

ESPACE

M O N T R É A L

Rapport centre-ville
Marché des investissements
Spécial technopoles
et plus ...

Downtown Office
Investment Review
Quebec R&D Parks
& More...



**Benoit
Labonté**
page 8



**Stephen
Leopold**
page 36



VOL. 16 n° 1 2007
T1/Q1
poste publication mail # 40009062

LE GUIDE COMPLET DE L'IMMOBILIER COMMERCIAL DE LA RÉGION DE MONTRÉAL
THE COMPLETE GUIDE TO COMMERCIAL REAL ESTATE IN THE MONTRÉAL RÉGION

Pour célébrer le seizième anniversaire d'Espace Montréal, chaque édition de l'année 2007 comprendra une entrevue avec une personnalité du paysage montréalais ayant quitté la ville pour investir d'autres marchés immobiliers à travers le continent. Pour ouvrir cette série, nous nous sommes rendus à New York, la capitale auto-proclamée de l'immobilier, pour y rencontrer Stephen Leopold, l'icône de la location de bureaux montréalaise des années 80. Il s'est installé à New York en 1993.



Au cœur de l'Histoire

Le troisième acte de Stephen Leopold s'ouvre sur la scène new-yorkaise.

Si l'on ne devait en nommer qu'un pour décrire le marché de la location d'espace à bureaux à Montréal dans les années 80, ce serait bien Stephen Leopold. Son nom retentit à travers toute une décennie qui a commencé dans la récession, a atteint des sommets vertigineux pour finalement s'écraser dans ses dernières années. Son nom est gravé dans la mémoire de ceux qui l'ont connu (ou ont entendu parler de lui) pendant les années où il dominait le marché montréalais de la location de bureaux. Son cheval de bataille, c'était de créer la première grande firme de services de courtage exclusivement dédiée à l'utilisateur d'espace et non pas aux propriétaires ou gestionnaires.

Acte I

Il a mis un zèle de missionnaire à l'accomplissement de cette tâche, en militant comme un politicien pour la représentation du locataire. Sa personnalité confiante et énergique lui a bâti une solide réputation dans l'industrie. De nombreux propriétaires se sont élevés contre ses méthodes de négociations agressives et ses campagnes publicitaires qui questionnaient leur éthique lors de la négociation des baux avec les utilisateurs d'espace corporatifs. Pour Leopold, toute critique, aussi bien des propriétaires que des concurrents, n'était cependant qu'une preuve supplémentaire de l'impact de sa firme sur les pratiques immobilières traditionnelles dans la location d'espace à bureaux. À la fin des années 80, sa compagnie de services immobiliers exclusivement destinés aux locataires était la plus grande d'Amérique du Nord.

«À toutes fins pratiques, Stephen a créé le concept de représentation exclusive de l'utilisateur d'espace corporatif»

dit Arthur Lloyd, ancien vice-président exécutif senior et deuxième en charge de Trizec Hahn international. «Il représentait seulement l'utilisateur d'espace» dit Lloyd, «Et dire qu'il a défendu les intérêts des locataires dans la négociation avec les propriétaires est bien en deçà de la réalité. Il leur a fourni l'équivalent intellectuel des tanks, de l'artillerie et des porte-avions».

Sa compagnie à succès, Leopold Property Consultants, c'est à l'époque une armée de près de 100 employés dans le centre-ville de Montréal (dont huit avocats à temps plein).

Elle occupe deux étages au 1 Place Ville-Marie; et l'étage supérieur y fait office de salle de réception des clients et de galerie d'art pour l'immense collection d'art moderne de Leopold. C'était un bureau qui racontait l'histoire de son temps, une époque à laquelle l'espace à bureaux était



vaste et où les courtiers voyaient grand. Le célèbre vendeur d'art et galeriste montréalais Alan Kliegoff explique: «Stephen Leopold ne fait rien à petite échelle. Il veut ce qu'il y a de plus grand, toujours. Il n'achète pas au centimètre carré mais au mètre carré».

De nombreuses compagnies qui flirtaient avec les sommets dans les années 80 n'ont pas survécu au crash qui a suivi. Comme beaucoup de promoteurs privés et d'importants promoteurs publics, dont O&Y et BCED, Leopold Property Consultants met la clef sous la porte en 1992. Mais l'héritage de la compagnie influence encore le marché de location de bureaux montréalais jusqu'à ce jour. Et plusieurs anciens employés de Leopold sont aujourd'hui à la tête de compagnies de services immobiliers commerciaux à Montréal.

