



Prêts.
En place.
En action.

**BILAN
ANNUEL
2025**

GWL CONSEILLERS
IMMOBILIERS™

Table des matières

Message du président	4
CIGWL en chiffres en 2025	5
Points saillants du rendement de 2025	6
Prêts.	8
En place.	11
En action.	14
À propos de nous	20
Faire ce qui est approprié	20
Stratégie	21

À propos de ce rapport

Le présent rapport passe en revue le rendement de Conseillers immobiliers GWL inc. (« CIGWL ») ainsi que de sa filiale, Conseillers immobiliers résidentiels GWL inc., en mettant l'accent sur les principaux enjeux commerciaux pour nos parties prenantes. Nous nous engageons à offrir une information claire et exacte sur les aspects financiers et non financiers de nos activités. Il s'agit de notre 12e bilan annuel, qui couvre l'année civile 2025; le rapport de l'an dernier portait sur 2024. Un rapport distinct sur le rendement environnemental de 2025 sera publié au deuxième trimestre de 2026.

Le personnel et les locataires de CIGWL à Toronto célèbrent la Journée internationale du bonheur.



Remarque

Un rapport distinct sur le rendement environnemental de 2025 sera publié au deuxième trimestre de 2026.



Mise en garde concernant les renseignements prospectifs

Certaines déclarations du présent document constituent des renseignements prospectifs. Ces déclarations comprennent notamment celles qui portent sur le calendrier prévu d'achèvement et sur les avantages attendus de l'installation de mise en forme dont il est question. Les déclarations prospectives ne sont pas des faits historiques; elles représentent plutôt la croyance de CIGWL à l'égard d'événements futurs, dont plusieurs sont, par nature, incertains et échappent au contrôle de CIGWL. Les résultats réels pourraient différer, possiblement de façon importante, des résultats anticipés indiqués dans ces déclarations. Le lecteur est prié de ne pas accorder une confiance induite aux renseignements prospectifs. Sauf si la loi applicable l'exige expressément, CIGWL n'a pas l'intention de mettre à jour les renseignements prospectifs, que ce soit à la suite de nouveaux renseignements, d'événements futurs ou d'autres facteurs.

CIGWL a dévoilé des plans pour la revitalisation exceptionnelle de College Park. Le projet comprend une restauration patrimoniale, un complexe à usage mixte de trois tours et des espaces extérieurs réaménagés. Le réaménagement de College Park transformera l'intersection de Yonge et College en un pôle essentiel du commerce de détail et de la culture, à l'approche du centenaire de l'immeuble en 2030.

Message du président

En 2025, les marchés ont traversé une transition importante, qui a jeté les bases d'une plus grande stabilité et de nouvelles possibilités.

Au fil de l'année, une meilleure visibilité quant à l'inflation, aux taux d'intérêt et aux marchés des capitaux a permis à certains investisseurs de revenir sur le marché avec confiance. Les facteurs fondamentaux de l'immobilier ont recommencé à exercer une influence, soutenus par une offre limitée de nouveaux produits et une demande soutenue dans plusieurs secteurs. Alors que le cycle amorçait un revirement, nous sommes demeurés axés sur notre personnel, nos parties prenantes, un déploiement réfléchi du capital et la création de valeur à long terme.

Prêts.

Le succès de CIGWL repose sur nos 750 employés et sur leur engagement collectif envers la prospérité. C'est grâce à eux que notre entreprise est bâtie pour durer. En 2025, nous avons enregistré un très fort engagement des employés et une culture ancrée dans la collaboration, la progression et des valeurs communes. Nous nous employons à créer un environnement où chacun peut apporter une contribution significative, évoluer professionnellement et être fier de ce que nous accomplissons ensemble. Nos employés sont prêts.

En place.

Forts d'assises solides, nous avons continué de miser sur le rendement. Tout au long de l'année, nos équipes ont fait preuve d'ambition et ont mis clairement l'accent sur l'optimisation du portefeuille, l'excellence en location et l'exécution efficace du capital. Le rendement dans l'ensemble des catégories d'actifs a dépassé de 133 points de base l'indice immobilier canadien MSCI. Nous avons poursuivi la modernisation de nos systèmes, tiré parti de la technologie et stimulé l'efficacité. Ces efforts ont renforcé notre capacité à obtenir de bons résultats malgré les fluctuations du marché.

En action.

À mesure que les conditions évoluaient, CIGWL a agi avec discipline et dans une perspective axée sur l'avenir. En 2025, nous avons réalisé à la fois des cessions sélectives et de nouvelles acquisitions d'actifs générateurs de revenus. Nous avons également lancé quatre nouveaux projets résidentiels locatifs construits expressément à cette fin, dont l'achèvement est prévu entre 2028 et 2030. De plus, nous avons amorcé la construction d'un actif industriel de 600 000 pieds carrés entièrement loué. Nous avons maintenu un équilibre entre les acquisitions, les ventes et l'aménagement, améliorant la qualité du portefeuille et créant de la valeur tout en gérant les risques.

Au fil du temps, nous avons acquis une réputation de partenaire de confiance et, en 2025, nous avons continué de renforcer les liens de confiance avec nos clients, nos locataires, nos résidents, notre personnel, ainsi qu'avec les collectivités dans lesquelles nous investissons. Cette confiance s'acquiert grâce à un rendement constant, à une communication ouverte et à un engagement actif. La reconnaissance que nous avons reçue de l'industrie au cours de l'année confirme que nous suivons une voie digne d'éloges, en agissant de manière responsable et en créant une valeur économique et sociale à long terme.

Perspectives

À l'aube de 2026, Conseillers immobiliers GWL entreprennent cette nouvelle année avec élan, cohésion et détermination. Notre plateforme est résiliente, nos employés sont mobilisés et nos portefeuilles sont positionnés de manière à obtenir de bons résultats. Concentrés et confiants, nous sommes bien placés pour tirer parti des occasions à venir.



Glenn Way, président

CIGWL en chiffres en 2025

En tant que gestionnaires de confiance des actifs de nos clients, des lieux de travail de nos locataires et des domiciles de nos résidents, nous recherchons des possibilités d'élargir notre portefeuille, d'initier de nouveaux partenariats et d'établir de nouvelles plateformes d'investissement pour nos clients.

18 G\$

Total des actifs gérés

240

Nombre total de propriétés

51,5 M pi²

Superficie totale sous gestion

2,2 G\$

Services consultatifs,
caisse de retraite

7,0 G\$

Compte général de Canada Vie

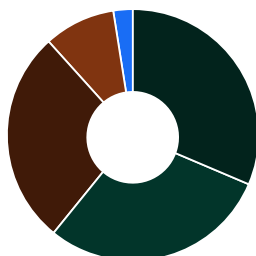
5,5 G\$

Fonds de placement
immobilier canadien n° 1

3,3 G\$

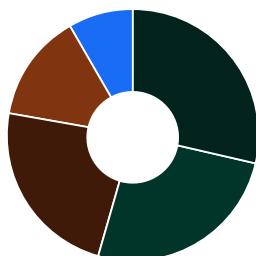
Fonds immobilier de la
London Life

Pourcentage du portefeuille par type d'immeuble



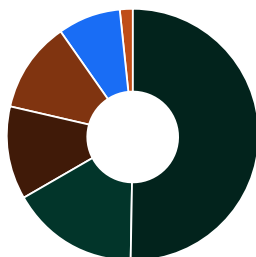
● Industriel (31,4 %)	5,6 G\$
● Résidentiel (29,6 %)	5,3 G\$
● Bureaux (27,5 %)	4,9 G\$
● Commerce de détail (9,0 %)	1,6 G\$
● Divers (2,5 %)	453,9 M\$

