

A black and white photograph of a young boy with short hair, wearing a light-colored t-shirt. He is standing and holding a small American flag with both hands, looking towards the camera. In the background, a much larger American flag is visible, partially obscured by the boy's body.

Les prémisses...

# Un petit qui a de grands rêves

---

Enfant, Pierre-Olivier rêve de devenir président des États-Unis. Rien de moins.

Très jeune, il sent qu'il accomplira de grandes choses à l'image des aspirations qui l'habitent. Pour paraphraser Oscar Wilde ; c'est en voulant atteindre la lune qu'on atterrit dans les étoiles, telle est la trajectoire de vie de ce jeune homme combatif et résilient.

À l'âge de 13 ans, il est atteint d'un cancer des ganglions ; soutenu par un groupe de médecins spécialistes, il est sur un protocole de recherche pour un traitement expérimental. Il y répond merveilleusement bien et il guérit. Cette expérience à travers laquelle le spectre de la mort vient l'effleurer le marque profondément et contribue à forger cet état d'esprit selon lequel il faut savourer pleinement le moment présent.

Inspiré par son père entrepreneur qui se spécialise dans le redressement d'entreprise et qui prête main-forte à des compagnies au bord de la faillite, Pierre-Olivier est animé par cette flamme entrepreneuriale qui brûle en lui dès l'enfance. « Quand j'avais 11 ans, je passais le journal. J'ai vendu des billes et des jetons pogs au primaire. »

« Le monde des affaires, cela fait partie de mon ADN; mon arrière-grand-père paternel et ma grand-mère maternelle ont tous les deux possédé le magasin général de leur localité. »

**À petits pas, tout comme ses aïeux, il se dirige vers le monde des affaires.**

## De l'événementiel à l'immobilier

Lors de ses études collégiales, ses amis et lui ont besoin d'argent pour voyager dans le Sud.

Pierre-Olivier, foisonnant d'idées, décide d'organiser un spectacle de fin d'année pour tous les cégeps. Événement de grande envergure qui n'est pas la norme à cette époque. Lorsqu'il vend de petits plans de commandite aux partenaires qu'il approche, il se rend compte qu'il y a un besoin criant de main-d'œuvre pour réaliser les campagnes de marketing.

« J'ai créé une entreprise qui était une agence de personnel dans l'événementiel que j'ai tenue de l'âge de 18 à 26 ans. »

Au même âge où il se lance en affaires — 18 ans — celui-ci traverse un drame familial : son père meurt subitement à 48 ans. Encore une fois, Pierre-Olivier ne se démonte pas devant les épreuves et fonce vers un avenir professionnel fort prometteur.



# Flamme entrepreneuriale



## Défricher sa voie professionnelle

Aux temps forts de son entreprise, il a sous son aile jusqu'à 200-300 employés.

Réel bourreau de travail, cet emploi occupe la quasi-totalité de son temps. On lui reproche de surinvestir la sphère professionnelle, mais malgré les commentaires de ses proches, il choisit de persévérer.

Tiraillé par un sentiment de manque de sens, il réalise qu'il aimerait faire autre chose. « J'ai arrêté ma compagnie, parce que je ne voulais pas faire ça pour le reste de mes jours. » Il réoriente donc sa carrière vers l'immobilier. Un rêve qu'il chérit est de se lancer en affaires avec ses trois frères. Il souhaiterait vendre des maisons que ses frères construirait. L'un d'eux travaille dans le domaine de la construction et un autre, œuvre dans la vente.

Mais le destin a d'autres plans pour lui...

« Finalement, j'ai fait mon cours en immobilier et le premier mois, j'ai vendu 16 maisons. J'ai décidé d'investir toutes mes énergies là-dedans. »

# Une méthode sophistiquée

Comment expliquer ce succès fulgurant ? Le jeune courtier immobilier a une approche unique en son genre.

En plus de détenir un important réseau de contacts, il transpose ses expériences acquises dans l'événementiel à l'univers immobilier. Lorsqu'un client fait appel à ses services pour vendre son bien le plus cher, il visite la propriété, s'imprègne des lieux, des points forts de la résidence, propose un prix et il se pose cette question fondamentale :

« À qui s'adresse cette maison ? C'est souvent le portrait de ceux qui étaient là, quelques années auparavant, quand ils l'ont achetée. Je pars de ce principe-là et je me demande comment on fait pour rejoindre cette clientèle ? »

En plus de déceler le potentiel d'une maison, il se glisse dans la peau du client ciblé, afin d'articuler une mise en marché efficace. Sa force : la scénarisation de courtes vidéos captivantes qui mettent sous les projecteurs les résidences à vendre.