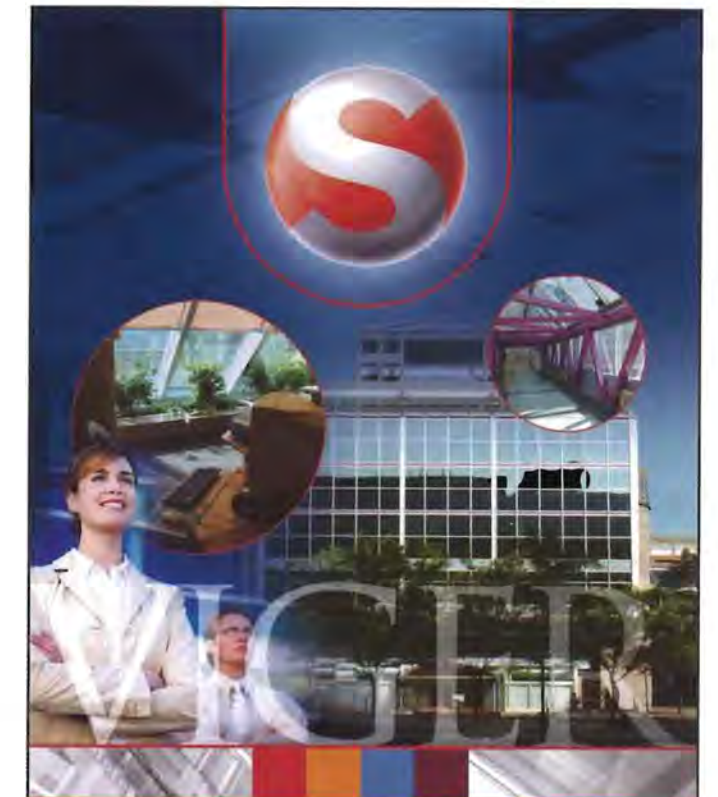
Acte II

Si Stephen Leopold devait quitter Montréal, ce ne pouvait être que pour l'unique lieu qui pouvait le satisfaire, Big Apple. Lors d'une visite à New York en 1993, il a une révélation alors qu'il fait du lèche-vitrines sur la 5e Avenue. Une foule de clients se presse pour payer ses achats avant la fermeture du magasin. La scène lui rappelle les files d'attente devant les hot-dogs à l'entracte d'un match du Canadien. La différence, c'est qu'il s'agissait ici de chez Tiffany's et que l'attente se soldait par une facture de 10 000\$ le bracelet! Face au défi de rebâtir sa carrière (et alors qu'il vient juste de lancer une nouvelle compagnie avec sa seconde épouse), Leopold décide qu'il est temps de déménager à New York et de se mesurer à la vraie capitale immobilière du monde.

Leopold propose son approche de représentation exclusive du locataire à l'un des plus grands fournisseurs de services en courtage immobilier commercial de New York. Rapidement, il devient l'un des plus importants agents de la firme. En tant que père célibataire, il se consacre à l'éducation de ses jumeaux, Arthur et Alex. Ainsi, son emploi du temps se divise, à l'époque, entre Manhattan du lundi matin au jeudi soir, et le Vermont, pour un long week-end avec ses enfants, et se fait même enseignant à la maison, pendant un temps.

À la fin des années 90, Leopold revient avec une nouvelle révélation, sous l'impulsion d'un appétit... à l'heure du lunch. Alors qu'il travaille sur une transaction de location de bureaux dans le quartier des affaires, il s'arrête au World Trade Center pour un repas rapide, dans l'espoir d'y trouver une foire alimentaire ou un choix de restaurants. Mais à sa grande surprise, il n'y en a aucun. Saisissant l'opportunité qui se présente à lui, il décide de mettre toute son habileté de vendeur et fin stratège à créer une plateforme de services alimentaires pour la plus grande place d'affaires au monde. Skymarkets, au World Trade Center, était née.

Au départ, les new yorkais étaient sceptiques face au concept et les experts immobiliers locaux se prononçaient contre les autorités portuaires de New York et du New Jersey qui pouvaient approuver un projet tel que celui-ci.