Nombre de propriétés par type



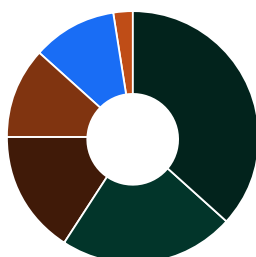
● Industriel	69
● Bureaux	62
● Résidentiel	56
● Commerce de détail	33
● Divers	20

Pourcentage du portefeuille par emplacement



● Ontario (50,4 %)	9,0 G\$
● Colombie-Britannique (16,5 %)	3,0 G\$
● États-Unis (11,8 %)	2,1 G\$
● Prairies (11,6 %)	2,1 G\$
● Québec (8,3 %)	1,5 G\$
● Nouvelle-Écosse (1,4 %)	248,9 M\$

Nombre de propriétés par emplacement



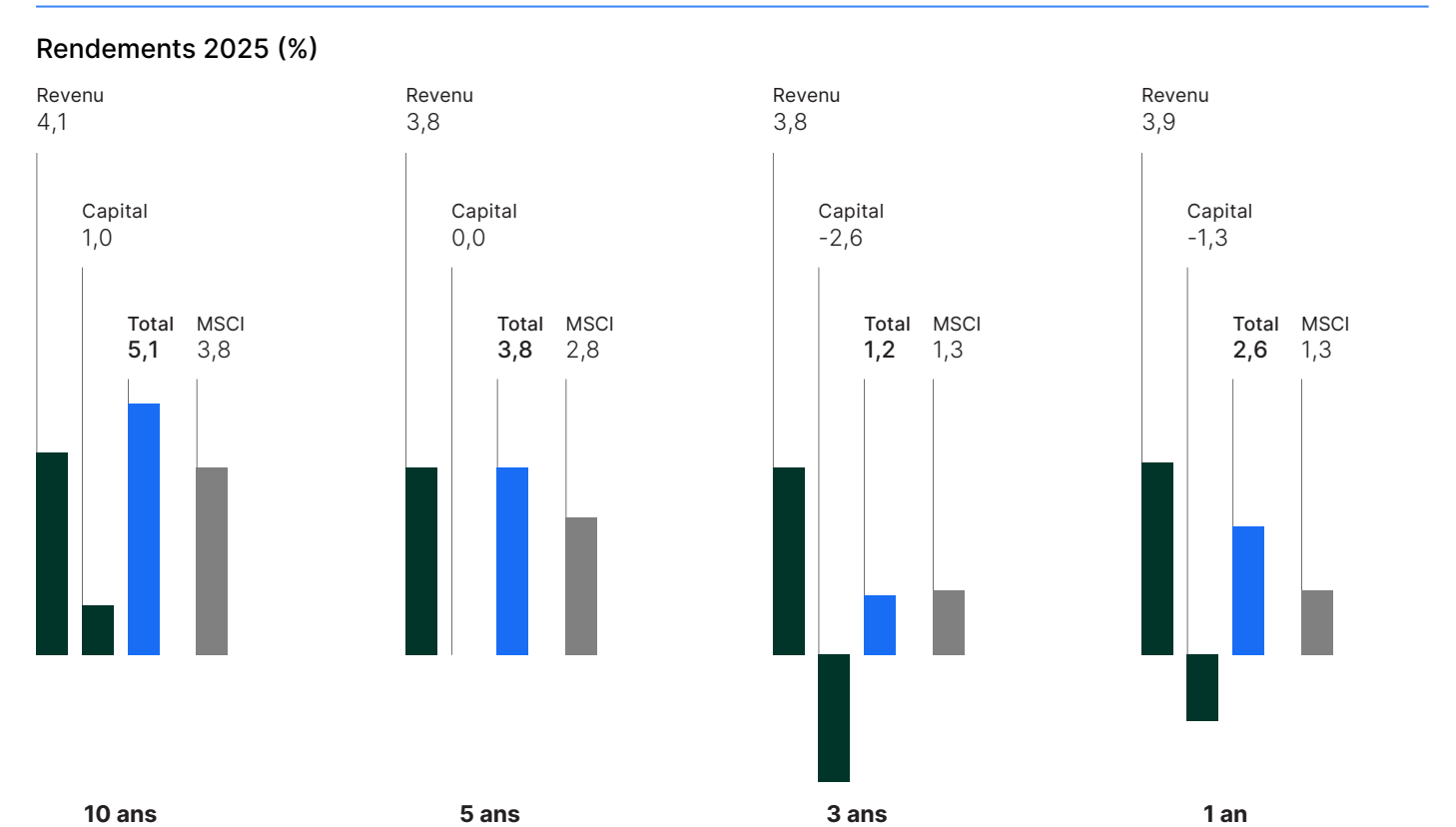
● Ontario	88
● Prairies	54
● Colombie-Britannique	38
● États-Unis	28
● Québec	26
● Nouvelle-Écosse	6

