

# Réalimenté sur le futur de notre ville

De retour après un interlude de deux décennies, Stephen Léopold a un message pour Montréal



**V**ous croyez que la valeur du secteur immobilier a chuté aux États-Unis? Dans certaines régions de la Floride et du Nevada, elle a chuté d'autant que 60 à 70 pour cent. Ailleurs, elle est en baisse de 20 à 30 pour cent. Et ces pourcentages s'accompagnent de taux de chômage élevés. À moins que vous habitiez dans le Dakota du Nord.

L'immobilier y atteint de nouveaux sommets. Le taux de chômage se situe à 3,3 % comparativement à la moyenne américaine de 9,1 %.

Les citoyens du Dakota du Nord qui ont vendu leurs fermes il y a dix ans étaient loin de se douter que sous leur propriété se cachait de l'or, de l'or noir.

Aujourd'hui, le Dakota du Nord produit 400 000 barils de pétrole par jour. Bientôt, l'État surpassera l'Alaska et se classera au deuxième rang des plus grands États producteurs de pétrole, derrière le Texas. Il y a dix ans, vous étiez chanceux d'avoir un emploi qui payait bien dans le Dakota du Nord. Les jeunes les plus brillants de l'État ont émigré. Aujourd'hui, la valeur des propriétés augmente inexorablement. Maintenant que de brillants esprits font un retour, il y a une pénurie de propriétés.

Pourquoi au juste est-ce que je vous raconte tout cela? Pendant des décennies, les habitants du Dakota du Nord étaient assis sur l'une des plus grandes réserves de pétrole en Amérique du Nord, mais ils ne le savaient pas! La même situation existe au Québec, au très grand avantage potentiel de Montréal. Montréal, le pivot économique du Québec, est le centre d'un territoire qui recèle le type d'énergie dont la demande est la plus élevée au monde, mais nous n'en sommes pas tout à fait conscients. Nous n'avons pas encore saisi l'ampleur de la possibilité qui se présente à nous.

Nous habitons une ville qui a consacré beaucoup trop de temps à se pencher sur le passé et les occasions ratées au lieu de se concentrer sur ce qu'elle peut devenir. Au cours de ma carrière dans le domaine de l'immobilier, j'ai réalisé que penser hors des sentiers battus peut aider à faire avancer énormément les choses.

Il y a trente-cinq ans, j'ai fondé Léopold Consultants Immobiliers. L'entreprise était davantage qu'une firme immobilière; elle était une idée. Elle a permis de donner le coup d'envoi à une nouvelle profession. Personne ne représentait le locataire de façon exclusive à l'époque. L'expertise immobilière était gérée exclusivement par les propriétaires immobiliers. Chez Léopold, nous sommes

devenus la référence en Amérique du Nord en matière de représentation de l'utilisateur d'espace. La firme proposait aux locataires des stratégies de négociation et des solutions inédites. Le tout s'articulait autour d'une idée fort simple : représenter le locataire (ou l'utilisateur de l'espace), pas le propriétaire. Aujourd'hui, il existe une industrie entière de « représentants de locataires » qui tente d'emboîter le pas.

Lorsque je suis déménagé à New York, j'ai fondé la plus grande installation d'alimentation et de boisson au monde. Une fois de plus, l'idée était toute simple. Je me suis inspiré d'un concept maintes fois éprouvé de Montréal – les aires de restauration d'immeubles de bureaux – et l'ai appliqué au plus grand complexe immobilier au monde, les dix-huit acres dont la densité de population est la plus forte, le World Trade Center.