NOUS AVONS LES ADRESSES
VOUS AVEZ LE CHOIX
205 VIGER OUEST

JUSQU'À 14 000 PIEDS CARRÉS
JUIN 2007

5^{ème}, 6^{ème}, et 7^{ème} étage

- Espace à aire ouverte
- Fenestration des quatre côtés de l'immeuble
- Stationnement accessible
- Métro Place d'Armes à proximité
- Accès couvert au Palais des Congrès

PLUS

- Grande terrasse au 7^{ème}
- Nouveau secteur TENDANCE de Montréal

NOUVELLES ACQUISITIONS

355, Ste-Catherine Ouest
1260, Ste-Catherine Est



LOCATION
JOËLLE BALMER VANESSA SICOTTE
514-281-4040

www.sandalwoodmgt.com/canada

Mais Leopold a suivi son idée et il a fini par convaincre les autorités portuaires de lui louer à la fois le 78ème étage de la Tour Sud et le 44ème de la Tour Nord.

Avec le bail en mains, Leopold met tout son savoir-faire et son talent au service du projet Skymarkets. Il se fixe l'objectif d'élaborer une formidable brochure pour vanter les opportunités qu'une plateforme alimentaire fournirait à la plus grande place d'affaires du monde. Leopold est de retour en première place, et en apprécie chaque minute. Il devient un visage familier du World Trade Center pendant la construction et la location de Skymarkets, puisqu'il fait souvent visiter les lieux aux locataires potentiels et connaît le projet de l'intérieur comme de l'extérieur.

Au cours de l'été 2001, les deux Skymarkets sont entièrement loués et prêts pour ouverture à l'automne. Sans même compter les ventes d'alcool et de boissons dans l'équation, le projet est évalué à près de cinq fois le montant des investissements, soit environ 60 millions\$. Il dépasse les estimations financières d'origine avec l'ajout constant de nouvelles sources de revenu, dont des services de traiteur et de livraison.

La location et le développement achevés et le projet construit dans les temps, Leopold vend ses intérêts dans Skymarkets en mars 2001, avec un accord qui inclut les paiements résiduels sur les futures performances du projet. Il peut maintenant penser à une retraite paisible au Lac Tahoe avec ses fils, qui se préparent tous les deux aux entraînements de l'Académie de ski de vitesse de Squaw Valley, au Lac Tahoe, en septembre. Cependant, la retraite devait attendre.

Le matin du 11 septembre 2001, Leopold est réveillé par l'appel d'un ami de Montréal qui lui annonce que son édifice est en feu. Il allume la télévision juste à temps pour voir s'écraser le deuxième avion sur le 78e étage de la Tour Nord, exactement à l'emplacement de Skymarkets.

Leopold est sous le choc. Il a passé cinq ans de sa vie au World Trade Center et perd de nombreux amis et connaissances dans la tragédie. Alors que les aéroports sont fermés et les vols suspendus, il conduit depuis Lac Tahoe jusqu'à New York en trois jours. Il se fait arrêter pour excès de vitesse dans tous les états qu'il traverse, mais conduit prudemment, pleinement conscient de la chance qu'il a d'être en vie, et de l'urgence de retourner à la maison, à New York.

Très tôt déjà, Leopold a prouvé son talent particulier pour être au cœur des événements de l'Histoire, peu après l'obtention de son premier travail sérieux. Il arrive à Washington au début du Watergate, où il se porte chercheur volontaire dans le comité du Watergate du Sénateur Sam Ervin.

Il devient rapidement un des favoris pour l'occupation au poste d'investigateur senior du comité grâce à l'efficacité de son travail... Leopold est certainement la seule personne à avoir été impliquée directement dans deux des plus importants événements politiques des États-Unis de ces cinquante dernières années.

ACTE III

Nous avons rencontré Stephen Leopold au milieu du troisième acte de sa carrière à étages. Là où le centre de Manhattan se déploie, au cœur de la plus grande concentration d'espaces à bureaux de la planète. C'était un endroit parfait pour rencontrer Stephen Leopold en ce début 2007. L'année dernière, il est devenu le directeur exécutif de William B. May International, la plus ancienne firme de courtage immobilier de New York, qui remonte au XIXe siècle et comporte un historique de clients digne d'un « Who's who » de l'histoire économique et politique des États-Unis, avec des noms aussi prestigieux que Vanderbilt, Rockefeller, Roosevelt ou Kennedy.

