

Buying what others can't see

Student Housing NS'
acquisition strategy

Acheter au-delà du marché affiché

La stratégie d'acquisition
de Student Housing NS

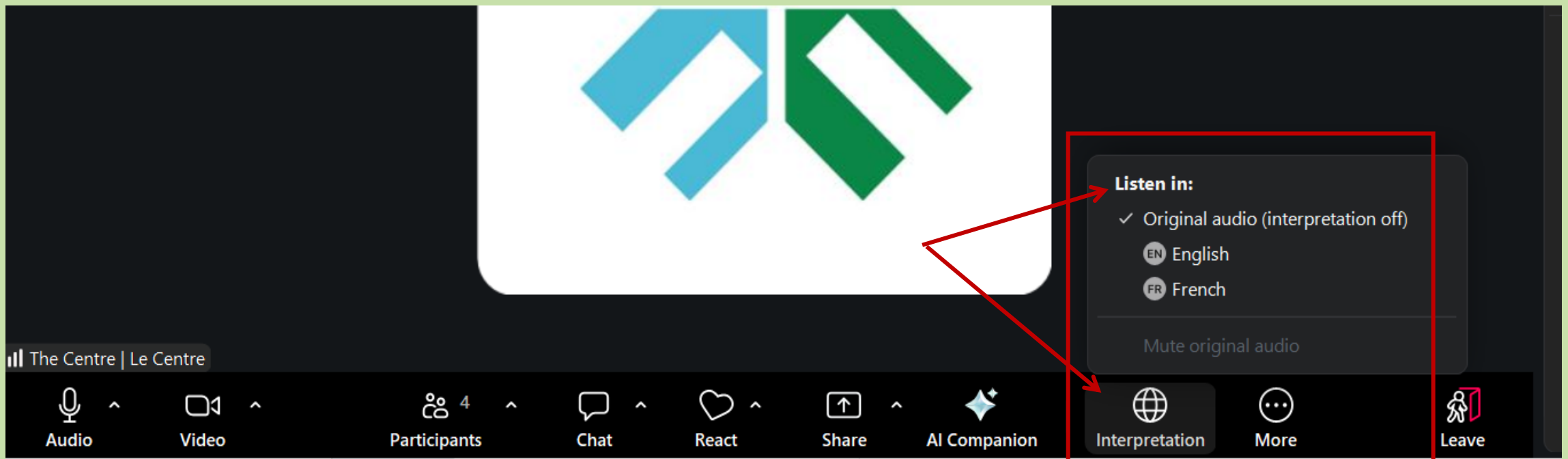


Community Housing
Transformation Centre
Centre de transformation
du logement communautaire



Simultaneous interpretation

Interprétation simultanée





Land acknowledgement

Reconnaissance territoriale





The Community Housing Transformation Centre

Catalyzing the preservation and growth of community housing in Canada.

Le Centre de transformation du logement communautaire

Catalyseur de la croissance et la préservation du logement communautaire au Canada.



Services



Services

Funding



Financement

Tools and
Resources



Outils et
ressources



Today's speakers

Mitchell Archibald

Executive Director

Student Housing Nova Scotia

Amanda R. Knight

Program Manager

The Centre

Intervenant·es du jour

Mitchell Archibald

Directeur général

Student Housing Nova Scotia

Amanda R. Knight

Chargée de programme

Le Centre



Agenda

Ordre du jour

- 01** About Student Housing Nova Scotia
- 02** Adopting a strategic acquisition mindset
- 03** Identifying acquisition opportunities
- 04** Risk management and negotiation
- 05** Lessons learned

- 01** À propos de Student Housing Nova Scotia
 - 02** Adopter une approche stratégique en matière d'acquisitions
 - 03** Identifier les opportunités d'acquisition
 - 04** Gestion des risques et négociations
 - 05** Leçons tirées
-