L'idée m'est venue lorsque je me suis rendu compte, à mon grand étonnement d'ailleurs, qu'aucune aire de restauration n'existait dans les tours jumelles. Un complexe équivalant à dix-huit tours CIBC (1155, boulevard René-Lévesque) comptait un total de SEPT comptoirs d'alimentation, soit moins de la moitié du nombre de comptoirs d'alimentation de la Place Ville-Marie à elle seule, sans compter tous les comptoirs d'alimentation dans les immeubles avoisinants. Le besoin était tellement criant, mais personne ne prenait de mesures pour y répondre. Mes partenaires et moi avons créé un projet d'une valeur de 150 millions \$. Tous les sous-locataires potentiels ont posé la même question : « Comment se fait-il que ceci n'a jamais été fait? » La réponse était simple : « Parce que », et aucune autre réponse n'était possible, tout comme il n'y avait pas de réponse auparavant quant à savoir pourquoi, compte tenu de toutes les firmes immobilières qui existent en Amérique du Nord, aucune d'entre elles ne représentait le locataire.

Je me tourne maintenant vers Montréal, armé de mon expérience acquise à Montréal dans le passé, mais aussi de connaissances décuplées par du travail effectué à conclure des transactions et la création de liens dans le monde des affaires du monde. Montréal, la ville où les baux font parfois douze pouces d'épaisseur, plutôt qu'un seul; une ville qui, peu importe le nombre de fois qu'elle reçoit des ruades, renaît systématiquement de ses cendres, plus solide que jamais d'une fois à l'autre.

Montréal a été éprouvée, mais contrairement à New York, le passé semble avoir pris toute la place. L'avenir de Montréal a le potentiel d'être très favorable. Examinons quelques-unes des mesures et la psychologie requises pour que ce potentiel



devienne une réalité.

Ayant donné au cours des derniers mois de nombreux discours très chaudement accueillis par les gens, allant d'ovations à des articles de journaux suggérant que je devrais me porter candidat à la mairie, il est clair que, peu importe notre langue ou nos allégeances politiques, nous sommes fin prêts à refaire de notre ville une ville encore plus exceptionnelle qu'elle ne l'a jamais été. Pour y arriver, il n'est pas nécessaire de réinventer la roue! Il faut tout simplement nous pencher sur notre équivalent de la source de richesse du Dakota du Nord. Nous avons accès à une cagnotte d'or vert. Il s'agit de l'hydroélectricité et d'une quantité incalculable d'énergie éolienne.

Montréal peut devenir l'une des capitales du monde en fait de production d'énergie. Notre nom pourrait être prononcé aussi souvent que Calgary, Riyadh, Dallas et Dubaï. Chacune de ces villes est un site actif de production énergétique. Le Québec se range avec l'Alberta parmi les principaux grands producteurs d'énergie au Canada. Il se classe au deuxième rang mondial derrière la Norvège comme producteur d'énergie propre, écologique et renouvelable. Quatre-vingt-dix-huit pour cent de l'électricité que nous consommons est propre, écologique et renouvelable.

Le monde entier est en quête de ce type d'énergie et dépense des centaines de millions de dollars pour en faire l'acquisition. Pendant que le Nevada s'enorgueillit d'offrir de l'énergie solaire au coût de quarante-sept cents le kilowatt-heure, nous offrons la même source d'énergie propre, écologique et renouvelable pour SEPT cents le kWh. Pensez-y : nous sommes en mesure d'alimenter en électricité sept millions de foyers pour le même coût que le Nevada soit disant à la fine pointe dépense pour un million de foyers. Il s'agit d'une réalité qui devrait faire bouger les plaques tectoniques de notre économie et accroître la fortune de tous les Québécois.

Je ne suis pas comptable, mais je comprends certaines notions de base : la dépense d'une personne représente le revenu de quelqu'un d'autre. Compte tenu du besoin urgent pour l'Amérique du Nord de passer à l'énergie propre, notre hydroélectricité et les milliers d'éoliennes que nous pouvons ériger dans notre région très venteuse du nord du Québec (où personne ne pourrait dire « pas dans ma cour ») sont notre mine d'or d'énergie pour le XXI<sup>e</sup> siècle.

Nous devons faire appel à notre énergie propre pour de nouvelles utilisations, surtout pour l'automobile de demain : la voiture électrique.

Un projet d'une telle envergure nécessitera une transformation de l'infrastructure de Montréal, bien que cette mission soit beaucoup moins éprouvante que l'infrastructure qui a été construite pour les systèmes d'électrification, téléphonique ou de transport originaux, mais elle doit être concrétisée.