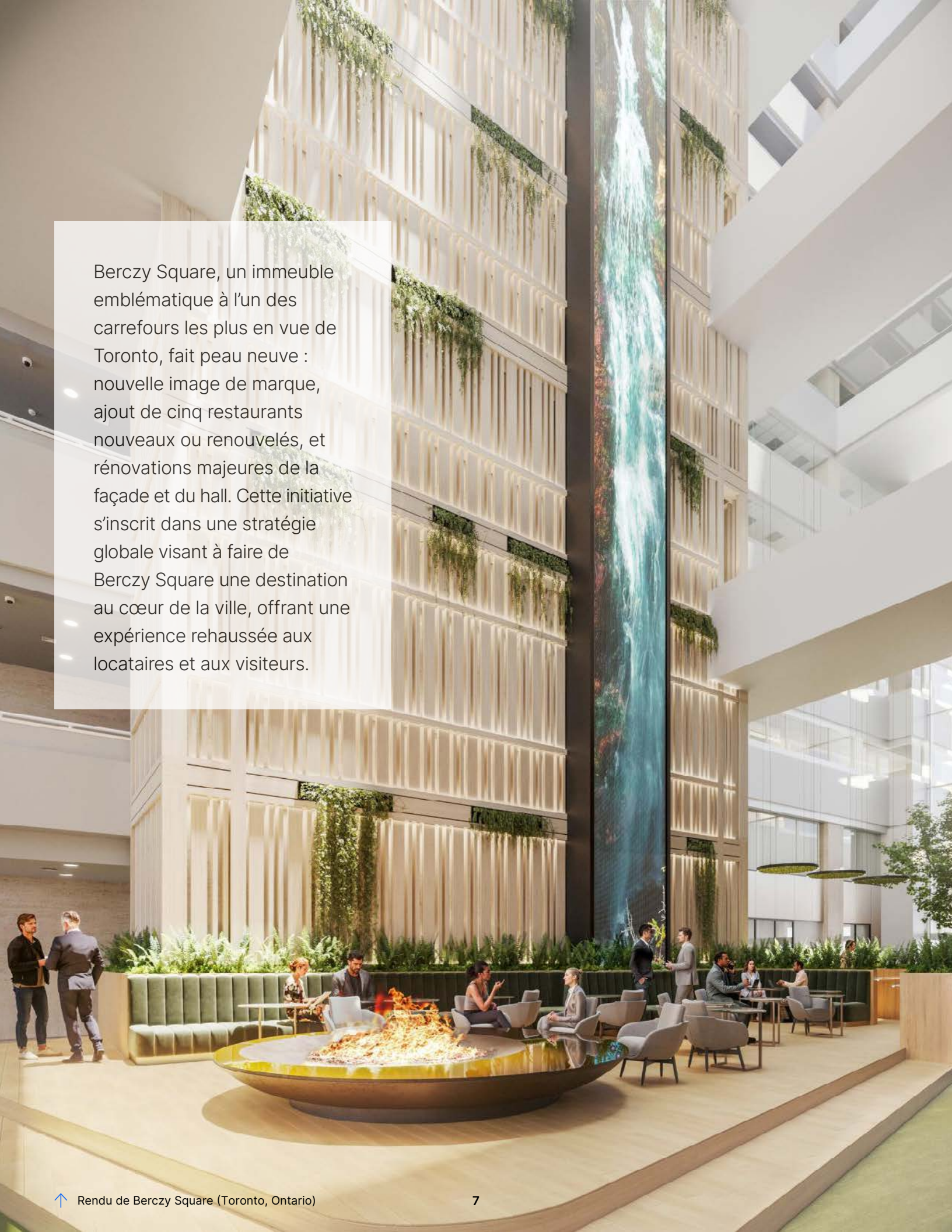
Points saillants du rendement de 2025

Nous progressons vers notre vision : devenir une entreprise de premier plan reconnue pour une gestion immobilière exceptionnelle, des conseils de confiance et un service remarquable.

Personnel et culture		Collectivité	
Reconnue parmi les 100 meilleurs employeurs de la région du Grand Toronto	Plus de 90 employés ont célébré un anniversaire de 5 à 25 ans de service	20 ans de soutien à Habitat pour l'humanité de la région du Grand Toronto	Plus de 5 000 lb de produits frais donnés grâce aux jardins sur les toits
87,1 % score de mobilisation du personnel	165 nouvelles embauches	219,3 K\$ ont été versés à des causes caritatives	3 ans de soutien au Fonds Gord Downie & Chanie Wenjack

Rendement et croissance						
2,5 G\$ d'activités combinées (de transactions, de construction et d'aménagement actif)	700 M\$ de nouveaux capitaux nets investis	5,8 M pi ² loués	Plus de 8 000 baux résidentiels	4 nouveaux projets résidentiels approuvés et lancés	16 prix de l'industrie remportés	Obtention d'un nouveau mandat avec TELUS



An architectural rendering of the interior courtyard of Berczy Square in Toronto. The space is a multi-level atrium with a high ceiling. The walls are composed of light-colored, vertically-slatted panels. A large, vertical digital screen on the right wall displays a vibrant image of a waterfall. The courtyard is filled with lush greenery, including hanging plants and a large planter box with various plants. In the foreground, a large, circular, shallow fire pit with a bright orange fire is the centerpiece. Several people are depicted in the space: two men standing on the left, a group of people sitting on a long, green, tufted sofa, and others sitting at small tables with chairs. The overall atmosphere is modern, bright, and inviting.

Berczy Square, un immeuble emblématique à l'un des carrefours les plus en vue de Toronto, fait peau neuve : nouvelle image de marque, ajout de cinq restaurants nouveaux ou renouvelés, et rénovations majeures de la façade et du hall. Cette initiative s'inscrit dans une stratégie globale visant à faire de Berczy Square une destination au cœur de la ville, offrant une expérience rehaussée aux locataires et aux visiteurs.

Prêts.



Notre personnel est la base de la réussite de CIGWL. En investissant dans le leadership, le perfectionnement et la mobilisation, nous bâtissons une culture qui soutient la croissance, la reddition de comptes et l'état de préparation pour exécuter aujourd'hui et à l'avenir. »

Tracy Weland

Vice-présidente, Ressources humaines



Notre personnel demeure la base de la réussite de CIGWL. En 2025, nous avons continué d'investir de façon intentionnelle dans les talents, le leadership et l'expérience de travail, renforçant la préparation de l'organisation à exécuter et à soutenir une croissance à long terme. Avec plus de **750 membres du personnel** partout au pays, nous croyons que des perspectives diversifiées, une expertise approfondie et une forte mobilisation sont cruciales pour livrer un rendement constant dans un contexte de marché dynamique.

L'attraction et la rétention des meilleurs talents sont demeurées une priorité tout au long de l'année. En 2025, nous avons accueilli **165 nouvelles embauches**, ce qui reflète la croissance des activités et notre volonté constante de renforcer notre expertise dans des domaines clés. Des nominations stratégiques à la haute direction, notamment David Blyth, vice-président, aménagement corporatif et Relations avec les investisseurs, ont renforcé nos capacités de mobilisation de capital et de service à la clientèle, en cohérence avec notre décision stratégique d'élargir notre offre de produits de placement.

La mobilité interne demeure une pierre angulaire de notre stratégie de talents. Pendant l'année, plusieurs membres de l'équipe ont été promus à des postes de haute direction. Au-delà de ces nominations, **plus de 10 % de notre effectif a connu une promotion ou un nouveau poste**, ce qui confirme notre engagement envers le perfectionnement, la planification de la relève et les occasions de croissance à l'interne.

La reconnaissance de l'ancienneté demeure une tradition dont CIGWL est fière. En 2025, **91 membres du personnel** ont célébré des anniversaires marquants, de 5 à 25 ans au sein de l'organisation, ce qui témoigne fortement de la mobilisation et de la fidélité.

25 ans : un cap à souligner

Soulignons que trois membres du comité de direction, Glenn Way, Steven Marino et Jeff Fleming, ont chacun franchi le cap des **25 ans chez CIGWL**, ce qui illustre la continuité du leadership et un engagement partagé.

Le développement des talents de demain demeure un axe important. Notre **programme d'emplois d'été** a accueilli **30 étudiants** en 2025, offrant des expériences de travail significatives, une exposition à l'industrie immobilière et des occasions d'apprentissage direct auprès de la haute direction grâce à des études de cas et des dîners-causeries. Le programme demeure un important bassin de talents en début de carrière, et **17 % des participants** ont poursuivi leur parcours chez CIGWL dans des rôles permanents.

Créer un milieu où le personnel s'épanouit va au-delà du recrutement et du perfectionnement. En 2025, nous avons amélioré les flux de recrutement et l'intégration afin d'optimiser l'expérience des candidats et des nouvelles embauches, ce qui favorise une intégration plus rapide et une productivité accrue. La sécurité au travail et le bien-être sont demeurés des priorités, avec la réalisation de **près de 1 450 heures de formation**

en environnement, santé et sécurité au travail – notamment sur la connaissance des politiques, les procédures liées aux dangers, les exigences pour les entrepreneurs et la formation des superviseurs. Ces efforts ont contribué à un **taux d'incidence des dossiers enregistrables de 0,46** en 2025, une amélioration marquée par rapport à 1,40 en 2024 et bien en deçà de la référence de l'industrie de 1,0.¹

La **mobilisation du personnel** demeure une mesure essentielle de la santé organisationnelle. Notre sondage sur la mobilisation a obtenu un **taux de participation de 83 %** et une **note globale de 87,1 %**, ce qui représente une amélioration notable depuis la tenue du dernier sondage, il y a deux ans. Cette hausse reflète un fort alignement, une collaboration soutenue et une fierté partagée dans l'organisation. Même si ces résultats sont encourageants, nous reconnaissons que la mobilisation est un parcours continu.

