------------|--|--------------------------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|---------|
|                         |  | Year 1                   | Year 2 | Year 3 | Year 4 | Year 5 | Year 6 | Year 7 | Year 8 | Year 9 | Year 10 |
| Property Taxes          |  | 50,00%                   | 25,00% | 3,00%  | 3,00%  | 3,00%  | 3,00%  | 3,00%  | 3,00%  | 3,00%  | 3,00%   |
| Fixed Charge Assesments |  | 10,00%                   | 5,00%  | 3,00%  | 3,00%  | 3,00%  | 3,00%  | 3,00%  | 3,00%  | 3,00%  | 3,00%   |

|                         |  | Hold Period Property Taxes |           |            |            |            |            |            |            |            |            |            |
|-------------------------|--|----------------------------|-----------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|
|                         |  | Year 1                     | Year 2    | Year 3     | Year 4     | Year 5     | Year 6     | Year 7     | Year 8     | Year 9     | Year 10    | Year 11    |
| Property Taxes          |  | \$140 000                  | \$210 000 | \$ 665 000 | \$ 684 950 | \$ 705 499 | \$ 726 663 | \$ 748 463 | \$ 770 917 | \$ 794 045 | \$ 817 866 | \$ 842 402 |
| Fixed Charge Assesments |  | \$5 000                    | \$ 5 500  | \$ 5 775   | \$ 5 948   | \$ 6 127   | \$ 6 310   | \$ 6 500   | \$ 6 695   | \$ 6 896   | \$ 7 103   | \$ 7 316   |

# Phase 3

Standard Deviation

3

| Checks | Hard Costs |              |           |             |           |              |
|--------|------------|--------------|-----------|-------------|-----------|--------------|
|        | Item       | Total        | Per Unit  | Month Start | Month End | Total Months |
| Ok     | Hard Costs | \$64 473 703 | \$253 833 | 1           | 18        | 18           |
| Ok     | Labor      | \$0          | \$0       | 1           | 18        | 18           |
| Ok     | Other      | \$0          | \$0       | 1           | 18        | 18           |
| Ok     | Other      | \$0          | \$0       | 1           | 18        | 18           |
| Ok     | Other      | \$0          | \$0       | 1           | 18        | 18           |
| Ok     | Other      | \$0          | \$0       | 1           | 18        | 18           |
| Ok     | Other      | \$0          | \$0       | 1           | 18        | 18           |
| Ok     | Other      | \$0          | \$0       | 1           | 18        | 18           |
| Ok     | Other      | \$0          | \$0       | 1           | 18        | 18           |
| Ok     | Other      | \$0          | \$0       | 1           | 18        | 18           |
| Ok     | Other      | \$0          | \$0       | 1           | 18        | 18           |
| Ok     | Other      | \$0          | \$0       | 1           | 18        | 18           |
| Ok     | Other      | \$0          | \$0       | 1           | 18        | 18           |
| Ok     | Other      | \$0          | \$0       | 1           | 18        | 18           |
| Ok     | Other      | \$0          | \$0       | 1           | 18        | 18           |
| Ok     | Other      | \$0          | \$0       | 1           | 18        | 18           |
| Ok     | Subtotal   | \$64 473 703 | \$253 833 | 1           | 18        | 18           |

