

2,95 \$ □ Quatre-vingt dixième année/N° 8, août 1988

REVUE

COMMERCE

**POUR
QUI
TRAVAILLE
VOTRE
COURTIER?**

SPECIAL BUREAUTIQUE

Coincés entre l'arbre et l'écorce, entre le propriétaire et le locataire, à qui rendent service les courtiers d'immeubles à bureaux, en réalité?

POUR QUI TRAVAILLE VOTRE COURTIER?

par Christian Rioux

À Montréal, le marché des immeubles à bureaux en est un de courtiers qui se plaignent la plupart du temps des promoteurs immobiliers. Nulle part ailleurs, ces intermédiaires entre locataires et propriétaires ne prennent plus de place, disent-ils. En plus des grands consultants nationaux, Montréal possède plusieurs courtiers locaux qui occupent une grande part du marché.

«C'est parce qu'ils sont bons et répondent à un besoin», explique Luc Desjarlais, consultant privé en immobilier. «C'est une véritable dictature sur les propriétaires!» s'exclament ceux qui se disent exaspérés de payer des commissions astronomiques et de faire les frais des diminutions de loyer et des services supplémentaires que certains habiles négociateurs parviennent à arracher.

Selon le point de vue d'où l'on se place, on leur érige un monument ou on les voue aux gémonies. Pourtant, chaque courtier affirme rendre un service «unique et essentiel». Qu'ils s'adressent au propriétaire, au locataire ou aux deux, tous ont trouvé la «recette miracle» qui permettra de soutirer le meilleur bail ou les conditions de location les plus avantageuses.

Le justicier de l'immeuble

Au 33^e étage de la Place Ville-Marie, Stephen Léopold collectionne plus de 200 tableaux de peintres contemporains. Mégalomane? Cet ancien enquêteur du Watergate devenu avocat l'est certainement sur les bords.

Stephen Léopold tient difficilement en place plus de deux minutes. On l'imagine facilement terrorisant les propriétaires montréalais qui le craignent d'ailleurs comme la peste. «Quand Léopold est dans le dossier, disait un propriétaire qui désire conserver l'anonymat, ça négocie dur! Il réussit toujours à arracher quelque chose.» Stephen Léopold est un «courtier» qui refuse pourtant cette étiquette qu'il juge trop péjorative.

Léopold, Consultants Immobiliers, affirme être la plus grosse boîte du genre en Amérique du Nord.

En effet, elle porte ombrage à son image de défenseur du locataire d'espaces à bureaux. «Le locataire négocie un nouveau bail aux 20 ans alors que le propriétaire connaît toutes les ficelles du milieu, dit-il. Il fallait bien quelqu'un pour aider les locataires, seulement les locataires!» Stephen Léopold a donc décidé d'être celui-là.