La reconnaissance externe a renforcé cet élan. En 2025, CIGWL a été nommée parmi les **meilleurs employeurs de la région du Grand Toronto par MediaCorp Canada Inc.**, l'organisateur du projet annuel des **100 meilleurs employeurs au Canada**. Cette reconnaissance reflète la solidité de notre proposition de valeur au personnel et nos investissements continus dans des programmes qui soutiennent le bien-être, le perfectionnement et la sécurité à long terme.

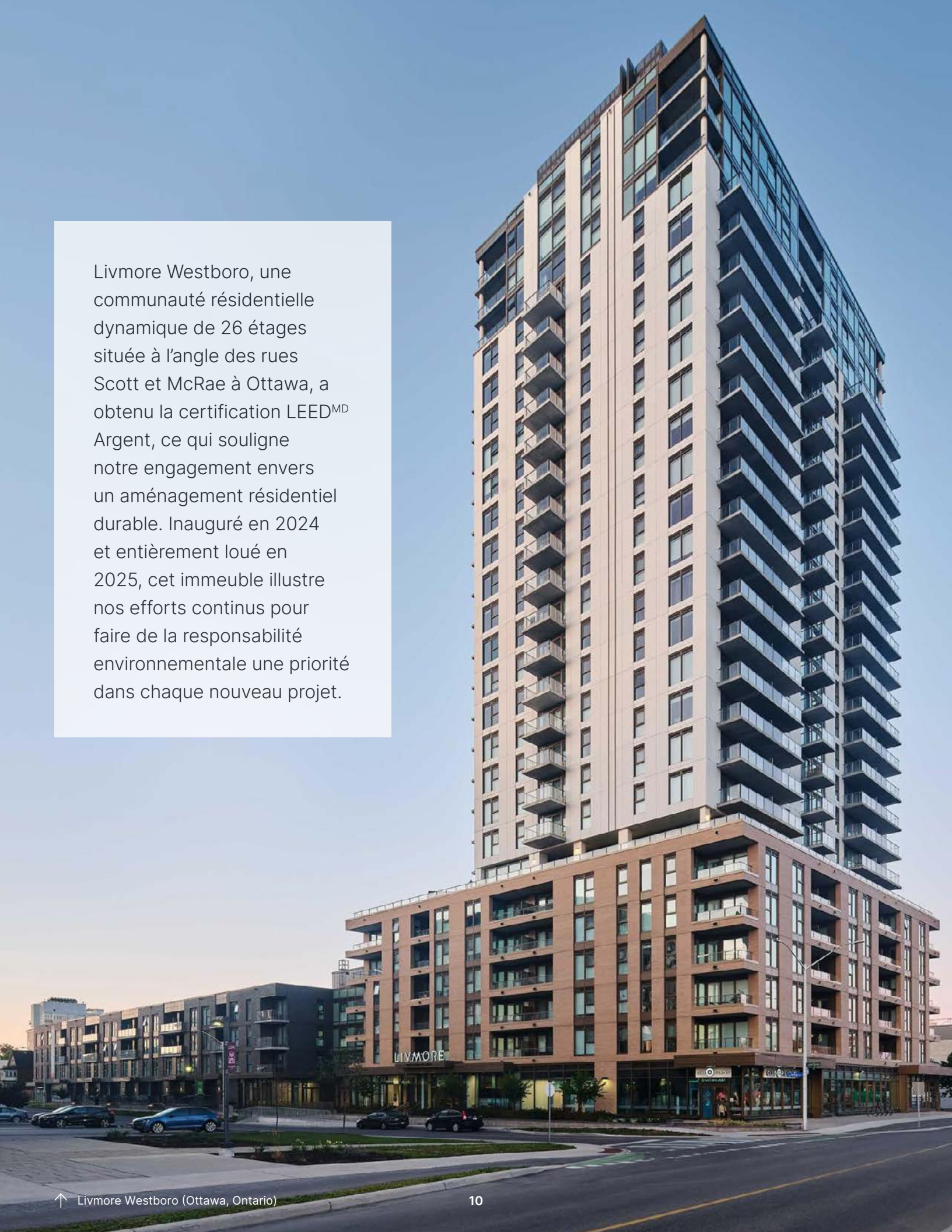
Ensemble, ces investissements dans le personnel, la culture et la mobilisation continuent de renforcer la préparation organisationnelle de CIGWL. En développant les capacités de leadership, en soutenant l'évolution professionnelle et en favorisant un milieu de travail sécuritaire et mobilisant, **nous sommes prêts** et bien positionnés pour exécuter avec confiance lorsque les occasions se présenteront.



← Nous célébrons le travail d'équipe alors que nos collègues acceptent fièrement la reconnaissance du meilleur employeur du Grand Toronto, qui témoigne de l'excellence de CIGWL partout au pays.

1 Données de référence sectorielles du National Safety Council pour la gestion immobilière

Livmore Westboro, une communauté résidentielle dynamique de 26 étages située à l'angle des rues Scott et McRae à Ottawa, a obtenu la certification LEED^{MD} Argent, ce qui souligne notre engagement envers un aménagement résidentiel durable. Inauguré en 2024 et entièrement loué en 2025, cet immeuble illustre nos efforts continus pour faire de la responsabilité environnementale une priorité dans chaque nouveau projet.



En place.



L'excellence opérationnelle, c'est instaurer de la clarté, de la cohérence et de la confiance à grande échelle. En 2025, nous avons simplifié notre façon de travailler, modernisé nos systèmes et renforcé la plateforme opérationnelle qui permet à nos équipes d'exécuter efficacement, aujourd'hui, et à mesure que l'entreprise continue de croître. »

Michael Bansil

Vice-président principal, Excellence opérationnelle et innovation



Grâce à de solides fondations organisationnelles, 2025 a été une année axée sur l'affinement de la façon dont CIGWL opère, notamment en renforçant les processus clés, en modernisant les systèmes et en consolidant la gouvernance afin de soutenir le rendement à grande échelle. Ces efforts visaient à améliorer l'efficacité, à réduire les risques et à permettre une prise de décisions plus uniforme et mieux informée par les données à l'échelle de l'entreprise.

Une priorité importante a été la rationalisation des processus commerciaux essentiels. Grâce au travail de **l'équipe du rendement opérationnel**, nous avons simplifié et standardisé des flux de travail critiques, notamment l'approvisionnement et la budgétisation. Ces changements ont réduit les frictions administratives et renforcé la discipline des coûts, tout en permettant aux équipes de se concentrer sur l'exécution et les résultats.

La modernisation des technologies d'entreprise est demeurée un axe central en 2025, alors que nous avons consolidé et mis à niveau des plateformes clés afin d'améliorer l'intégrité des données, la collaboration et la visibilité. La mise en place de **Deal Manager** (gestionnaire de transactions) a unifié les activités

de location commerciale, remplaçant plusieurs outils désuets et permettant d'améliorer la production de rapports et le suivi du rendement. Nous avons aussi continué d'investir dans les technologies et systèmes des immeubles, de renforcer la cybersécurité et la résilience opérationnelle, et de déployer des mesures de protection dans l'ensemble du portefeuille, à mesure que l'infrastructure numérique évolue. De plus, le déploiement de **SAP Ariba** a centralisé l'activité d'approvisionnement liée à environ **190 M\$ de contrats annuels**, ce qui a accru la transparence, les contrôles et la surveillance des fournisseurs.

Reconnaissant l'importance croissante des données et de l'analytique, 2025 a aussi marqué les premières étapes d'une adoption pratique de l'intelligence artificielle. Les équipes ont utilisé des **outils dotés d'IA** pour accroître la productivité grâce à des résumés et à du soutien à la rédaction, et pour repérer des gains d'efficacité énergétique par l'analyse, tout en maintenant une approche responsable, axée sur des cas d'usage. En parallèle, nous avons continué de faire évoluer nos capacités d'analytique et d'information, en améliorant l'accès aux données et en soutenant une meilleure prise de décisions dans des domaines comme la location, la planification des investissements et les opérations.