| Checks | Soft Costs            |              |          |             |           |              |
|--------|-----------------------|--------------|----------|-------------|-----------|--------------|
|        | Item                  | Total        | Per Unit | Month Start | Month End | Total Months |
| Ok     | Capitalized RE Taxes  | \$360 500    | \$1 419  | 1           | 24        | 24           |
| Ok     | Capitalized Insurance | \$154 686    | \$609    | 1           | 24        | 24           |
| Ok     | Capitalized Insurance | \$26 134     | \$103    | 1           | 24        | 24           |
| Ok     | Other                 | \$18 421 058 | \$72 524 | 1           | 18        | 18           |
| Ok     | Other                 | \$0          | \$0      | 1           | 18        | 18           |
| Ok     | Other                 | \$0          | \$0      | 1           | 18        | 18           |
| Ok     | Other                 | \$0          | \$0      | 1           | 18        | 18           |
| Ok     | Other                 | \$0          | \$0      | 1           | 18        | 18           |
| Ok     | Other                 | \$0          | \$0      | 1           | 18        | 18           |
| Ok     | Other                 | \$0          | \$0      | 1           | 18        | 18           |
| Ok     | Other                 | \$0          | \$0      | 1           | 18        | 18           |
| Ok     | Other                 | \$0          | \$0      | 1           | 18        | 18           |
| Ok     | Other                 | \$0          | \$0      | 1           | 18        | 18           |
| Ok     | Other                 | \$0          | \$0      | 1           | 18        | 18           |
| Ok     | Other                 | \$0          | \$0      | 1           | 18        | 18           |
| Ok     | Other                 | \$0          | \$0      | 1           | 18        | 18           |
| Ok     | Other                 | \$0          | \$0      | 1           | 18        | 18           |
| Ok     | Subtotal              | \$18 962 378 | \$74 655 | 1           | 24        | 24           |

