



**POUR DIFFUSION IMMÉDIATE**

**Brookfield Real Estate Services (TSX : BRE.UN) annonce l'acquisition du Réseau immobilier La Capitale**

*La Capitale exercera ses activités en tant que système de franchises indépendant.*

**Toronto, ON – Le 5 novembre 2007** – Brookfield Real Estate Services Limited (le « Gestionnaire »), société gestionnaire de Brookfield Real Estate Services Fund (TSX : BRE.UN) (le « Fonds »), a annoncé aujourd'hui, l'acquisition du franchiseur immobilier québécois, Réseau immobilier La Capitale (« La Capitale »), la quatrième plus importante entreprise de franchisage immobilier au Québec avec ses 68 bureaux regroupant 1 492 agents. La Capitale préservera sa marque renommée et son personnel composé d'agents passionnés et continuera d'opérer de manière indépendante à l'intérieur de la famille Brookfield.

« L'acquisition de La Capitale découle de notre stratégie de croissance à long terme visant à acquérir des systèmes de franchises de courtage immobilier de haute qualité dans des marchés qui selon nous, offrent d'intéressantes occasions de croissance à long terme, explique Phil Soper, président et chef de la direction, Brookfield Real Estate Services. Avec cette acquisition, la famille de Brookfield Real Estate Services comprendra près de 15 000 agents immobiliers dans l'ensemble du Canada et 3 400 au Québec. »

La Capitale conservera ses structures commerciales uniques qui formeront la base d'une nouvelle entité d'affaires indépendante au sein de Brookfield Real Estate Services. Paul Legault continuera d'agir à titre de président et chef de la direction du Réseau immobilier La Capitale. Il n'y a aucun changement à prévoir au niveau de la haute direction de La Capitale et aucun poste ne sera éliminé par suite de cette transaction.

D'ajouter M. Soper : « L'engagement de La Capitale à l'égard de l'excellence du service à la clientèle, ainsi que ses nombreux lancements de produits novateurs dans le secteur de l'immobilier, sont à l'origine de sa bonne réputation. Ses résultats tangibles au plan de la croissance en font un enrichissement attrayant pour le portefeuille du Gestionnaire. »

« La Capitale est enthousiaste à l'idée de se joindre à la famille Brookfield. Brookfield possède le leadership, l'expérience et les ressources pour favoriser notre croissance. Il était très important que La Capitale demeure une entreprise indépendante. Dès le début de nos discussions, Brookfield a démontré son intérêt à ce que nous demeurions une unité autonome et que nous conservions notre équipe de direction, affirme Paul Legault, président et chef de la direction du Réseau immobilier La Capitale. Nous occupons une position solide et en expansion dans le marché immobilier québécois grâce à notre philosophie d'avant-garde : nous assurer que les clients sont la priorité dans tout ce que nous faisons. Nous avons hâte de poursuivre notre croissance à titre d'entité indépendante au sein de Brookfield Real Estate Services. »

Avec l'acquisition de La Capitale, Brookfield Real Estate Services regroupera La Capitale, une importante entreprise exploitée de manière indépendante au Québec, et les Services immobiliers Royal LePage, la plus grande entreprise immobilière au Canada. Royal LePage et La Capitale continueront d'exercer leurs activités au Québec en tant qu'entreprises indépendantes une fois l'acquisition complétée.

En vertu de l'entente relative aux services de gestion, le Fonds prévoit acquérir les contrats de franchise auprès du Gestionnaire au début de janvier 2008, sous réserve de l'approbation du conseil d'administration du Fonds.

### **Conférence téléphonique**

Une conférence téléphonique à l'intention des investisseurs, des analystes et des médias au sujet de l'acquisition de La Capitale aura lieu le 5 novembre 2007 à 11 heures (HE). Pour y participer, veuillez composer sans frais le 1-866-296-6505 quelques minutes avant le début de la conférence téléphonique. Le mot de passe de la conférence est 53439. Les personnes qui ne peuvent y participer pourront l'écouter par l'intermédiaire d'une webémission. Une version enregistrée sera également offerte en ligne après la conférence sur le site [www.brookfieldres.com](http://www.brookfieldres.com).