Nous pouvons nous positionner comme la capitale mondiale de la voiture électrique non polluante sans empreinte de CO<sub>2</sub> parce que la voiture électrique est une supercherie partout sauf au Québec. Lorsque vous chargez votre batterie en Californie, vous pourriez aussi bien la brancher directement à une usine de conversion du charbon en électricité ou nucléaire parce que ce sont les sources d'électricité dans cet État.

La voiture électrique est l'un des produits qui nous donnent la possibilité de devenir un phare en la matière pour le monde entier. Pour donner à Montréal la possibilité de construire une ville autour

Stephen Léopold est président du conseil d'Avison Young, Québec. Il est le seul canadien à qui Donald Trump a consacré un chapitre complet dans son livre « The 100 Best Pieces of Real Estate Advice I Ever Received – 100 Top Experts Share Their Strategies »

de notre mine d'or d'énergie propre et renouvelable, nous devons faire ce que New York a fait pour se sortir de sa quasi-faillite du milieu des années soixante-dix. New York comptait plus de sièges sociaux d'entreprises mondiales que toute autre ville. Or, en dépit de cette mine d'or sur laquelle New York reposait, elle était souvent surnommée « la grosse pomme pourrie ». Il y avait des agresseurs à chaque coin de rue, les projets de construction étaient stoppés et les gens ne pouvaient prendre le métro sans craindre le pire.

Au cours de mes dix-sept années à œuvrer dans l'industrie de l'immobilier de New York, j'ai appris que tout problème, quelle qu'en soit l'ampleur, peut être solutionné. New York s'est attaqué à ses problèmes avec verve et précision. Elle a créé des Business Improvement Districts (districts d'amélioration des affaires) et une série de stimulants fiscaux. L'administration de la ville a su reconnaître que les entreprises de Manhattan représentaient le cœur de tout ce qui était en périphérie de New York. En l'absence d'une saine assiette d'imposition à Manhattan, les bras et les jambes du corps qu'est New York seraient privés de sang, les bras étant Tribeca et les jambes étant Greenwich Village.

Les propriétaires et les locataires, qui s'affrontent à la table de négociation sont également deux équipes qui jouent au jeu des affaires et de la réussite. Les locataires doivent s'impliquer davantage dans les luttes à venir relativement aux taxes foncières car ce sont eux qui les paient. C'est l'associé du cabinet d'avocats, et non le propriétaire, qui règle la facture des augmentations des taxes de construction, et il ou elle la paye directement de ses poches. Nos jeunes entrepreneurs et dirigeants d'entreprises avisés en matière de technologie doivent payer ces taxes de plus en plus coûteuses. Cette suggestion n'évoque pas l'idée fantaisiste d'aucune nouvelle taxe proposée par des idéologues. Elle propose plutôt des solutions de réduction des taxes pleines de bon sens telle que celles qui ont été accueillies à la fois par les libéraux et les conservateurs de la ville de New York.

Dans ma prochaine chronique, je vais aborder les deux éléments éprouvés nécessaires pour catapulter vers l'avant cette ville, notamment les « districts d'amélioration des affaires » et les « stimulants fiscaux ». Jumelées, ces deux approches donneront à la vitalité du centre-ville de Montréal la dose d'adrénaline qu'il lui faut. Ensemble, elles ne sont pas un projectile magique. Elles forment plutôt deux parties intégrantes d'une même machinerie qui doit être construite dans le but d'extraire l'or exceptionnel qui se trouve sous nos pieds. Le concept est aussi simple que de bâtir des aires de restauration du World Trade Center ou de créer une industrie de représentation pour les locataires. Ni l'un ni l'autre de ces deux projets auraient vu le jour si personne ne s'était chargé de les mettre en oeuvre.

En tant que Montréalais, nous pouvons incarner cette personne. Nous pouvons être l'habitant du Dakota du Nord qui ne s'est pas tourné vers l'extérieur il y a dix ans, mais a plutôt regardé ce qui se trouvait sous ses pieds. •