Phase 3



|                 | Year<br>Year Ending            | 0<br>31/07/2030 | 1<br>31/07/2031 | 2<br>31/07/2032 | 3<br>31/07/2033 | 4<br>31/07/2034 | 5<br>31/07/2035 | 6<br>##### | 7<br>##### | 8<br>##### | 9<br>##### | 10<br>##### |
|-----------------|--------------------------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|------------|------------|------------|------------|-------------|
|                 | Revenue                        |                 |                 |                 |                 |                 |                 |            |            |            |            |             |
| \$21 822 843    | Gross Potential Rental Revenue | \$0             | \$0             | \$0             | \$6 949 737     | \$7 281 144     | \$7 591 962     | \$0        | \$0        | \$0        | \$0        | \$0         |
| (\$55 553 877)  | Physical Vacancy               | \$0             | \$0             | \$0             | (\$4 554 474)   | (\$771 644)     | (\$227 759)     | \$0        | \$0        | \$0        | \$0        | \$0         |
| (\$40 672)      | Bad Debt                       | \$0             | \$0             | \$0             | (\$5 988)       | (\$16 274)      | (\$18 411)      | \$0        | \$0        | \$0        | \$0        | \$0         |
| \$0             | Concession                     | \$0             | \$0             | \$0             | \$0             | \$0             | \$0             | \$0        | \$0        | \$0        | \$0        | \$0         |
|                 | Other Loss                     | \$0             | \$0             | \$0             | \$0             | \$0             | \$0             | \$0        | \$0        | \$0        | \$0        | \$0         |
| \$16 228 294    | Net Rental Income              | \$0             | \$0             | \$0             | \$2 389 275     | \$6 493 226     | \$7 345 793     | \$0        | \$0        | \$0        | \$0        | \$0         |
|                 | Other Income                   |                 |                 |                 |                 |                 |                 |            |            |            |            |             |
| \$0             | Application Fees               | \$0             | \$0             | \$0             | \$0             | \$0             | \$0             | \$0        | \$0        | \$0        | \$0        | \$0         |
| \$0             | Late Fees                      | \$0             | \$0             | \$0             | \$0             | \$0             | \$0             | \$0        | \$0        | \$0        | \$0        | \$0         |
| \$0             | Pet Rent                       | \$0             | \$0             | \$0             | \$0             | \$0             | \$0             | \$0        | \$0        | \$0        | \$0        | \$0         |
| \$0             | Pet Fees                       | \$0             | \$0             | \$0             | \$0             | \$0             | \$0             | \$0        | \$0        | \$0        | \$0        | \$0         |
| \$153 441       | Garage Income                  | \$0             | \$0             | \$0             | \$22 529        | \$61 363        | \$69 549        | \$0        | \$0        | \$0        | \$0        | \$0         |
| \$38 360        | Storage Income                 | \$0             | \$0             | \$0             | \$5 632         | \$15 341        | \$17 387        | \$0        | \$0        | \$0        | \$0        | \$0         |
| \$0             | Other                          | \$0             | \$0             | \$0             | \$0             | \$0             | \$0             | \$0        | \$0        | \$0        | \$0        | \$0         |
| \$0             | Other                          | \$0             | \$0             | \$0             | \$0             | \$0             | \$0             | \$0        | \$0        | \$0        | \$0        | \$0         |
| \$0             | Other                          | \$0             | \$0             | \$0             | \$0             | \$0             | \$0             | \$0        | \$0        | \$0        | \$0        | \$0         |
| \$0             | Other                          | \$0             | \$0             | \$0             | \$0             | \$0             | \$0             | \$0        | \$0        | \$0        | \$0        | \$0         |
| \$0             | Other                          | \$0             | \$0             | \$0             | \$0             | \$0             | \$0             | \$0        | \$0        | \$0        | \$0        | \$0         |
| \$0             | Other                          | \$0             | \$0             | \$0             | \$0             | \$0             | \$0             | \$0        | \$0        | \$0        | \$0        | \$0         |
| \$191 801       | Total Other Income             | \$0             | \$0             | \$0             | \$28 161        | \$76 704        | \$86 937        | \$0        | \$0        | \$0        | \$0        | \$0         |
| \$16 420 095    | Effective Gross Revenue        | \$0             | \$0             | \$0             | \$2 417 436     | \$6 569 930     | \$7 432 729     | \$0        | \$0        | \$0        | \$0        | \$0         |
|                 | Operating Expenses             |                 |                 |                 |                 |                 |                 |            |            |            |            |             |
| (\$337 717)     | Payroll                        | \$0             | \$0             | \$0             | (\$109 262)     | (\$112 539)     | (\$115 916)     | \$0        | \$0        | \$0        | \$0        | \$0         |
| (\$84 429)      | General & Administrative       | \$0             | \$0             | \$0             | (\$27 315)      | (\$28 135)      | (\$28 979)      | \$0        | \$0        | \$0        | \$0        | \$0         |
| (\$42 215)      | Marketing                      | \$0             | \$0             | \$0             | (\$13 658)      | (\$14 067)      | (\$14 489)      | \$0        | \$0        | \$0        | \$0        | \$0         |
| (\$168 858)     | Repairs & Maintenance          | \$0             | \$0             | \$0             | (\$54 631)      | (\$56 270)      | (\$57 958)      | \$0        | \$0        | \$0        | \$0        | \$0         |
