



INTRODUCTION AU

Groupe des services immobiliers industriels de Montréal

Votre **partenaire de confiance** dans le monde industriel & logistique

Uniques de par leur structure et leur conception, nos équipes d’experts vous aident à réaliser vos ambitions commerciales.

Chez JLL, il ne fait aucun doute que notre structure de groupes de pratique nous permet de mieux travailler ensemble, en s’assurant d’obtenir des résultats positifs pour nos clients à chaque occasion.

En éliminant la concurrence interne, nos équipes spécialisées sont devenues des experts multidisciplinaires travaillant en collaboration dans leur domaine. La transparence, la communication des données les plus récentes sur le marché et notre environnement collaboratif mènent à un objectif commun: la meilleure stratégie de commercialisation pour votre entreprise.

Nous le savons.
Notre priorité est de comprendre la chaîne
d'approvisionnement de votre entreprise afin
que nous puissions avoir confiance dans notre
rôle de conseiller de confiance.



Erik Charton, SIOR
Vice-président exécutif
Courtier immobilier



Paul Fischlin
Vice-président principal
Courtier immobilier



Stéphane Robillard, SIOR
Vice-président exécutif
Courtier immobilier



Brandon Allen, SIOR
Vice président exécutif
Courtier immobilier agréé



Robin Blanchard
Directeur des transactions
Courtier immobilier



Antoine Dumas
Associé
Courtier immobilier commercial



Dawn Lavigne
Coordnatrice de courtage



Tracy Cousins
Associée marketing



Justin Share
Analyste de recherche

Notre travail va **au-delà** DE L'IMMOBILIER

Notre modèle de prestation est différent de celui des compagnies ou cabinet de courtage traditionnels puisque nous fournissons une plateforme complète de services de conseil et de mise en oeuvre qui vous permettront d’économiser du temps, de l’argent et d’éviter les risques.

Nous offrons également une gamme complète de services professionnels pour accélérer l’exécution et maximiser votre retour sur investissement.



Notre équipe **par les chiffres**

ANNÉE	TRANSACTIONS	PI² VENDU / LOUÉ	TYPES DE TRANSACTIONS
2021	103	10,4 million PI²	Locations (63) Ventes (22) Investissements (11) Terrains (7)
2020	61	10,1 million PI²	Locations (40) Ventes (17) Investissements (2) Terrains (2)
2019	82	8,6 million PI²	Locations (53) Ventes (18) Investissements (7) Terrains (4)

NOS SERVICES INDUSTRIELS

- Représentation des locataires industriels
- Représentation des acheteurs industriels
- Représentation des propriétaires industriels (vente et location)
- Développement de projets industriels
- Conseil stratégique et Évaluation
- Construction sur mesure
- Vente-cession bail
- Ventes d’investissement
- Conseil en chaîne d'approvisionnement et logistique

NOS SPÉCIALITÉS INDUSTRIELS

- Distribution and logistics
- Distribution et logistique
- Entreposage
- Fabrication
- Re-développement
- Recherche et développement
- Espace flex
- Entreposage frigorifique
- L’industrie de l’alimentation et des boissons
- Infrastructure portuaire, aéroportuaire et mondiale

Solutions industrielles **intégrées**



Conseil chaîne d’approvisionnement



Conseil immobilier



Taxes et dépenses économiques



Marchés des capitaux d’entreprise



Services de projet et de développement



Gestion des installations



Solutions énergétiques et durables

Pourquoi JLL?

Chez JLL, nous sommes déterminés à offrir un avenir durable à nos intervenants en bâtissant un meilleur avenir, notre ambition de leadership en matière de développement durable. Bâtir un meilleur avenir, qui est au coeur de notre vision au delà de la stratégie, permet à JLL d’intégrer la durabilité à tous les aspects de notre organisation, depuis notre cadre de croissance jusqu’à nos services et nos valeurs fondamentales de travail d’équipe, d’éthique et d’excellence.

Faits saillants liés au rendement

12 245

Jours de travail contribués par les employés à des causes communautaires

11,1M\$

contributions en espèces à des causes communautaires

72

bureaux de JLL avec certification de bâtiment durable

239 749

Tonnes métriques d’éq. CO2 évitées en conseillant sur les projets d’énergie renouvelable

35%

de la main d’oeuvre mondiale sont des femmes

240+

certifications de bâtiments durables pour les clients

En 2021, nous avons reçu de nombreux prix et reconnaissances qui reflètent notre engagement envers la durabilité, la qualité des services que nous offrons à nos clients, l’intégrité de nos employés et notre désir de travailler.

