

TRANSACTION DE MAÎTRE



COMMENT LA FIDÉLISATION DES CLIENTS PEUT RAPPORTER GROS

■ PAR YASMINA EL JAMAÏ, JOURNALISTE

L'agence immobilière montréalaise NAI Commercial a été mandatée pour reloger le siège social de Coalision, un fabricant et distributeur québécois de vêtements de sport et de loisirs, dans la spectaculaire Gare Viger. Ce projet de grande envergure a permis à NAI Commercial de mobiliser la vaste gamme de ses services et de faire valoir la spécificité de son équipe de travail chapeauté par Paul-Éric Poitras, le président de l'agence. Il découle de cette aventure immobilière des enseignements pertinents sur les facteurs qui aident à décrocher une transaction majeure en immobilier.



JBC MÉDIA PAR DENIS BERNIER

▲ PAUL-ÉRIC POITRAS, PRÉSIDENT DE NAI COMMERCIAL

**LA CROISSANCE DE COALISION**

Fondée en 1989, Coalision a connu plusieurs vagues de croissance, de telle sorte qu'elle est devenue une multinationale employant près de 300 personnes. NAI Commercial a su répondre à ses besoins tout au long de son essor.

« J'ai commencé à travailler avec Coalision au début des années 1990, précise M. Paul-Éric Poitras. J'ai d'abord loué environ 5 000 pieds carrés d'espace d'entrepôt à Longueuil pour loger l'entreprise. Cet édifice étant devenu trop étroit, j'ai été de nouveau sollicité pour trouver à Coalision un espace plus grand à Montréal en 2013 », ajoute M. Poitras.

Ce plus récent mandat consistait à trouver une aire de bureau d'environ 35 000 pi² pouvant accueillir quelque 140 employés. Coalision voulait s'établir à Montréal pour se rapprocher des différentes constituantes de la communauté montréalaise. Les autres critères de sélection que NAI Commercial devait prendre en considération : un endroit inspirant et plus original qu'une tour de bureaux, ainsi que la proximité d'un espace vert et du transport en commun. En outre, Coalision souhaitait faire partie d'un projet dans un quartier en revitalisation et augmenter ainsi ses chances d'attirer des employés talentueux.



« J'ai mis en œuvre la transaction immobilière avec l'aide de ma collègue Gabrielle Saine, vice-présidente en immobilier commercial chez NAI Commercial », indique M. Poitras. « Nous avons entamé les démarches requises afin de dénicher l'espace idéal pour le siège social de Coalision, explique Mme Saine. Nous avons analysé 60 options d'espaces à Coalision en fonction de ses critères préférentiels pour en retenir 5, puis 3, que nous avons proposées au client. Plusieurs rondes de visites ont été organisées sur les sites potentiels, et la Gare Viger a été retenue à l'unanimité. »

M. Poitras fait remarquer que c'est son équipe chez NAI Commercial qui s'est occupée de sous-louer les anciens entrepôts de Coalision à Longueuil pour libérer cette dernière de ses obligations financières. En outre, Mme Saine spécifie que le processus de déplacement a requis une année de travail, et ce, de l'analyse des besoins, en passant par un rôle d'expert-conseil, jusqu'à la conclusion de la transaction: « En plus de notre accompagnement lors des visites des sites, nous avons effectué des analyses financières relatives aux différentes options d'espaces proposées, de même qu'un travail comparatif à la fois quantitatif et qualitatif du marché, une analyse du transport en commun et du transport routier, sans oublier une étude des effets sur les employés du déménagement de Coalision. Par ailleurs, nous nous sommes occupés de la cession du bail précédent et nous avons trouvé un sous-locataire pour faciliter le tout pour l'entreprise. »

M. Poitras ajoute que c'est son équipe qui a entrepris les négociations avec le bailleur JESTA et que son agence continue de soutenir Coalision en répondant à ses besoins immobiliers: « Nous assistons actuellement Coalision en établissant des alliances stratégiques avec des locataires et des partenaires d'affaires dans le domaine sportif. Ainsi, au cours des 20 années durant lesquelles nous avons fait affaire avec Coalision, nous lui avons fourni nos services de A à Z. C'est grâce à notre travail d'équipe, notamment avec Gabrielle, que nous avons réussi à accomplir un travail extraordinaire. Notre déplacement du siège social d'une compagnie québécoise, qui a le vent dans les voiles et qui est maintenant active partout dans le monde, me remplit de fierté. Coalision est un client dont le leadership et les exigences particulièrement élevées nous ont conduits, mon équipe et moi, à nous dépasser professionnellement », déclare M. Poitras, avec un sourire franc et éclatant.