L'excellence opérationnelle repose sur une gouvernance solide et l'intégrité. En 2025, nous avons renforcé les pratiques et les contrôles afin de répondre à l'évolution des règlements et de consolider la confiance de la clientèle, des locataires, des résidents et du personnel. Nous avons réorganisé les fonctions Juridique, Risques et Conformité, mis sur pied un comité de surveillance des risques et un registre, et amélioré les rapports à l'intention de la direction afin d'accroître la transparence. Des mises à jour à la gouvernance des données, aux contrôles des systèmes et à la gestion des risques, combinées à des formations ciblées en protection des renseignements, sécurité de l'information, normes environnementales, santé et sécurité, ainsi qu'en lutte contre le blanchiment d'argent et en lutte contre le financement d'activités terroristes, ont contribué à renforcer l'intégrité opérationnelle et la résilience. Nous avons renforcé nos processus, consolidé nos contrôles et amélioré la transparence afin de mieux respecter nos engagements et de prendre des décisions avec rigueur et intégrité.

Ces efforts s'inscrivent dans une transformation pluriannuelle. Au cours des dernières années, CIGWL a mené à bien plus de **35 initiatives de transformation d'envergure**, et plus de **600 membres du personnel ont suivi une formation et un perfectionnement en excellence des processus**. De plus, plus de **40 % de l'organisation a participé directement à des initiatives de transformation**, ce qui illustre l'ampleur de l'adhésion et l'adoption culturelle à l'échelle de l'entreprise. Cet engagement a valu à CIGWL deux prix lors de la conférence Global OPEX and Business Transformation : **Best Strategic Business Transformation Program** et **Best Achievement in Driving Change and Transforming Organizational Culture**.

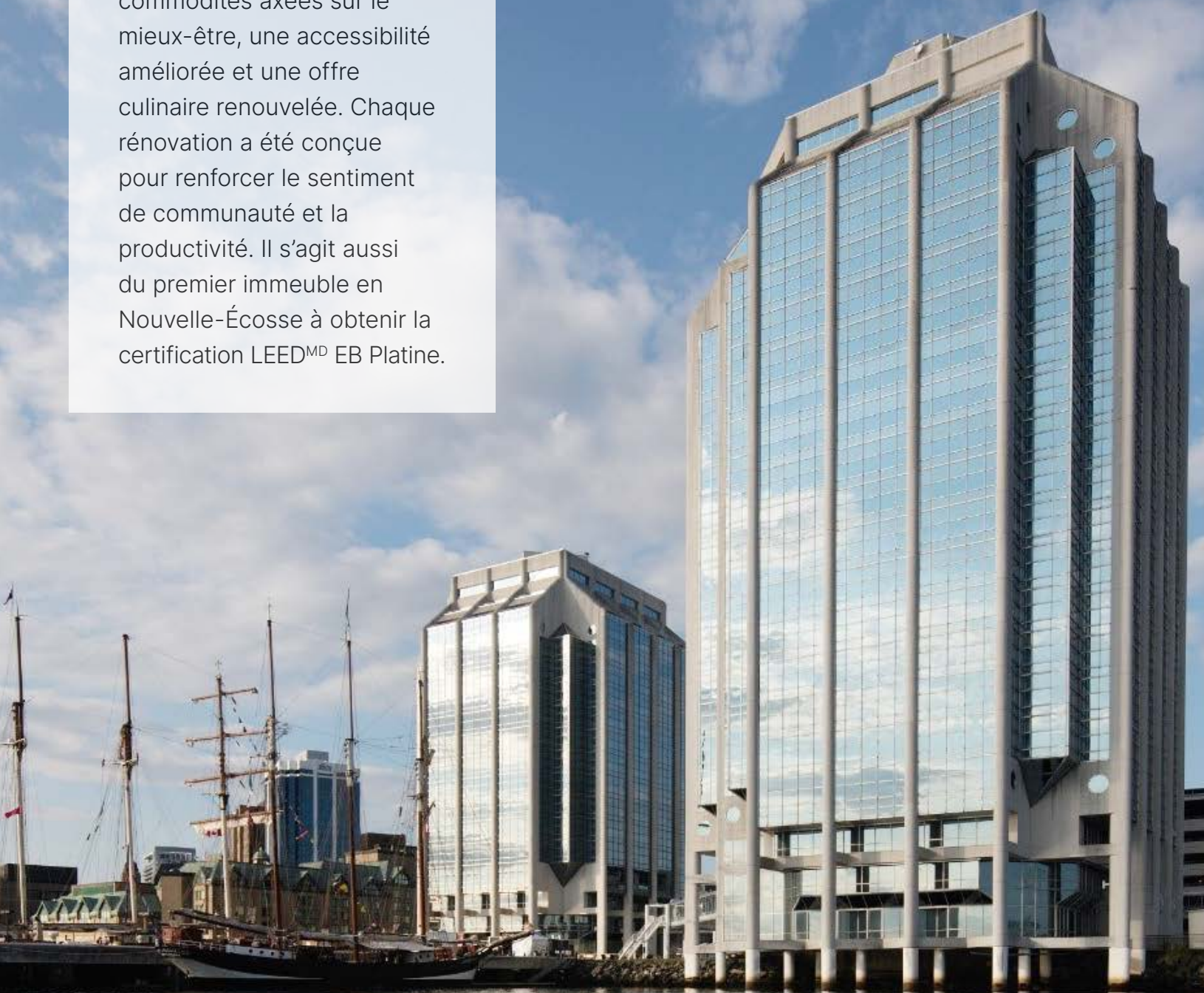
Les initiatives réalisées en 2025 ont renforcé la plateforme opérationnelle de CIGWL, améliorant la cohérence, la résilience et la prise de décisions à l'échelle de l'entreprise. Il en résulte une organisation mieux alignée, plus disciplinée et prête à agir. Avec des fondations solides et une plateforme opérationnelle en place, CIGWL va de l'avant avec confiance, en exécutant sa stratégie de croissance, en déployant du capital et en saisissant les occasions à mesure que les conditions du marché évoluent.

↓ Le travail avec des collègues de partout au pays nous aide à atteindre l'excellence opérationnelle.



↑ Michael Bansil, vice-président principal, Excellence opérationnelle et innovation (à droite), et Bill Wong, directeur principal, Transformation et analyse opérationnelle (au centre), reçoivent les prix de CIGWL à la Global OPEX and Business Transformation Conference (conférence mondiale sur l'excellence opérationnelle et la transformation des activités).

Purdy's Wharf, un lieu d'intérêt de Halifax, a été transformé grâce à des commodités axées sur le mieux-être, une accessibilité améliorée et une offre culinaire renouvelée. Chaque rénovation a été conçue pour renforcer le sentiment de communauté et la productivité. Il s'agit aussi du premier immeuble en Nouvelle-Écosse à obtenir la certification LEED^{MD} EB Platine.



En action.