**About Student
Housing Nova
Scotia**

**À propos de
Student Housing
Nova Scotia**



Student Housing NS

- Based in Nova Scotia
- 1965: creation of Halifax Student Housing Society
- 2024: shift from a one-building model to a regional portfolio
- 149 rental units as of today
- Main focus: students, recent graduates, young professionals



- Basée en Nouvelle-Écosse
- 1965 : création de la Halifax Student Housing Society
- 2024 : passage d'un modèle reposant sur un seul immeuble à un portefeuille régional
- 149 logements locatifs à ce jour
- Public cible : étudiant·es, jeunes diplômé·es, jeunes professionnel·les



**Adopting a strategic
acquisition mindset**

**Adopter une approche
stratégique en matière
d'acquisitions**



Thinking like a developer

SHNS rebuilt its portfolio in a matter of years. **7 properties acquired in 2 years** with a resilient model:

- Mindset shift: growth as a way to diversify risk
- Be prepared to assess and act on opportunities quickly
- Search continuously and not only when funding becomes available

Penser comme un promoteur immobilier

SHNS a reconstitué son portefeuille en quelques années. **7 propriétés acquises en 2 ans** grâce à un modèle résilient :

- Changement de mentalité : la croissance comme moyen de diversifier les risques
- Être prêts à évaluer les opportunités et à agir rapidement
- Rechercher en permanence, et pas seulement lorsque des financements sont disponibles



Dual lens: Mission and business

Double objectif : mission et activités commerciales

Balance mission impact with organizational viability



Trouver l'équilibre entre l'impact de la mission et la viabilité de l'organisation

Strong governance and strong board



Une gouvernance solide et un conseil d'administration fort

Establish clear investment criteria before reviewing properties



Définir les critères d'investissement avant d'examiner les biens immobiliers

Robust integration strategies for newly acquired properties



Des stratégies d'intégration solides pour les biens nouvellement acquis



**Identify
acquisition
opportunities**

**Identifier les
opportunités
d'acquisition**



Define the right opportunity

What to consider:

- **Location:** proximity to services, institutions
- **Property:** size, configuration, suitability for target population
- **Building condition:** immediate and long-term capital needs
- **Financial performance:** purchase price, revenue and operating costs
- **Mission fit:** how the property can fit into the portfolio?

" For acquisitions, you have to make the trade-off each time"

Identifier les opportunités d'acquisition

Ce qu'il faut considérer :

- **Emplacement** : proximité des services, des infrastructures / institutions
- **Propriété** : superficie, configuration, adéquation avec la population cible
- **État du bâtiment** : besoins d'investissement immédiats et à long terme
- **Performances financières** : prix d'achat, revenus et coûts d'exploitation
- **Adéquation avec la mission** : comment la propriété s'intègre-t-elle dans le portefeuille ?

« En matière d'acquisitions, il faut à chaque fois faire des compromis. »

Gather the right skills

- **Internal lead:** coordinates the process and maintains strategic alignment
- **Real estate agent:** sources opportunities and compares with market
- **Lawyer:** protects the organization through the agreement and closing
- **Technical advisors:** conduct building and environmental assessments
- **Financial partners:** confirm feasibility, financing and organizational capacity



Réunir les compétences nécessaires

- **Responsable interne :** coordonne le processus et veille à l'alignement stratégique
- **Agent·e immobilier :** identifie les opportunités et les compare au marché
- **Avocat·e :** protège l'organisation tout au long de la négociation et de la conclusion de la transaction
- **Conseiller·es techniques :** réalisent des expertises techniques et environnementales
- **Partenaires financiers :** vérifient la faisabilité, le financement et la capacité organisationnelle



Buy what others can't see

- Build relationships with owners before they decide to sell
- Connect with an experienced real estate agent
- Track properties that fit the acquisition criteria
- Identify ownership transitions or signs of potential sale
- Make sure owners and real estate agents know your organization is ready to buy

“The best deals are not publicly advertised”

