

Le pied carré : le portail relationnel du secteur immobilier

[Le Pi2](#) > [Article](#) > [2014](#) > [Septembre - Octobre](#) > [31 Octobre](#) > Stephen Léopold se joint à IMMODEV à titre de Président du Conseil

Actualités

31 octobre 2014

Stephen Léopold se joint à IMMODEV à titre de Président du Conseil

Marc Vadeboncoeur, président et PDG de IMMODEV Agence Immobilière annonce la nomination de Stephen Léopold, entrepreneur et exécutif réputé dans l'immobilier Québécois et nord-américain, au poste de Président du conseil de l'entreprise.



Immodev est devenu une des plus grandes agences immobilières commerciale au Québec avec une méthode éprouvée de développement, Marc Vadeboncoeur est d'avis que «Le partenariat avec Stephen Léopold est une étape importante dans le développement de la présence de IMMODEV au Québec. Les 40 années légendaires de courtage et de développement de Stephen Léopold, nous permet de prendre les étapes nécessaire pour devenir les plus aguerris dans le courtage commercial et laisser une plus grande empreinte dans la province. Notre nom dit tout: Immo pour immobilier et Dev pour développement. Nos courtiers seront les meilleurs, recevrons de la formation continue, auront la meilleur compensation et auront, de loin, une connaissance du marché grâce à leur proximité stratégique. Le Québec mérite sa propre bannière en immobilier commercial et nous avons l'intention de nous consacrer à remplir ce rôle important Nous aurons le plus de connaissances et de présence dans toutes les régions et nous penserons Québec, dirigerons du Québec, et prendrons nos décisions en fonction des besoins particuliers des marchés métropolitain et régionaux du Québec».

Stephen est d'avis que l'expansion massive du territoire immobilier commercial Montréalais créé par la technologie et l'étendue

géographique, est sur le point de basculer dans l'immobilier commercial, tout comme il y a 30 ans dans l'immobilier résidentiel. Avec le modèle de rémunération que nous proposons, nous leur offrons plus d'argent dans leurs poches. Tout résultant en une formule gagnante pour nos clients, qui obtiendront les courtiers les plus efficaces.

D'un point de vue mondial, Montréal est aujourd'hui une région qui à toutes fins utiles, comprend la zone entière de Saint-Sauveur à Mascouche à Vaudreuil à St Jean Sur Richelieu et Varennes. Vous ne pouvez pas seulement servir Boucherville dans un bureau sur Décarie ou à la Place Ville Marie. L'immobilier commercial est local et Montréal est trop dispersé pour avoir seulement un bureau à la Place Ville Marie et un deuxième à Saint Laurent. Nous devons être présents dans tous les marchés, et ce, à temps plein. Servir Laval du centre-ville de Montréal ou Boucherville du carrefour Décarie est une approche révolue.

Bien que nous sommes une agence de courtage strictement commerciale et développeur, à certains égards, servir un client immobilier commercial n'est pas très différent qu'un résidentiel. On ne s'attendrait pas à ce que le meilleur courtier résidentiel à Outremont soit le meilleur courtier à Boisbriand, et on ne s'attendrait pas à ce que le courtier résidentiel le plus informé à Saint-Bruno soit le courtier résidentiel le plus informé au centre-ville de Montréal. À cet égard, ce n'est pas différent dans l'immobilier commercial.

«Nous prévoyons recruter à travers l'ensemble du spectre» annonce Léopold. «Il y a d'excellents courtiers qui pratiquent l'immobilier commercial dans des agences résidentielles en banlieues et ne reçoivent pas la formation de l'immobilier commercial et le soutien qui vient en travaillant avec une agence qui vit, respire et parle l'immobilier commercial. Ceci créera plus d'argent pour ces courtiers et un meilleur service pour leurs clients.

Sinon, il y a ceux qui occupent des rôles traditionnels, aux agences traditionnels qui sont principalement situés au centre-ville et qui reçoivent les mêmes répartitions que lorsque les agences avaient des douzaines d'employés de soutien il y a 30 ans. Avec le point de bascule d'aujourd'hui et la compression constante des divisions traditionnelles, notre structure de rémunération et de ressources consacrées à l'image de l'agence; le résultat est plus de rémunération individuelle pour nos courtiers. C'est un nouveau monde de technologie. La technologie qui servira à mettre des milliers de données à la portée de la main des conseillers en immobilier, comparé à ce que les centaines d'employés de soutien auraient pu donner. Ce nouveau monde permet un changement révolutionnaire dans le paradigme de l'immobilier commercial. Ajoutez à cela le déplacement massif d'investissement immobilier du centre-ville de Montréal traditionnel qui a eu lieu au cours des dernières années».