Dans une année marquée par l'incertitude économique et la complexité du marché, l'exécution rigoureuse a fait toute la différence. En misant sur les éléments fondamentaux, la diversification et une gestion proactive des actifs, nous avons pu livrer du rendement, stimuler la croissance et positionner le portefeuille pour les occasions à venir. »

Steven Marino

Vice-président directeur, gestion de portefeuille



CIGWL a transformé sa préparation en rendement et en croissance dans un contexte de marché complexe et en évolution. S'appuyant sur une stratégie de placement fondée sur la recherche, CIGWL a adopté une approche de gestion active axée sur un positionnement discipliné des actifs, une activité transactionnelle soutenue et de nouveaux engagements d'aménagement. Ensemble, ces actions ont permis d'obtenir des résultats, puisque le portefeuille de CIGWL a surpassé l'indice de référence : Indice immobilier canadien MSCI de 133 points de base.

Alors que les conditions du début de 2025 laissaient entrevoir des perspectives économiques et immobilières favorables, il était clair, dès la fin du premier trimestre, que l'incertitude s'était accrue, et non atténuée. Des changements dans les politiques d'immigration, des perturbations persistantes des marchés des capitaux et des dynamiques d'offre propres à certains secteurs ont créé des vents contraires durables dans certaines parties du marché immobilier. Dans ce contexte, l'exécution rigoureuse, la gestion proactive des actifs et la diversification du portefeuille étaient essentielles.

Au cours de l'année, CIGWL a obtenu de nouveaux mandats, notamment la prestation de services de gestion immobilière et de location à Calgary et dans le Grand Vancouver pour **TELUS**. Cette étape importante reflète une confiance accrue envers notre plateforme et notre discipline, tout en renforçant notre capacité d'attirer et de déployer des capitaux de tiers.

L'activité de placement a été importante, reflétant l'éventail des objectifs de la clientèle en 2025. Nos équipes ont conclu **15 transactions portant sur 27 propriétés**, représentant environ **1,5 G\$ de volume**, avec un mélange d'acquisitions et de dispositions. De plus, l'équipe a continué de faire progresser six transactions, représentant environ **200 M\$** d'activité dont la conclusion est prévue au début de 2026. Toutes activités confondues, CIGWL a investi environ **700 M\$ de nouveaux capitaux nets**, en maintenant la discipline tout en exécutant de façon tactique des occasions de placement.

L'exécution opérationnelle a soutenu cet élan. CIGWL a géré un **programme de dépenses en immobilisations de plus de 270 M\$**, couvrant plus de **1 200 projets** axés sur la qualité des actifs, la résilience et la création de valeur à long terme. L'activité de location est demeurée un moteur clé de stabilité, avec **378 baux commerciaux** et plus de **8 100 baux résidentiels** conclus dans l'ensemble du portefeuille, ce qui a soutenu la durabilité des flux de trésorerie et le rendement du portefeuille.

Dans une perspective plus large du capital, 2025 a été l'une des années les plus importantes jamais enregistrées pour CIGWL, avec plus de **2,5 G\$** d'activités combinées de transactions, de construction et d'aménagement actif. Même si les conditions de liquidité peuvent demeurer variables à court terme, nous croyons que ces dynamiques créeront des occasions attrayantes pour des investisseurs dotés de conviction et de flexibilité. Grâce à une allocation disciplinée du capital, à des portefeuilles diversifiés et à une solide capacité d'exécution, CIGWL est bien positionnée pour tirer parti des occasions à venir.

L'activité d'aménagement a aussi été un moteur important de croissance. En 2025, l'équipe d'aménagement a fait progresser une vaste réserve couvrant la livraison de projets, la construction et le préaménagement. Le portefeuille comptait trois projets résidentiels en phase de location à Montréal, à Ottawa et dans la région du Grand Toronto, représentant plus de **1 100 logements** et environ **500 M\$ d'investissements**. Deux nouveaux développements industriels ont été lancés dans la région du Grand Toronto et à Calgary, totalisant plus de **700 000 pi²** d'espace logistique et environ **140 M\$ d'investissements**. En outre, **quatre nouveaux projets locatifs spécialisés** ont été approuvés et lancés durant l'année, représentant **625 M\$** additionnels en capital et alimentant une solide réserve d'aménagement à long terme.



↑ Rendu de 140 W 19th Street (Vancouver, Colombie-Britannique)



↑ Rendu de 1525-1555 Robson Street (Vancouver, Colombie-Britannique)



↑ Rendu de 1405 4th Street SW (Calgary, Alberta)

Rendement par secteur



↑ Laird Business Park (Mississauga, Ontario)

Immeubles industriels

En 2025, le marché industriel canadien s'est ajusté à une nouvelle offre et à l'évolution des conditions tarifaires, ce qui a augmenté l'offre dans plusieurs régions et entraîné une hausse du taux d'inoccupation dans certains marchés. Malgré cette pression à court terme, la demande de base est demeurée stable, soutenue par des fondamentaux à long terme en logistique et en distribution. Le portefeuille industriel de CIGWL a bien performé, avec **134 baux totalisant plus de 3,2 M pi² et un taux d'occupation de 96 % en fin d'année.**

Ce résultat découle de stratégies de location proactives et d'actifs de grande qualité dans des emplacements clés. L'accent mis sur la qualité des actifs et l'adéquation avec les locataires a maintenu la compétitivité du portefeuille, alors que les locataires réévaluaient leurs besoins. Certaines occasions d'aménagement ont progressé, reflétant une allocation disciplinée du capital. Ces facteurs ont soutenu un rendement résilient du portefeuille et positionnent les actifs industriels de CIGWL pour réussir pendant les transitions du marché et soutenir la croissance future.



Dans une année où la nouvelle offre a mis à l'épreuve le marché industriel, l'exécution rigoureuse des locations a été déterminante. En nous concentrant sur les besoins des locataires, la qualité des actifs et un engagement proactif, nous avons maintenu une forte demande et un taux d'occupation élevé dans l'ensemble du portefeuille. »



Adam Hasen
Vice-président, Location



↑ Northland Village et Northland Professional Centre (Calgary, Alberta)

Immeubles de commerce de détail

En 2025, la demande pour des **centres commerciaux axés sur les besoins essentiels et ancrés par une épicerie** est demeurée forte dans un contexte de faible inoccupation. CIGWL a conclu **88 baux d'immeubles de commerce de détail** durant l'année et a terminé 2025 avec un **taux d'occupation de 98 %**, ce qui souligne la résilience du portefeuille et le rôle de ces centres comme pôles communautaires essentiels pour les besoins

du quotidien. La croissance a été soutenue par un déploiement discipliné du capital, notamment l'acquisition du **centre Northland Village (436 000 pi²)** et du **Northland Professional Centre** adjacent dans le quadrant nord-ouest de Calgary. Ensemble, de solides fondamentaux de location et des acquisitions ciblées positionnent le portefeuille d'immeubles de commerce de détail pour livrer du rendement à travers les cycles de marché tout en continuant de soutenir les collectivités qu'il dessert.