### **À propos de Brookfield Real Estate Services Fund**

Le Fonds est un fournisseur principal de services aux courtiers immobiliers résidentiels et à leurs agents. Le Fonds génère ses recettes à partir des redevances sur les contrats de franchise et des frais de service versés par un réseau national de courtiers et d'agents immobiliers au Canada qui exercent leurs activités sous les bannières Royal LePage et Johnston & Daniel. Le 30 juin 2007, le réseau du Fonds comprenait 12 960 agents répartis dans 594 bureaux. Le réseau du Fonds détient une part d'environ 20 pour cent du marché immobilier résidentiel de revente au Canada d'après la valeur en dollars de

l'ensemble des transactions. Le Fonds est une fiducie de revenus inscrite à la Bourse de Toronto (BRE.UN) qui verse des distributions mensuelles. L'adresse du site Web du Fonds est [www.brookfieldres.com](http://www.brookfieldres.com) .

## Énoncés prévisionnels

Le présent communiqué de presse trimestriel renferme de l'information prévisionnelle et d'autres « énoncés prévisionnels ». Des termes et expressions tels que « s'attendre à », « prévoir », « continuer », « planifier », « estimer », « avoir l'intention de », ainsi que d'autres termes et expressions qui prédisent ou indiquent des événements et tendances futurs et qui ne sont pas liés à des éléments historiques, désignent des énoncés prévisionnels. Les énoncés prévisionnels sont incertains parce qu'ils comportent des risques connus et inconnus, des incertitudes et d'autres facteurs pouvant faire en sorte que les résultats, le rendement ou les réalisations réels du Fonds diffèrent substantiellement des résultats, du rendement ou des réalisations futurs prévus formulés de façon explicite ou implicite par ces énoncés prévisionnels. Parmi les facteurs pouvant faire en sorte que les résultats réels diffèrent substantiellement des résultats indiqués dans les énoncés prévisionnels, notons : un changement dans la conjoncture, les taux d'intérêt, le niveau de confiance des consommateurs, le volume de transactions immobilières résidentielles de revente, le taux de commission moyen facturé, la concurrence des autres maisons de courtage immobilier traditionnel ou d'autres solutions de courtage à commissions réduites et(ou) fondées sur Internet, l'existence d'occasions d'acquisition et(ou) la fermeture de bureaux de courtage immobilier existants, ainsi que d'autres changements dans le secteur du courtage immobilier résidentiel ou au sein du Fonds, qui réduisent le nombre d'agents et(ou) les revenus de redevances du Fonds, notre capacité à maintenir la valeur de la marque grâce à l'utilisation de marques de commerce, la disponibilité de capital et de financement de la dette, un changement au niveau des provisions d'impôt, et d'autres risques décrits en détail dans le document d'information annuel du Fonds qui est déposé auprès des commissions des valeurs mobilières et affiché sur le site SEDAR à [www.sedar.com](http://www.sedar.com). The Le Fonds ne s'engage aucunement à mettre à jour ou à réviser les énoncés prévisionnels au niveau public en raison de nouveaux renseignements ou d'événements futurs ou pour quelque autre raison que ce soit.

-30-

Pour obtenir de plus amples renseignements, veuillez communiquer avec :

Jane Watson  
Relations avec les investisseurs  
905 274-2414  
[jwatson@brookfieldres.com](mailto:jwatson@brookfieldres.com)

Mark Cohen  
Mansfield Communications  
514 940-6474  
[mark@mcipr.com](mailto:mark@mcipr.com)

Rob Ireland

Mansfield Communications  
416 599-0024  
[rob@mcipr.com](mailto:rob@mcipr.com)