FORTUNE 500
2015 - 2021

FORTUNE WORLD'S MOST ADMIRABLE COMPANIES
2017 - 2021

2021 WORLD'S MOST ETHICAL COMPANIES
www.ETHISPHERE.COM
2008 - 2021

ENERGY STAR PARTNER OF THE YEAR
Sustained Excellence
2012 - 2021

MEMBER OF Dow Jones Sustainability Indices
In collaboration with **CSAM**
2016 - 2020

IAOP GLOBAL OUTSOURCING 100
2010 - 2021

Bloomberg Gender-Equality Index
2020 - 2021

Best Employers Excellence in Health & Well-Being
2019 - 2020

ETHISPHERE ETHICS INSIDE
2008 - 2021

Propriétaires | Vendeurs

PROCESSUS DE REPRÉSENTATION

- 1
- DILIGENCE PRÉALABLE**
 - Aperçu et confirmation de toutes les spécifications relatives au bâtiment
 - Obtenez une compréhension approfondie de votre propriété
- 2
- ÉTABLISSEMENT D'UN PLAN ET L'ÉCHANCHIER DU PROJET**
 - Obtenir la plus grande valeur effective
 - Positionnement des actifs
- 3
- DÉVELOPPEMENT DES OUTILS MARKETING**
 - Préparation de dépliants, de brochures, de cartes postales, de tournages vidéo, de campagnes ciblées, installation d'enseigne, séance de photos de la propriétés, publicités immobilières en ligne
- 4
- LANCEMENT DE LA CAMPAGNE**
 - Assurer une couverture complète du marché à tous les niveaux
 - Appels à froid
 - Visites de propriétés
 - Rapports mensuels
- 5
- NÉGOCIATION ET EXÉCUTION**
 - Négociations
 - Qualifications de l'acheteur ou du locataire
 - Inspections de sites, évaluation environnementale
 - Offre d'achat / location
 - Exécution d'achat / bail



Locataires | Acheteurs

PROCESSUS DE REPRÉSENTATION

- 1
- DÉFINIR LES CRITÈRES / BESOINS**
 - Examiner la situation actuelle
 - Définir les besoins immobiliers, les objectifs et le budget
- 2
- DÉVELOPPEMENT DE LA STRATÉGIE**
 - Calendrier du projet et dates clés de déclenchement
 - Créer une projection financière préliminaire
- 3
- EFFECTUER RECHERCHE DE SITES**
 - Identification de toutes les options potentielles
 - Marchés/sondages et calendrier des visites
 - Créer/soumettre une demande de propositions (DP)
- 4
- COMPARAISON DES RÉSULTATS ET OPTIONS RETENUES**
 - Évaluer toutes les options
 - Sélectionner les meilleures options
 - Revoir site et bilan financier
- 5
- NÉGOCIATION ET EXÉCUTION**
 - Établir une stratégie
 - Créer des offres pour commencer les négociations
 - Sélectionnez une option finale pour une analyse plus approfondie
 - Coordonner et surveiller la diligence raisonnable
 - Signer l'entente définitive

Contacts

Erik Charton, SIOR
Vice-président exécutif
Courtier immobilier
+1 514 667 5692
erik.charton@jll.com

Stéphane Robillard, SIOR
Vice-président exécutif
Courtier immobilier
+1 514 667 5674
stephane.robillard@jll.com

Robin Blanchard
Directeur des transactions
Courtier immobilier
+1 514 905 5003
robin.blanchard@jll.com

Dawn Lavigne
Coordinatrice de courtage
+1 514 905 5001
dawn.lavigne@jll.com

Justin Share
Analyste de recherche
+1 514 667 5683
justin.share@jll.com

Paul Fischlin
Vice-président principal
Courtier immobilier
+1 514 667 5677
paul.fischlin@jll.com

Brandon Allen, SIOR
Vice-président exécutif
Courtier immobilier agréé
+1 514 667 5644
brandon.allen@jll.com

Antoine Dumas
Associé
Courtier immobilier commercial
+1 514 917 7760
antoine.dumas@jll.com

Tracy Cousins
Associée Marketing
tracy.cousins@jll.com
+1 514 667 5668

MONTREALINDUSTRIALGROUP.COM



7405, route Transcanadienne, bureau 360
Saint-Laurent (Québec) H4T 1Z2

+1 514 875 7777