Notre stratégie en immeubles de commerce de détail vise des actifs qui répondent aux besoins du quotidien et livrent un rendement durable. En investissant dans des centres de grande qualité ancrés par une épicerie, situés dans des emplacements solides, nous pouvons générer des flux de trésorerie résilients tout en soutenant une croissance à long terme dans l'ensemble du portefeuille. »



Cameron Dinning
Vice-président principal,
Placements



↑ Le Livmore Ville-Marie (Montréal, Québec)

Immeubles résidentiels à logements multiples

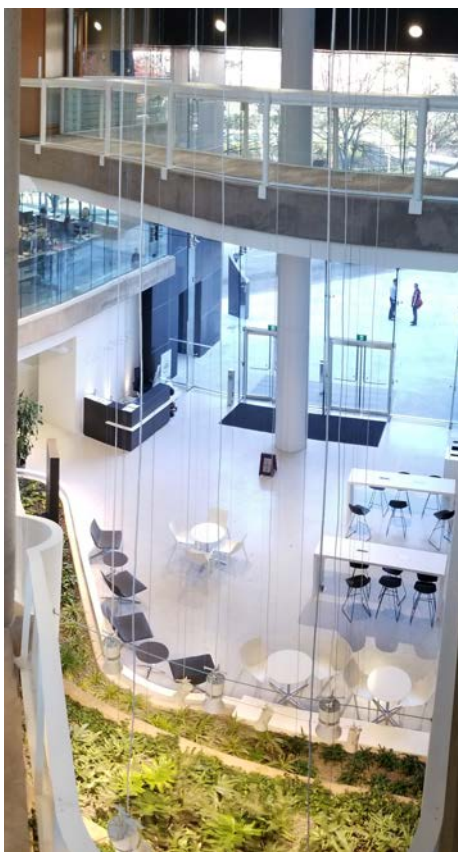
Le portefeuille d'immeubles résidentiels à logements multiples de CIGWL a terminé 2025 avec un **taux d'occupation de 91 %**, une légère amélioration d'une année à l'autre. Notre stratégie vise l'acquisition et la gestion d'immeubles locatifs de qualité dans les grandes villes canadiennes, avec une base croissante de propriétés stabilisées et des développements actifs à Ottawa, Montréal, Vancouver et Calgary. En 2025, notre engagement envers la qualité des actifs et l'expérience résidentielle a mené à un **taux de satisfaction des résidents de 87,5 %** – notre plus haut indice de valeur client en 18 ans. La reconnaissance externe, notamment les **prix de la Fédération des fournisseurs de logements locatifs de l'Ontario** pour la durabilité et une nomination pour la mobilisation des résidents, reflète notre leadership dans l'industrie. Ces réalisations témoignent de notre engagement envers la création de valeur à long terme, où la qualité, l'expérience résidentielle et une croissance disciplinée soutiennent un rendement durable du portefeuille.



Notre objectif en immeubles résidentiels à logements multiples est simple : offrir des logements de grande qualité et une solide expérience résidentielle, chaque jour. Les résultats records de notre sondage sur l'indice de valeur client reflètent l'engagement de nos équipes et confirment que l'exécution disciplinée et un service attentif sont au cœur du rendement à long terme. »



Lucy Gouveia
Vice-présidente,
gestionnaire immobilière,
immeubles résidentiels



↑ 840 Howe St. (Vancouver, Colombie-Britannique)

Immeubles de bureaux

À la fin de 2025, le portefeuille d'immeubles de bureaux de CIGWL affichait un **taux d'occupation de 83 %**, surpassant la moyenne nationale de 100 points de base.¹ Cette solide performance s'explique par une activité de location soutenue, avec **156 ententes** totalisant 2,2 M pi², reflétant de bons fondamentaux de marché et une hausse de la demande à la suite d'annonces de retour au bureau. Des investissements stratégiques en capital, notamment des rénovations majeures au 33, rue Yonge et au 1, Adelaide Street East au centre-ville de Toronto, ainsi que des améliorations à Watermark Tower et à Gulf Canada Square au centre-ville de Calgary, ont ajouté de nouvelles commodités afin d'améliorer l'expérience des locataires. Ces investissements ciblés renforcent l'utilité et la résilience à long terme du portefeuille, contribuant à soutenir une forte demande aujourd'hui et à l'avenir.



Le marché des immeubles de bureaux est de plus en plus défini par la qualité et l'expérience. En investissant dans nos immeubles et en restant concentrés sur une location proactive, nous avons pu répondre à l'évolution des attentes des occupants et positionner notre portefeuille pour livrer du rendement à mesure que la demande se stabilise. »



Peter Jenkins
Vice-président, Location

¹ Mise à jour du marché du 4^e trimestre de 2025 de CBRE Canada

Effet sur la collectivité : exécuter avec détermination

La croissance et le rendement de CIGWL vont au-delà des résultats financiers. En 2025, tout en faisant progresser nos priorités en matière de placements, d'aménagement et de location, nous sommes demeurés engagés à soutenir les collectivités où nous vivons, travaillons et investissons.

Nos équipes commerciales ont mené des collectes de denrées qui ont bénéficié à **près de 20 organismes locaux** luttant contre l'insécurité alimentaire. À l'échelle régionale, nous avons appuyé des causes importantes pour notre personnel, comme Breakthrough T1D, Distress Centres of Greater Toronto, le Royal Columbian Hospital et la Fondation immobilière de Montréal pour les jeunes, ce qui met en évidence une culture d'engagement communautaire ancrée dans des relations locales et un leadership sur le terrain.

Nous avons poursuivi notre appui à la campagne **Centraide United Way de Canada Vie**, renforçant nos efforts pour aider à s'attaquer à des enjeux sociaux complexes. 2025 a aussi marqué la troisième année de notre engagement quinquennal envers le **Fonds Gord Downie & Chanie Wenjack**, visant à faire progresser l'éducation et la réconciliation avec les communautés autochtones.

Les initiatives environnementales et de sécurité alimentaire ont progressé grâce à notre programme de microjardins, avec 20 fermes sur les toits qui ont produit plus de **5 000 lb de denrées fraîches, données à neuf banques alimentaires en 2025**. Ces efforts illustrent comment nos propriétés peuvent favoriser un effet positif sur la collectivité.

Ensemble, ces initiatives démontrent une exécution guidée par notre détermination, en mettant à profit des partenariats et la mobilisation du personnel afin de créer de la valeur au-delà du bilan. À mesure que nous grandissons, nous demeurons déterminés à faire une différence durable dans les collectivités que nous servons.

Pleins feux

20 ans à bâtir avec Habitat pour l'humanité

Le logement locatif spécialisé est crucial pour régler les problèmes de logement au Canada, en offrant des options stables, durables et axées sur la collectivité dans les centres urbains où l'offre est insuffisante.

Notre impact au fil de notre partenariat de 20 ans

20

commandites
de maisons

2 M\$

donnés

8,3 M\$

d'effet social
total

Plus de

11 000

heures de
bénévolat



Depuis 20 ans, Conseillers immobiliers GWL se tient aux côtés d'Habitat pour l'humanité région du Grand Toronto – transformant l'engagement en clés remises à des familles, et l'espoir en foyer. Ce partenariat indéfectible a ouvert des voies vers l'accession à la propriété abordable pour des familles partout dans la région du Grand Toronto, et nous sommes profondément reconnaissants de la différence que CIGWL continue d'apporter. »

Ene Underwood

Directrice générale, Habitat pour l'humanité du Grand Toronto

↑ Des bénévoles de CIGWL se rassemblent pour aider à construire des logements sûrs et abordables, et à renforcer les collectivités.



Prêts.
En place.
En action.

À propos de nous

Qui nous sommes

Nous aspirons à être une société durable réputée pour sa gestion immobilière exceptionnelle, ses conseils judicieux et son service hors pair.

Nous sommes une société nationale de conseils immobiliers intégrée verticalement, engagée à mettre en œuvre des stratégies d'investissement rigoureuses pour atteindre les objectifs de nos clients, notamment des rendements élevés à long terme et une croissance durable.

Nous offrons des espaces de haute qualité, confortables et durables à nos locataires, à nos résidents et à notre personnel. Basés à Toronto, nous employons plus de 750 personnes dans tout le pays et sommes soutenus par la Compagnie d'assurance du Canada sur la vie (« Canada Vie »), l'une

des plus importantes sociétés canadiennes de services financiers internationaux.