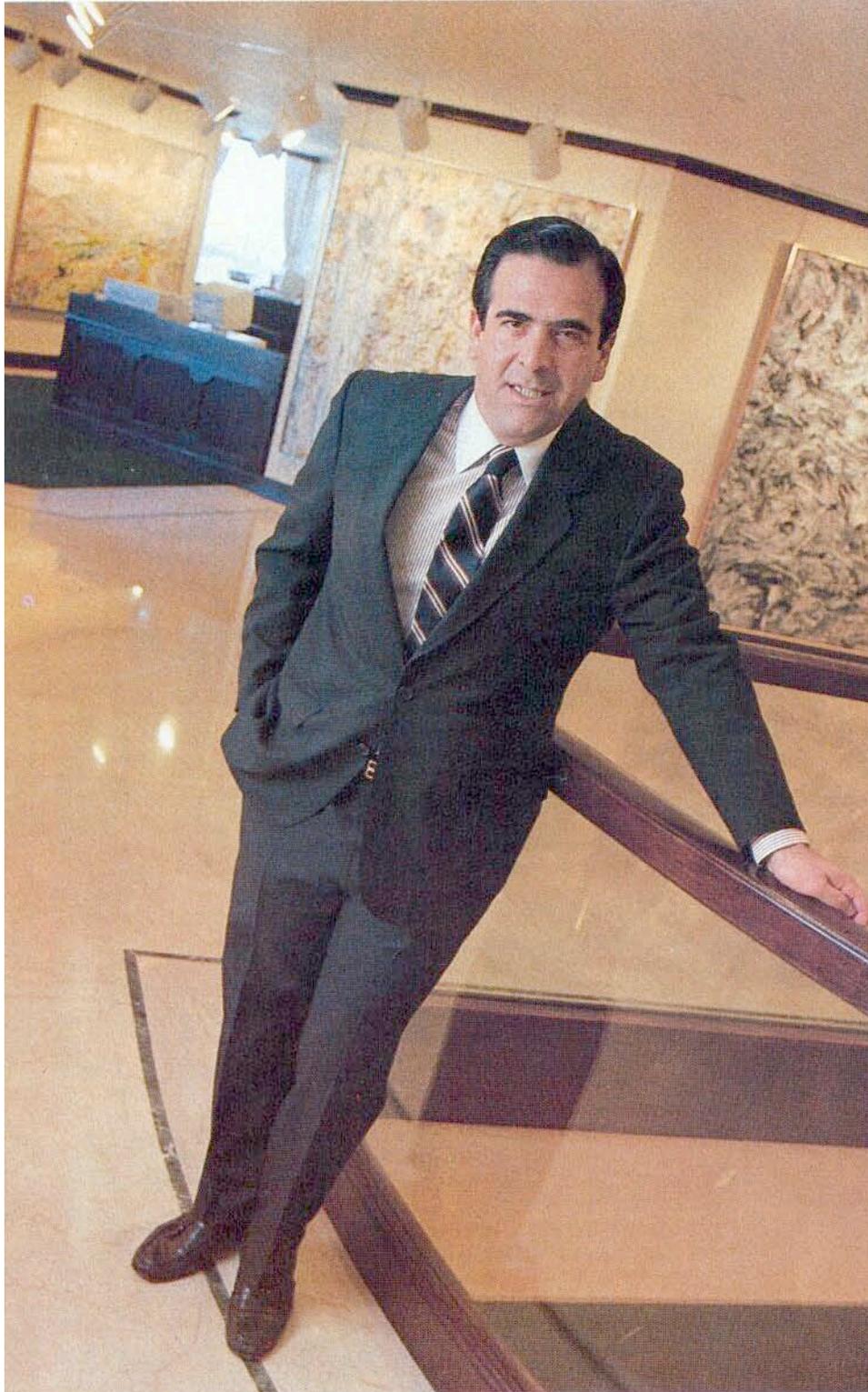
Si l'on en croit Stephen Léopold, le monde de l'immobilier ressemble à une véritable jungle. Le bail d'un immeuble de catégorie moyenne remplit aujourd'hui presque une centaine de pages de jargon juridique, dont quelques-unes seu-

lement concernent les obligations du propriétaire. «Les locataires ne savent souvent pas ce qu'ils signent, dit Léopold. J'ai vu des baux obligeant les locataires à contribuer à la reconstruction de l'immeuble en cas de tremblement de terre!» Certains propriétaires garantissent à leurs locataires le droit de sous-location. Mais quand on examine le bail de plus près, on découvre qu'une clause restrictive oblige à sous-louer à une entreprise oeuvrant dans le même domaine que celui du locataire, ce qui annule, en pratique, le droit de sous-location.

Le locataire peut parfois tourner la situation à son avantage. Examinant les baux de la compagnie Celanese dans toute l'Amérique du Nord, Stephen Léopold a découvert dans l'un des contrats une clause tellement désavantageuse pour le propriétaire que celui-ci a accepté de payer 10 millions de dollars pour que Celanese renonce à l'appliquer. De véritables mines d'or se cachent dans le jargon des baux. Il y a plusieurs années, la compagnie CIL, locataire de la Place Ville-Marie, a revendu son bail au Trust Royal pour plus de 6 millions de dollars. Négociée en 1968 à 12 dollars le pied carré pour 20 ans, l'entente comprenait une option de renouvellement à 15 dollars le pied carré dans un immeuble où tout se loue aujourd'hui environ 28 dollars.