| (\$42 215)      | Turnover                       | \$0             | \$0             | \$0             | (\$13 658)      | (\$14 067)      | (\$14 489)      | \$0        | \$0        | \$0        | \$0        | \$0         |
| (\$84 429)      | Contract Services              | \$0             | \$0             | \$0             | (\$27 315)      | (\$28 135)      | (\$28 979)      | \$0        | \$0        | \$0        | \$0        | \$0         |
| (\$253 288)     | Utilities                      | \$0             | \$0             | \$0             | (\$81 946)      | (\$84 405)      | (\$86 937)      | \$0        | \$0        | \$0        | \$0        | \$0         |
| \$0             | Utility Bill-Back              | \$0             | \$0             | \$0             | \$0             | \$0             | \$0             | \$0        | \$0        | \$0        | \$0        | \$0         |
| (\$249 870)     | Insurance                      | \$0             | \$0             | \$0             | (\$80 841)      | (\$83 266)      | (\$85 764)      | \$0        | \$0        | \$0        | \$0        | \$0         |
| (\$2 073 298)   | Property Taxes                 | \$0             | \$0             | \$0             | (\$670 775)     | (\$690 898)     | (\$711 625)     | \$0        | \$0        | \$0        | \$0        | \$0         |
| (\$328 402)     | Property Management Fee        | \$0             | \$0             | \$0             | (\$48 349)      | (\$131 399)     | (\$148 655)     | \$0        | \$0        | \$0        | \$0        | \$0         |
| (\$208 225)     | Capital Expenses Reserve       | \$0             | \$0             | \$0             | (\$67 367)      | (\$69 388)      | (\$71 470)      | \$0        | \$0        | \$0        | \$0        | \$0         |
| (\$3 872 946)   | Total Operating Expenses       | \$0             | \$0             | \$0             | (\$1 195 116)   | (\$1 312 569)   | (\$1 365 260)   | \$0        | \$0        | \$0        | \$0        | \$0         |
| \$12 547 150    | Net Operating Income           | \$0             | \$0             | \$0             | \$1 222 320     | \$5 257 361     | \$6 067 469     | \$0        | \$0        | \$0        | \$0        | \$0         |
| (\$92 614 049)  | Construction Expenses          | (\$77 759 657)  | (\$14 854 393)  | \$0             | \$0             | \$0             | \$0             | \$0        | \$0        | \$0        | \$0        | \$0         |
| (\$80 066 900)  | Cash Flow Before Debt Service  | (\$77 759 657)  | (\$14 854 393)  | \$1 222 320     | \$5 257 361     | \$6 067 469     | \$0             | \$0        | \$0        | \$0        | \$0        | \$0         |
|                 | Interest Payment               | \$0             | \$0             | \$0             | (\$1 330 252)   | (\$4 062 897)   | (\$3 631 807)   | \$0        | \$0        | \$0        | \$0        | \$0         |
|                 | Principal Payment              | \$0             | \$0             | \$0             | \$0             | (\$826 170)     | (\$1 701 895)   | \$0        | \$0        | \$0        | \$0        | \$0         |
|                 | Total Debt Service             | \$0             | \$0             | \$0             | (\$1 330 252)   | (\$4 889 067)   | (\$5 333 702)   | \$0        | \$0        | \$0        | \$0        | \$0         |
| (\$91 619 920)  | Cash Flow After Debt Service   | (\$77 759 657)  | (\$14 854 393)  | (\$107 932)     | \$368 294       | \$733 767       | \$0             | \$0        | \$0        | \$0        | \$0        | \$0         |
|                 | Acquisition & Sale Information |                 |                 |                 |                 |                 |                 |            |            |            |            |             |
| (\$12 700 000)  | Land Acquisition Price         | (\$12 700 000)  | \$0             | \$0             | \$0             | \$0             | \$0             | \$0        | \$0        | \$0        | \$0        | \$0         |
| (\$127 000)     | Closing Costs                  | \$0             | \$0             | \$0             | \$0             | \$0             | \$0             | \$0        | \$0        | \$0        | \$0        | \$0         |
| \$126 097 067   | Sale Proceeds                  | \$0             | \$0             | \$0             | \$0             | \$0             | \$126 097 067   | \$0        | \$0        | \$0        | \$0        | \$0         |
| (\$2 521 941)   | Costs of Sale                  | \$0             | \$0             | \$0             | \$0             | \$0             | (\$2 521 941)   | \$0        | \$0        | \$0        | \$0        | \$0         |
| \$30 681 226    | Total Unlevered Cashflow       | (\$12 827 000)  | (\$77 759 657)  | (\$14 854 393)  | \$1 222 320     | \$5 257 361     | \$129 642 595   | \$0        | \$0        | \$0        | \$0        | \$0         |
|                 | Loan Information               |                 |                 |                 |                 |                 |                 |            |            |            |            |             |
| \$88 728 417    | Construction Loan Draws        | \$0             | \$73 766 093    | \$14 854 393    | \$107 932       | \$0             | \$0             | \$0        | \$0        | \$0        | \$0        | \$0         |
| \$93 778 506    | Permanent Loan Funding         | \$0             | \$0             | \$0             | \$0             | \$93 778 506    | \$0             | \$0        | \$0        | \$0        | \$0        | \$0         |
| (\$189 346 355) | Loan Payoff                    | \$0             | \$0             | \$0             | \$0             | (\$98 095 914)  | (\$91 250 442)  | \$0        | \$0        | \$0        | \$0        | \$0         |
| (\$959 372)     | Loan Fees                      | (\$490 480)     | \$0             | \$0             | \$0             | (\$468 893)     | \$0             | \$0        | \$0        | \$0        | \$0        | \$0         |
| \$22 882 422    | Total Levered Cashflow         | (\$13 317 480)  | (\$3 993 564)   | \$0             | \$1 330 252     | \$471 061       | \$38 392 153    | \$0        | \$0        | \$0        | \$0        | \$0         |
|                 | Cash-on-Cash Return            |                 | 0,00%           | 0,00%           | 0,00%           | 2,13%           | 4,24%           | 0,00%      | 0,00%      | 0,00%      | 0,00%      | 0,00%       |