Notre intégrité en matière de transactions, d'ententes et de relations fait de nous un partenaire de confiance.

Nous apprécions la créativité et la détermination de nos employés, qui nous permettent d'atteindre nos objectifs et d'aménager des espaces qui motivent, stimulent et inspirent.

Ce que nous faisons

Nous proposons une gamme complète de services immobiliers, notamment les acquisitions, les cessions, la gestion de portefeuille, la gestion d'actifs, l'aménagement, la location commerciale et résidentielle et la gestion immobilière. Au 31 décembre 2025, nous gérons un portefeuille de 18 G\$ d'actifs de nos clients,

lequel comprend la gestion de l'un des plus importants fonds distincts de placements immobiliers à capital variable au Canada : le Fonds de placement immobilier canadien n° 1, évalué à 5,5 G\$, et le Fonds immobilier de la London Life, évalué à 3,3 G\$.

En tant que gestionnaires de confiance des actifs de nos clients, des lieux de travail de nos locataires et des domiciles de nos résidents, nous recherchons des possibilités d'élargir notre portefeuille, d'initier de nouveaux partenariats et d'établir de nouvelles plateformes d'investissement pour nos clients. Nos clients sont principalement des caisses de retraite et des clients institutionnels et de commerce de détail, pour qui nous gérons un portefeuille diversifié d'actifs.

Faire ce qui est approprié

Gouvernance

Une gouvernance efficace favorise la reddition de comptes et intègre la gestion des risques et les contrôles à tous les niveaux, ce qui soutient notre résilience, notre excellence opérationnelle et une culture axée sur les valeurs. Elle assure la transparence et une prise de décision éthique, tout en contribuant à bâtir la confiance, à gérer les risques et à soutenir une croissance durable à long terme pour notre clientèle.

Notre président et le comité de direction supervisent les activités quotidiennes et examinent régulièrement la stratégie et le rendement afin d'offrir des rendements à long terme à la clientèle, un excellent service aux locataires et aux résidents, et des collectivités plus fortes.

Des comités de la haute direction, dirigés par des responsables clés et composés d'équipes diversifiées, appuient l'équipe de direction en façonnant la stratégie et en intégrant des solutions à l'échelle de l'entreprise. Des équipes transversales mettent en œuvre les priorités stratégiques, développent les capacités, harmonisent les efforts et stimulent le rendement partout dans l'organisation.

Gestion des risques

La gestion des risques est essentielle à la réussite de nos activités. Elle protège les actifs de notre clientèle, soutient une croissance durable et crée de la valeur pour les parties prenantes. Notre approche prudente s'appuie sur le cadre de gestion des risques d'entreprise (GRE) de Canada Vie, soutenu par une solide culture du risque et un appétit pour le risque clairement défini. Des politiques, des processus et des contrôles établis nous aident à équilibrer les intérêts des parties prenantes tout en atteignant nos priorités stratégiques.

Notre fonction juridique, de risque et de conformité supervise le processus de GRE, assurant son alignement sur notre appétit pour le risque. Les fonctions opérationnelles identifient, mesurent, atténuent et gèrent les risques et les possibilités, en intégrant la prévention des risques dans les opérations quotidiennes. Le comité de direction veille à ce que le processus GRE appuie nos objectifs stratégiques.

Nous évaluons de façon proactive les forces internes et externes qui façonnent le marché immobilier, ce qui nous permet d'anticiper, de gérer et d'adapter notre approche face aux risques et aux occasions

émergents. Un vaste ensemble de lois et de règlements – couvrant notamment les codes du bâtiment, le zonage, les contrats, la location, la protection des données, la cybersécurité, le marketing, les exigences éthiques et environnementales, ainsi que la santé et la sécurité – encadre nos activités.

L'incertitude économique, comme le resserrement des politiques monétaires, les taux d'intérêt et l'inflation, peut influencer le rendement du portefeuille à travers les cycles de placement. Des perturbations peuvent aussi survenir à la suite d'événements imprévus, notamment des incidents liés au climat ou des défis opérationnels touchant les personnes, les processus, les systèmes ou la technologie.

Il est primordial pour notre réussite de recruter des talents et de les maintenir en poste. Nous aspirons à être un employeur de choix, à favoriser une culture de rendement élevé et à disposer d'une main-d'œuvre qualifiée sur un marché concurrentiel. Nous surveillons de près l'évolution des forces du marché – notamment la croissance démographique, les politiques d'immigration, les changements démographiques et les besoins de la clientèle – afin d'appuyer nos objectifs commerciaux.

Stratégie

Pour réussir, nous devons livrer un rendement financier et non financier, tout en adoptant une approche équilibrée et durable dans la conduite de nos activités.

Notre objectif guide notre mission qui consiste à offrir à nos clients de solides rendements à long terme et à nos locataires et résidents une expérience hors pair. Elle oriente nos décisions au quotidien et renforce notre avenir. Quatre objectifs commerciaux stratégiques appuient notre réussite : les relations, le rendement, la croissance et la réputation.

Nos priorités stratégiques nous aident à concrétiser notre objectif et à composer avec les grandes conjonctures des affaires, notamment le resserrement des politiques monétaires, le vieillissement de la population, l'évolution des préférences de la clientèle, les changements climatiques et les inégalités socioéconomiques.

Notre objectif

Nous croyons en la **création de valeur** par la **construction de communautés durables** qui motivent, stimulent et inspirent.



Nos valeurs

Nous tenons parole

Nous croyons que l'intégrité est au cœur de tout ce que nous faisons. Nous sommes responsables de nos actions. Nous respectons nos engagements.

Nous travaillons mieux ensemble

Nous nous soutenons les uns les autres et nous aidons nos collectivités. Nous grandissons grâce à la collaboration et au partage de nos connaissances. Nous nous mettons au défi de donner le meilleur de nous-mêmes.

Nous respectons la diversité

Nous croyons que nos différences nous rendent plus forts. Nous croyons que les bonnes idées peuvent provenir de partout. Nous sommes curieux et ouverts aux possibilités.



Objectifs stratégiques commerciaux

Relations

Étendre notre offre de services et améliorer les relations avec nos clients.

Rendement

Augmenter les revenus nets d'exploitation et accroître l'efficacité opérationnelle.

Croissance

Accroître les actifs gérés, trouver de nouveaux investisseurs et remplir le mandat de nos clients.

Réputation

Renforcer notre position en tant que chef de file reconnu et employeur de choix au sein du secteur de l'immobilier au Canada.



Priorités commerciales stratégiques

Offrir des rendements solides à long terme

Recruter et maintenir en poste les meilleurs talents

Atteindre l'excellence opérationnelle

Exercer nos activités avec intégrité et confiance

Contribuer au développement de collectivités plus fortes et viables

Réduire notre empreinte sur l'environnement

Notre portefeuille diversifié est axé sur des actifs de **grande qualité dans quatre catégories** : immeubles de bureaux, de commerces de détail, industriels et résidentiels, ainsi que sur une **réserve active de nouveaux projets d'aménagement**.

Commentaire

Nous vous encourageons à nous faire parvenir vos commentaires sur notre bilan annuel. Veuillez adresser vos questions ou commentaires concernant le contenu de ce rapport à :

Dahlia de Rushe

Directrice principale, marketing et communications

dahlia.derushe@gwlra.com

Siège social de la Société

Conseillers immobiliers GWL inc.

33, rue Yonge, bureau 1000
Toronto (Ontario) M5E 1G4

Publié en mars 2026

Conception : [worksdesign.com](https://www.worksdesign.com)