Acheter au-delà du marché affiché

- Tisser des liens avec les propriétaires avant qu'ils ou elles ne décident de vendre
- Entrer en contact avec un·e agent·e immobilier expérimenté·e
- Suivre les biens immobiliers qui répondent à vos critères d'acquisition
- Identifier les changements de propriétaire ou les signes d'une vente potentielle
- S'assurer que les propriétaires et les agent·es immobiliers sachent que votre entreprise est prête à acheter

« Les meilleures offres ne sont pas annoncées publiquement »



**Risk
management
and negotiation**

**Gestion des
risques et
négociation**



Due diligence: know what you are buying

- **Physical:** structure, roof, envelope and building systems
- **Environmental:** contamination and site history
- **Financial:** income, expenses and taxes, capital requirements
- **Legal:** title, zoning, leases and existing obligations
- **Operational:** staffing, utilities, maintenance and management demands

Diligence raisonnable : savoir ce que l'on achète

- **Aspects physiques :** structure, toiture, enveloppe du bâtiment et installations techniques
- **Aspects environnementaux :** pollution et historique du site
- **Aspects financiers :** revenus, coûts et taxes, besoins en capitaux
- **Aspects juridiques :** titre de propriété, zonage, baux et obligations existantes
- **Aspects opérationnels :** personnel, services publics, exigences en matière d'entretien et de gestion



Documenting the risks



BCA: Building Condition Assessment

- Identifies major repairs and remaining component life
- Estimates immediate and future capital expenditure
- Findings useful for a prioritized and multi-year capital plan

Documenter les risques



EEB : Évaluation de l'état du bâtiment

- Identifie les réparations majeures et la durée de vie restante des éléments
- Estime les dépenses d'investissement immédiates et futures
- Conclusions utiles pour l'élaboration d'un plan d'investissement pluriannuel établissant des priorités



Documenting the risks



ESA: Environmental Site Assessment

- Reviews current and historical environmental risks
- Determines whether further investigation may be required

Documenter les risques



EES : Évaluation environnementale du site

- Passe en revue les risques environnementaux actuels et historiques
- Détermine si des études complémentaires peuvent s'avérer nécessaires



Negotiate based on findings

- Do not waive critical conditions before the required evidence is available
- Translate findings into a revised price or vendor obligations
- Negotiate timelines, holdbacks or closing conditions where appropriate
- Be prepared to walk away when the risk cannot be priced

“Use due diligence to move from opinion to evidence”

Négocier en fonction des conclusions

- Ne pas renoncer à des conditions essentielles avant de disposer des preuves requises
- Traduire les conclusions en une révision du prix ou en obligations supplémentaires pour le vendeur
- Négocier les délais, les retenues ou les conditions de clôture, le cas échéant
- Être prêt à se retirer lorsque le risque ne peut être chiffré

« Faire preuve de diligence pour passer de l’opinion à la preuve »



**Lessons
learned**

**Leçons
tirées**



Acquisition in action

The property *204 Pleasant Street* in Wolfville (top left) that was acquired in May 2026 by SHNS

L'acquisition en pratique

La propriété *204 Pleasant Street* à Wolfville (en haut à gauche), acquise en mai 2026 par SHNS





Takeaways on acquisitions

01

Think like a developer: Be prepared to assess and act quickly

02

Gather the right skills: The team is crucial to success

03

Connect with the local market: The best deals are not publicly advertised

04

Know what you are buying: Due diligence and negotiations

À retenir sur les acquisitions

01

Penser comme un promoteur : être prêts à évaluer et à agir rapidement

02

Réunir les compétences adéquates : l'équipe est cruciale à la réussite

03

Tisser des liens avec le marché local : les meilleures offres ne sont pas annoncées publiquement

04

Connaitre ce que l'on achète : diligence raisonnable et négociations

Merci / Thank you

www.centre.support



Community Housing
Transformation Centre

Centre de transformation
du logement communautaire