Leopold et ses partenaires d'affaires achètent la compagnie avec l'idée de construire des condos résidentiels et commerciaux haut de gamme, épaulé par sa solide réputation de fournisseur de services, à l'endroit même où il est un des numéros un sur le marché. Leopold élabore également de nouveaux champs d'expertise accrédités par le nom de la compagnie, tout en creusant de nouvelles niches sur le dynamique marché de l'immobilier de New York. Ainsi que les lecteurs perspicaces le soupçonnent déjà, travailler exclusivement pour le compte de l'utilisateur d'espace est une des niches dans lesquelles la compagnie investit beaucoup de temps et d'argent.

À son nouveau poste, Leopold est de retour sous les feux de la rampe et plus à l'aise que jamais. S'il demeurait un quelconque doute au sujet de son intégration new-yorkaise dans le monde immobilier, il serait balayé par la mention qu'il reçoit dans le dernier livre de Donald Trump : « Le meilleur conseil immo-



ESPACE MONTRÉAL VOL. 16 • NO. 1 2007

bilier que j'ai reçu » (Rutledge Hill Press, 2006). Faire partie du « top » experts immobiliers de Donald a généré un mouvement médiatique et une attention à laquelle Leopold ne s'attendait pas.

Son intégration dans le cercle élitiste du monde social et immobilier new-yorkais est favorisée par sa participation et ses responsabilités dans plusieurs organisations caritatives prestigieuses et aux tables de conseil des musées. Entre autres preuves de son travail et accomplissements à New York, Leopold siège au conseil du Franklin and Eleanor Roosevelt Institute (FERI), qui gère l'héritage de l'ancien couple présidentiel.

Selon William Van den Heuvel, co-directeur de FERI (et ancien ambassadeur des États-Unis aux Nations Unies) : « Au milieu de sa cinquantaine, Stephen Leopold nous apporte un sang neuf, du dynamisme et des idées complètement originales que l'institut va très bientôt mettre en application ».

L'histoire continue...

Et que va faire Leopold ensuite ? Compte tenu de la plateforme qu'il s'est créé et des intérêts qui sont entre ses mains, il pourrait simplement s'en tenir à ce qu'il fait, continuer à travailler sur l'image de William

B. May en y ajoutant de nouveaux services et en améliorant les services traditionnels. Mais peut-être va-t-il faire quelque chose de totalement différent et nous surprendre encore...

Leopold est-il prêt à s'installer dans le rôle de numéro un du plus grand marché immobilier qui soit ? Est-ce que New York peut lui donner suffisamment d'espace pour rendre cela possible ? Est-ce que l'une ou l'autre des parties a vraiment le choix ? De la même manière que le Cirque du Soleil a redonné vie à l'industrie du divertissement de Las Vegas, est-ce que cet ancien gourou de l'espace à bureaux montréalais peut ranimer les affaires immobilières de New York ?

Nous ne pouvons que nous asseoir au fond du fauteuil et suivre l'histoire jusqu'à sa fin.

Alors que le rideau se lève, le décor est prêt et les acteurs en place. Stephen Leopold peut interpréter la prochaine page de son histoire devant le plus grand auditoire de sa vie. •



Desjardins

L'EXPÉRIENCE AU SERVICE DES PARTENAIRES ET DES CLIENTS.

Desjardins Gestion d'actifs est un intervenant incontournable dans le marché de l'immobilier commercial et multirésidentiel à Montréal et au Québec.

Les professionnels des secteurs Placements immobiliers et Placements hypothécaires et financement institutionnel de Desjardins Gestion d'actifs sont reconnus pour leur excellente connaissance du marché ainsi que pour leur expertise dans la gestion de portefeuilles comptant parmi les plus importants au Québec.

N'hésitez pas à communiquer avec nos spécialistes.

**C'est plus qu'une banque.
C'est le plus grand groupe financier coopératif au Canada.**

Normand Brière Vice-président Placements hypothécaires et financement institutionnel 514 285-7818	Michel Bédard Vice-président Placements immobiliers 514 285-7844
---	---

desjardinsgestiondactifs.com



Conjuguer avoirs et êtres



ESPACE MONTRÉAL VOL. 16 • NO. 1 2007