La réputation de Léopold est bâtie sur son engagement à ne défendre que les locataires. Un jour ou l'autre, tous les

“Quand Léopold est dans le dossier,” disait un propriétaire qui désire conserver l’anonymat, “ça négocie dur! Il réussit toujours à arracher quelque chose.”



assiste les locataires en négociations avec les propriétaires.

courtiers investissent dans la construction immobilière, reçoivent des mandats de location ou assurent la gestion d'immeubles. Pas Léopold! «Pourtant, c'est tellement facile et payant, dit-il. J'ai toujours résisté pour éviter de me trouver en conflit d'intérêts.»

Chaque fois qu'un locataire devient propriétaire de son immeuble, Stephen Léopold cesse de le représenter. La recette fut profitable puisqu'en trois ans, Léopold s'est taillé une niche intéressante, triplant le nombre de ses employés. Il procure du travail aujourd'hui à sept avocats à temps plein, est actif pour ses clients montréalais jusqu'à Toronto et aux États-Unis, et affirme exploiter la plus grosse boîte du genre en Amérique du Nord. L'avocat a beau taire précieusement son chiffre d'affaires, on se doute qu'il ne lui servirait à rien de se lancer dans la construction immobilière.

Les courtiers du troisième type

Depuis quelques années, face aux géants du courtage immobilier, des courtiers locaux qu'on pourrait qualifier de non traditionnels ont émergé. Comme Léopold, chacun d'eux est obligé de se définir un créneau et une vocation particulière.

À l'exact opposé de Léopold, la société Danapro ne prétend servir que les propriétaires et serait, selon les dires d'Alain Beaudoin, son président, «la seule à travailler pour la main qui la nourrit.» Fondée il y a trois ans, la jeune maison fut responsable de la location de l'immeuble de la Sun Life déserté par ses occupants à la fin des années 70. Sa banque de données de 8 000 noms recense l'ensemble des espaces à bureaux à Montréal et indique les locataires qui renouvelleront leur bail prochainement ou qui pensent déménager. Alain Beaudoin arrive alors avec son équipe de vendeurs et offre un service complet de marketing de l'immeuble.

Selon lui, depuis quelques années, tous les courtiers ont dû se définir une vocation pour se tailler une part intéressante au sein d'un marché encombré. Stephen Léopold a servi d'exemple et la plupart des courtiers se donnent une image favorable au locataire. La publicité récente de Devencore présente cette société comme un «chasseur d'espaces», non pas comme un chasseur de locataires. Or, Devencore est à la fois un promoteur et un courtier qui accepte des contrats de propriétaires d'immeubles et propose des services de consultation. ... ■

La suite de cet article a été retranchée pour les fins du tirage à part.

Lorsque

CLARKSON, TÉTRAULT
avocats

a déménagé ses bureaux au
"Windsor"
au 1170, rue Peel,

Léopold a agi à titre d'expert-conseil
auprès de l'utilisateur d'espace.

Léopold

CONSULTANTS IMMOBILIERS INC.

Expert-conseil auprès de l'utilisateur d'espace.

Lorsque

 **KARHU-CANADA**

a établi son siège social et
son centre national de distribution
à Lachine, Québec,

Léopold a agi à titre d'expert-conseil
auprès de l'utilisateur d'espace.

Léopold

CONSULTANTS IMMOBILIERS INC.

Expert-conseil auprès de l'utilisateur d'espace.

L'EXPERT-CONSEIL DES EXPERTS.

Lorsque


L'ORCHESTRE SYMPHONIQUE DE MONTRÉAL

a déménagé ses bureaux
au 85, rue Sainte-Catherine Ouest,

Léopold a agi à titre d'expert-conseil
auprès de l'utilisateur d'espace.

Léopold

CONSULTANTS IMMOBILIERS INC.

Expert-conseil auprès de l'utilisateur d'espace.

Lorsque

 **ScotiaMcLeod**

a agrandi une fois de plus ses bureaux
à la Place Mercantile,
au 760, rue Sherbrooke Ouest,

Léopold a agi à titre d'expert-conseil
auprès de l'utilisateur d'espace.

Léopold

CONSULTANTS IMMOBILIERS INC.

Expert-conseil auprès de l'utilisateur d'espace.

Léopold

CONSULTANTS IMMOBILIERS INC.

Expert-conseil auprès de l'utilisateur d'espace.