▲ GABRIELLE SAINE, VICE-PRÉSIDENTE ET PAUL-ÉRIC POITRAS, PRÉSIDENT, NAI COMMERCIAL



▲ LA GARE VIGER

WIKIMÉDIA COMMONS PAR COLOCHO

NAI COMMERCIAL ET SES AUTRES TRANSACTIONS

Tout comme Coalision, l'agence immobilière montréalaise NAI Commercial chargée de la vente, de la location d'immeubles et de la représentation d'acteurs-clés de l'immobilier commercial de toutes tailles depuis 2005, peut s'enorgueillir d'avoir connu une progression soutenue. Elle est la cinquième agence immobilière commerciale la plus importante au monde selon le plus récent palmarès de la compagnie Lipsey et elle fait partie des firmes de courtage immobilier commerciale majeures à Montréal. Son affiliation à NAI Global, le réseau immobilier autogéré le plus puissant au monde, permet à NAI Commercial de fournir des solutions complètes pour répondre aux besoins immobiliers commerciaux d'entreprises, y compris l'immobilier commercial relatif aux industries, aux terrains et à l'investissement, partout au Canada ainsi qu'à l'étranger. NAI Global comporte plus de 400 bureaux à l'échelle mondiale et au-delà de 7 000 professionnels en Amérique du Nord, Europe, Amérique latine, Afrique et Asie-Pacifique gérant plus de 425 millions de pieds carrés de propriétés et plus de 20 G\$ en transactions commerciales internationales en immobilier. M. Poitras a été nommé président du conseil de direction des membres de NAI Global en 2015.

Mieux que n'importe quelle autre agence immobilière, NAI Commercial peut vérifier en temps réel l'état des marchés immobiliers commerciaux mondiaux en reliant directement le client à une équipe de professionnels chevronnés.

À titre d'exemple pour l'année 2017, « l'équipe Poitras de NAI Commercial a facilité pour le Groupe BMR la vente d'un terrain commercial de 15 millions de dollars après avoir mené

quatre autres transactions d'envergure pour BMR au fil du temps. Nous venons aussi de louer un entrepôt de 275 000 pieds carrés pour les brasseries Sleeman. Nous avons réalisé plus de 2 000 transactions commerciales au Québec au cours des 10 dernières années », énumère M. Poitras.

UN FACTEUR DE SUCCÈS ÉDIFIANT

« BMR, Sleeman et Coalision font partie des 10 principales entreprises qui ont propulsé ma carrière, déclare le président de NAI Commercial. Environ une dizaine de clients assurent la réussite d'une carrière en immobilier. Je m'étais occupé de petits clients — qui étaient établis sur la Rive-Sud lorsque j'étais agent immobilier chez Royal LePage de 1990 à 1997 — et j'ai assisté à leur croissance exponentielle. À mon avis, les meilleurs professionnels en immobilier sont ceux qui savent servir leurs clients et grandir au rythme de leur essor. »

Tout au long de ses 27 ans d'expérience, Paul-Éric Poitras s'est distingué par sa capacité à établir des relations durables et à servir ses clients au mieux avec une approche de courtage multidisciplinaire. « L'immobilier est une roue qui tourne. Parfois, je suis sollicité pour fournir des conseils sans que cela aboutisse à une transaction. Certes, faire un bon travail de conseil finit par attirer des transactions à un moment donné. Une réputation favorable auprès de tous nos clients, incluant les autres courtiers immobiliers avec lesquels nous sommes amenés à travailler, est également capitale dans notre profession. Je suis réputé pour donner l'heure juste concernant les transactions et pour fournir la bonne information aux vendeurs et autres intervenants au cours de notre collaboration. Cela a eu un effet positif sur ma réussite », conclut-il. ★