

## Immobilier commercial: Avison Young a de grandes ambitions

Publié le 23 novembre 2010 à 06h42 | Mis à jour à 06h42



Photo Martin Chamberland, archives La Presse

Le «nouveau» Avison Young, courtier en immobilier commercial, se présente comme étant essentiellement au service des utilisateurs de locaux.

André Dubuc

La Presse

(Montréal) Le départ de son ancien patron ne change en rien les ambitions du courtier Avison Young au Québec.

Le courtier, qui a accueilli récemment dans ses rangs de grands noms de l'industrie du courtage, veut quintupler les revenus de son bureau au Québec d'ici deux ou trois ans, indique Laurent Benarrous, nouveau directeur général des activités au Québec. *La Presse Affaires* l'a rencontré la semaine dernière à son bureau de l'avenue McGill College, au centre-ville de Montréal.

Diplômé de HEC Montréal, M. Benarrous, 42 ans, s'est joint à Avison Young en juillet 2010 à titre de vice-président. Il remplace Bernard Poliquin comme directeur général, Québec, depuis la semaine dernière. Ce dernier est devenu vice-président, responsable des Services immobiliers, chez Desjardins.

Avison Young, de Toronto, n'est pas un nouveau venu sur la scène immobilière montréalaise, mais le courtier est certainement animé d'un souffle nouveau depuis l'entrée en scène de Mark Rose comme chef de la direction d'Avison Young en juin 2008.

En moins de deux ans, Avison Young est passé de 11 à 23 bureaux au Canada et aux États-Unis et son personnel a crû de 300 à 700.

Société privée canadienne, la boîte ambitionne de devenir le premier courtier non américain à avoir des bureaux tant en Amérique, qu'en Europe et en Asie. La croissance se fera principalement par acquisitions.

Ce dynamisme s'est fait sentir à Montréal où l'équipe est passée de 18 à 25 personnes en un an. En mars 2010, Avison Young annonçait en outre le retour à Montréal, après 20 ans d'absence, de Stephen Leopold, vieux routier qui a marqué l'industrie montréalaise en se mettant au service exclusif des utilisateurs de locaux.

«Depuis un an, Avison Young est sur une lancée. Ses gens ont fait une expansion assez extraordinaire pendant que les autres bureaux restaient tranquilles», dit Michel Rémy, éditeur du Pied carré, un bulletin d'information consacré au secteur des immeubles commerciaux.

«Mon rôle à Montréal consiste à faire en sorte que le bureau connaisse une croissance encore plus accélérée à l'avenir», dit M. Benarrous. À terme, il voudrait que son bureau se hisse parmi les trois premiers acteurs en importance de l'industrie montréalaise du courtage.

Le «nouveau» Avison Young se présente comme étant essentiellement au service des utilisateurs de locaux.

Partager

Recommander

7