

« Gestion de l'actif immobilier (Séance 3) : Des projets immobiliers concrets pour des personnes bien concrètes! » formation continue présentée par l'IDU Québec

Montréal, le 18 mars 2009 – Comme à l'habitude, avait lieu au Mount Stephen Club la troisième séance de la série *Gestion de l'actif immobilier*. Présentée par l'IDU Québec, la formation continue présentait un volet axé sur la conception de projets immobiliers adaptés aux besoins et attentes des acheteurs ciblés. Mme Valérie Mac-Seing, de chez Stikeman Elliott, était pour l'occasion invitée à animer cette rencontre fort intéressante entre quatre développeurs immobiliers venus partager leur point de vue sur le sujet.

La modératrice, avocate spécialisée dans le droit immobilier, était plus que désignée afin d'assurer le déroulement de la conférence avec les panélistes. « Rarement, le talent suffit », commence-t-elle. Effectivement, aussi attrayant qu'un projet puisse sembler, plusieurs autres facteurs entrent aussi en ligne de compte lors de la conception d'un projet. Les conférenciers, tous d'importants acteurs dans le domaine de l'immobilier, ont eu l'occasion de présenter leur point de vue en tant que développeur. C'est avec plaisir que nous vous offrons un survol des points abordés lors de cette présentation.

Demandez, et vous recevrez...

Mme Annie Lemieux, du Groupe LSR, explique qu'il existe plusieurs méthodes de travail afin de cerner sa clientèle. Ils ont quant à eux une préférence pour les bureaux de ventes, qu'ils mettent sur pied à des fins de sondage avec la clientèle de passage au site du projet. Ils peuvent ensuite leur faire remplir un court questionnaire décrivant ce qu'ils recherchent, et leur offrent en retour des priorités fort intéressantes lorsque viendra le moment de la vente des terrains, par exemple. Elle souligne qu'il est primordial de savoir s'adapter à la demande et aux contraintes soulevées, en plus d'offrir une grande écoute. « Malgré tout le contexte économique, on a encore un rythme de location très, très important » ajoute M. Daniel Moisan. Celui-ci a raconté une expérience semblable vécue par son équipe de chez Maestro, lors de l'élaboration d'un projet résidentiel. Leur succès n'a été rendu possible que parce qu'ils ont offert à leur clientèle cible un produit répondant exactement à leurs demandes, même si à certaines occasions ils étaient plus chers que la concurrence. Mieux vaut un client entièrement satisfait, non?

À l'international M. Guy Brault, de SITQ, a eu la chance de rencontrer un défi de taille à Paris, en France. Les marchés ciblés étaient alors ceux du secteur de l'énergie, du financier et des services. Sur un site magique et privilégié d'édifices à bureaux où la demande annuelle moyenne est de 30-35M de pieds carrés, il faut innover. Ils ont entre autres incorporé un stationnement pour les visiteurs et invités de l'édifice, ainsi que des entrées exclusives à l'environnement de la Défense. C'était du jamais vu. De plus, un projet de cette envergure requiert de la présence et la personnalité, ce qui compte pour beaucoup.

Plus près de nous, le Quartier Dix-30 fait aussi beaucoup parler de lui pour son innovation et le reflet des besoins de sa clientèle. Comme le mentionne Mme Mac-Seing, « des gens de très loin viennent magasiner au Quartier Dix-30 ». En effet, il regroupe plusieurs noms de marque qui encouragent les gens de l'extérieur, dont les visiteurs des nombreuses entreprises situées le long de l'autoroute 30, à s'y arrêter.

M. Éric Foster, de chez Devimco, se compte chanceux d'avoir pu travailler à ce projet. Qualifié de « *lifestyle center* », le Quartier Dix-30 suggère plutôt un monde de vie, créé dans le but d'offrir au visiteur tout ce dont il peut désirer, dans un même lieu. « Ça doit correspondre au mode de vie moderne de nos tous » explique M. Foster. Que vous recherchiez un centre sportif, un café branché, une poissonnerie ou une salle de spectacle, vous êtes certain de l'y trouver. L'expression « centre-ville » y prend vraiment tout son sens.

La tête de l'emploi

Tout le monde ne peut pas s'improviser développeur immobilier. Cumulant plusieurs années (et projets) d'expérience, ils pensent, évaluent, analysent, observent et façonnent le monde qui nous entoure, et réalisent ainsi d'impressionnants projets en tout genre. Pour conclure, faites-leur confiance, ils découvriront ce que vous recherchez avant vous!

Tous nos remerciements aux conférenciers ayant accepté de se prêter au jeu pour nous : Mme Valérie Mac-Seing, avocate chez Stikeman Elliott; M. Guy Brault, vice-président à la location internationale de la SITQ; M. Éric Foster, vice-président à la location, chez Devimco; Mme Annie Lemieux, vice-présidente développement immobilier pour le Groupe LSR ainsi que M. Daniel Moisan, vice-président des nouveaux projets et de développement chez Maestro. Nous tenons aussi à remercier le commanditaire de cet événement, la Caisse de dépôt et placement du Québec, groupe immobilier.

IDU Québec, comptant plus de 20 ans d'expérience, est fier de pouvoir offrir une programmation de formation basée sur l'actualité de l'immobilier et présentait aujourd'hui cette première séance portant sur la gestion de l'actif de l'immobilier. À titre d'indicateur et d'analyste, l'Institut de Développement Urbain du Québec veille à tenir ses membres informés de la situation de leur milieu, en plus de favoriser le développement économique du secteur immobilier. Consultez notre site web afin d'obtenir tous les détails sur les présentations à venir !

Pour plus d'information, veuillez contacter :

Catherine Thibault

Coordonnatrice des événements
et du marketing

Institut de développement urbain du Québec

Tél.: 514-866-3625, poste 21

Fax: 514-866-0166

1010, de la Gauchetière Ouest, suite 2115

Montréal (Québec) H3B 2N2

www.iduquebec.com