

## **Julien Boivin-Roussy**

**Lieu de résidence : L'Étang-du nord, îles-de-la-Madeleine**

**Cellulaire : 514-583-9063**

**[boivinroussy@gmail.com](mailto:boivinroussy@gmail.com)**

**Profil:** Esprit d'analyse, habiletés et connaissances en négociation, esprit de planification, bonnes capacités de communication. Bilingue.

**Logiciels maîtrisés :** MS Office (Word, Excel, PowerPoint, etc.), SPSS (Statistiques), très à l'aise sur Internet et avec tous les logiciels en ligne relatifs à l'immobilier.

## **Formation académique**

### **Collège de l'immobilier du Québec**

Courtage immobilier (membre OACIQ)

2007

### **Université du Québec à Montréal (UQÀM)**

Baccalauréat en administration des affaires (B.A.A.) Immobilier, Marketing, Administration

2006

### **Université de Sherbrooke**

Droit - 1ère année du baccalauréat complétée

2002

## **Expériences de travail**

### **GESTIONNAIRE DE PROJETS - AFFAIRES IMMOBILIÈRES – Université de Montréal**

**2019 - aujourd'hui**

- En fonction des projets du vice-rectorat aux finances et aux infrastructures, développer une stratégie immobilière à court, moyen et long terme en fonction des objectifs institutionnels et de certains besoins spécifiques;
- En lien avec les besoins exprimés et les ressources financières disponibles, et en coordination avec les autres services de la Direction des immeubles ainsi qu'avec la Direction des affaires juridiques, planifier et négocier les transactions immobilières (locations d'espaces, vente et acquisition d'actifs immobiliers, etc.);
- Repérer les sites potentiels, négocier les termes des ententes et utiliser, au besoin, les services de courtiers mandatés suite à des appels d'offres publics;
- Intervenir auprès des propriétaires d'immeubles en location quand il y a un différend relatif aux termes et conditions des ententes conclues, notamment le montant des frais d'exploitation;
- Analyser les problématiques immobilières et être en mesure d'élaborer et de proposer des solutions novatrices répondant aux priorités et besoins institutionnels.
- Représenter l'institution auprès d'organismes externes (notamment municipalités, arrondissements, etc.) et agir à titre d'expert dans son domaine.

## **CONSEILLER IMMOBILIER – PLANIFICATEUR - Société québécoise des infrastructures (SQI) 2013-2018**

- Desservir les besoins immobiliers de l'ensemble des ministères et organismes du Gouvernement du Québec pour une région donnée;
- Planification d'un parc immobilier d'envergure afin d'optimiser la vacance et d'optimiser les dépenses de loyer autant au niveau des propriétés que des espaces occupés en location;
- Gestion des baux (négociation des renouvellements, interprétation et application des clauses, préparation des budgets, approbation de la facturation);
- Coordination et suivi des projets de construction d'aménagement et participation à l'élaboration de solutions d'optimisation de l'aménagement;
- Analyses financières, analyses de rentabilité, analyses d'opportunités et élaboration de solutions;
- Entretien des relations avec les propriétaires, les locataires et les différents intervenants dans le cadre de la gestion de projets;
- Préparation et présentation des orientations immobilières à soumettre aux autorités;
- Documentation et suivi des dossiers sous forme de gestion de projet

## **ÉVALUATEUR IMMOBILIER – DIVISION COMMERCIALE – Paris, Ladouceur et associés 2012-2013**

- Vérification des baux, examen des espaces louables, des loyers et des autres conditions de location, des frais d'exploitation et de tout autre contrat touchant la gestion, la maintenance;
- Relever la réglementation municipale, des taxes et des services publics;
- Lecture des titres, consultation des plans, analyse des servitudes et autres droits réels pouvant avoir des effets sur l'utilité et la valeur de l'immeuble;
- Analyse de l'utilisation optimale du terrain et du bâtiment;
- Analyse détaillée des ventes récentes de propriétés comparables dans le voisinage afin de mesurer, par comparaison, la valeur probable de l'immeuble sujet en tenant compte de ses avantages et de ses désavantages

## **COURTIER IMMOBILIER COMMERCIAL - Prodev Commercial 2009-2012**

- Prospection d'une clientèle potentielle;
- Évaluation des biens;
- Diffusion de l'information concernant le bien à vendre ou à louer;
- Visite des propriétés;
- Conseiller les futurs acheteurs ou loueurs;
- Négocier avec les propriétaires et mener la transaction à son terme;
- Rédaction de contrats;
- Vérification des renseignements indispensables au bon déroulement du projet (titres de propriété du vendeur du bien, description détaillée et exacte du bien)
- Assister le client pour des recherches telles que certificats d'urbanisme, hypothèques, formules de prêts, conditions de crédit, études environnementales, etc.;
- Administration de biens: gestion de tâches d'entretien d'immeubles

## **COURTIER IMMOBILIER COMMERCIAL - Godev 2008-2009**

- Prospection d'une clientèle potentielle;
- Évaluation des biens;
- Diffusion de l'information concernant le bien à vendre ou à louer;
- Visite des propriétés;
- Conseiller les futurs acheteurs ou loueurs;
- Négocier avec les propriétaires et mener la transaction à son terme;

- Rédaction de contrats;
- Vérification des renseignements indispensables au bon déroulement du projet (titres de propriété du vendeur du bien, description détaillée et exacte du bien)
- Assister le client pour des recherches telles que certificats d'urbanisme, hypothèques, formules de prêts, conditions de crédit, études environnementales, etc.;
- Administration de biens: gestion de tâches d'entretien d'immeubles

**AGENT IMMOBILIER AFFILIÉ - Groupe Sutton Immobilia inc.**

**2007-2008**

- Solliciter des mandats de vente auprès des personnes qui veulent vendre leur propriété;
- Aider les clients à vendre leur propriété et, à cette fin, déterminer le prix demandé, annoncer la propriété, inscrire la propriété dans les services inter agences et diriger les visites libres;
- Aider les acheteurs éventuels à choisir, à visiter et à inspecter les immeubles, et à présenter des offres d'achat;
- Renseigner les clients sur les conditions du marché, les prix, les hypothèques, les exigences d'ordre légal et les questions connexes;
- Préparer les actes de vente et les soumettre à l'approbation des acheteurs et des vendeurs

**ÉVALUATEUR IMMOBILIER - DIVISION COMMERCIALE - C.B. Richard Ellis Itée**

**2006-2007**

- Vérification des baux, examen des espaces louables, des loyers et des autres conditions de location, des frais d'exploitation et de tout autre contrat touchant la gestion, la maintenance;
- Étude du voisinage pour prendre connaissance des tendances du marché local;
- Relever la réglementation municipale, des taxes et des services publics;
- Lecture des titres, consultation des plans, analyse des servitudes et autres droits réels pouvant avoir des effets sur l'utilité et la valeur de l'immeuble;
- Analyse de l'utilisation optimale du terrain et du bâtiment;
- Analyse détaillée des ventes récentes de propriétés comparables dans le voisinage afin de mesurer, par comparaison, la valeur probable de l'immeuble sujet en tenant compte de ses avantages et de ses désavantages