Vadeboncoeur cite «Il n'y a rien qui se compare à la fierté et avantages d'être propriétaire, et lorsque la situation le justifie, quelle meilleure façon de réaliser ce rêve de posséder et d'être coaché par votre conseiller, digne de confiance. Cela rend les soins inégalée dans tous les aspects d'un bâtiment, son utilité, son facteur de confort, et sa valeur en cours. Un conseiller donne ses meilleurs conseils quand il voit une situation qui justifie l'achat, cette situation est apportée à l'attention de son client et expliqué, avec grande connaissance, à un client.

Vadeboncoeur dit «Il y a trop à connaître dans les marchés locaux, il est essentiel d'être présents dans ces sous-marchés à temps plein. IMMODEV établira plusieurs bureaux virtuels et physiques dans tous les marchés de la grande région de Montréal, par exemple, le Plateau, Vieux Montréal, Vaudreuil, Boucherville, l'ouest de l'île, Laval, et ainsi de suite». Vadeboncoeur déclare «Avec la direction de Léopold, le coaching et les formations, nos courtiers deviendront des leaders dans le marché, et ce, dans toute la région de Montréal. Nous avons l'intention de devenir LA marque commerciale immobilière incontestée au Québec».

Léopold dit, «L'évolution du paysage de la géographie de l'immobilier commercial au Québec ainsi que les progrès de la technologie nous permet de créer une agence immobilière commerciale qui est révolutionnaire au Canada et en Amérique du

Nord. Nous serons unique sur le marché québécois qui, comme dans tant d'autres domaines a ses propres besoins et personnalité. Chez Immodev, les décisions internes sont prises à notre siège social au Québec. Nous sommes donc concentrés sur les préoccupations des entrepreneurs Québécoises et Québécois. Comme les propriétaires de la nouvelle World Trade Center ont fait appel au Québec pour notre expertise dans la fabrication de sa tour d'acier unique, l'Amérique du Nord fera appelle à Immodev pour son modèle d'affaire unique.

Stephen Léopold

Décrit comme «Real Estate Royalty» par The Globe and Mail, «Légende Vivante de l'industrie immobilière» par La Presse , Stephen a agi à titre de conseiller principal dans les transactions immobilières les plus importants de l'Amérique du Nord, totalisant plus de 20 milliards de dollars. Il a conçu et réalisé plus de 20 développements immobiliers majeurs, dont les plus grandes salles de réception offrant de la nourriture et boissons au monde dans le World Trade Center de New York, le réaménagement du monument historique Hôtel Windsor en "Le Windsor" à Montréal et près de deux millions de pieds carrés de bureaux et installations d'hôtel à Charlotte, Caroline du Nord. Donald Trump, consacre un chapitre entier à Stephen Léopold dans son livre intitulé «The One Hundred Best Pieces of Advice I ever Received in Real Estate» Léopold a également siégé sur The United States Senate Watergate Committee, adjoint exécutif à Brian Mulroney, fondateur d'Audacité Montréal, ancien directeur des Alouettes de Montréal, et siégé au conseil de l'Institut Roosevelt, qui est responsable de la bibliothèque présidentielle et le terrain du droit ancestral du président Franklin Delano Roosevelt. Chaque année, Léopold donne également des séminaires immobiliers commerciaux détaillés et des conférences pour les membres du Barreau du Québec par le biais de la formation continue.

Léopold connu pour avoir révolutionné l'industrie de l'immobilier commercial en Amérique du Nord a gagné cette réputation en créant plusieurs premières. Il a créé l'ensemble du concept de représentation des locataires à Montréal créant ainsi la plus grande agence immobilière commercial dans le concept d'affaires à Montréal. Le concept a ensuite été repris par d'autres entreprises en Amérique du Nord. De plus, Léopold a créé et mis sur pied, juste avant les attaques terroristes du 11 septembre 2001, le développement du le plus grand complexe de réceptions et de foire alimentaire dans le monde, au le World Trade Center de New York.

CONTACT :

MARC VADEBONCOEUR

Courtier immobilier agréé commercial, Président

Bureau : 450-975-2112 * Cell : 514-913-2112

Courriel : mvadeboncoeur@immodev.ca

STEPHEN LEOPOLD

Courtier immobilier agréé commercial, Président du conseil

Bureau : 450-975-2112 * Cell : 514-439-9700

Courriel : leopold@immodev.ca

Cliquez pour visitez www.immodev.ca

[Retour à la liste](#)



Copyright © 2015 Communications Le pi2 inc. Tous droits réservés.