Accompagné de son caméraman Mike Sickini, Pierre-Olivier conçoit des vidéos dignes des films hollywoodiens. Captation de jour, de soir, utilisation de drones, musique entraînante, acteurs, tout est mis en œuvre pour capter l'attention de potentiels acheteurs et surtout pour présenter les résidences sous leur meilleur jour. Leur créativité n'a pas de limites.





« C'est plus qu'une vidéo, c'est une histoire. Mike comprend ça. La première vidéo qu'on a faite ensemble, j'étais renversé. J'avais une idée en tête et c'était encore mieux. À chaque fois, on se surpassait ! On aime se challenger. »

Mike se consacre à l'équipe à temps plein depuis 3-4 ans. Ce qui permet de produire des vidéos beaucoup plus rapidement que si l'équipe faisait affaire avec un contractuel. Le duo Vear/Sickini a une complicité du tonnerre !

# Au sommet du palmarès !



Vision et valeurs...

# L'effet **WOW** !

## Se surpasser une maison à la fois

L'effet WOW est la marque de commerce  
de l'équipe PO Vear, sa signature.

Ce sont tous les efforts déployés pour vendre une maison, cette mise en marché impeccable qui a permis à l'équipe immobilière de se hisser au sommet du palmarès de la meilleure équipe de courtiers immobiliers de la grande région de Québec.

**« J'ai vite compris que si je voulais me démarquer, je devais en faire plus que les autres pour vendre une maison. »**

Voici le leitmotiv de ce courtier immobilier sans pareil.

Pierre-Olivier se lève à 3 h 45 et est souvent derrière son bureau vers 4 h avant que ses collègues et amis ne rentrent au travail. « En quatre heures, je suis capable de faire une journée de travail complète, sans me faire déranger avant que le téléphone ne cesse de sonner. » Son occupation professionnelle est sa passion et il veille au grain 24 heures sur 24 — 7 jours par semaine. Malgré un emploi du temps chargé, aucun détail ne lui échappe. Les courtiers immobiliers de sa trempe ne sont pas légion.





## Un AS dans la manche : énigmatique atout

Sa philosophie : être proactif et ne surtout pas attendre que le téléphone sonne. Ce qui fascine, au-delà de ses mises en marché spectaculaires, est sa façon d'aborder la vente immobilière. Plusieurs démarches sont exécutées avant que la propriété ne soit mise en vente.

« La mise en vente de la maison c'est le résultat et non le point de départ. C'est la grande différence entre nous et n'importe quel autre courtier. C'est ce qui fait en sorte qu'on a de meilleurs résultats que les autres. »

Préalablement à la mise en vente d'une résidence, il y a toute une stratégie qui est déployée. Des publications sur les réseaux sociaux sont créées et son équipe fait preuve d'astuces pour augmenter les chances de trouver un acheteur. Cette subtilité n'a pas encore été décelée par ses concurrents qui s'inspirent de plusieurs des stratégies de vente de l'équipe PO Vear dont la création de vidéos.

## Une équipe passionnée en symbiose avec le succès

Pierre-Olivier a méticuleusement choisi chaque membre de son équipe. Tout est question de compatibilité « fit » et de personnalité en parfaite adéquation avec sa vision dynamique de l'immobilier. N'entre pas qui veut dans ce noyau d'exception. Chaque jour, il est approché par des courtiers qui désirent œuvrer dans son équipe.

« Je n'embauche pas les gens qui me sollicitent pour un emploi, car c'est une question de fit. Je choisis des gens avec lesquels ma personnalité et la façon dont je travaille sont compatibles. »

# famille

La plupart des membres de son équipe n'étaient pas courtiers immobiliers à la base. Ceux-ci font leur cours immobilier après que Pierre-Olivier leur ait proposé un poste. Il les accompagne et les coache tout au long du processus.

« Tout le monde a des forces différentes qui se complètent bien. On est comme une famille. »





Parmi les courtiers, il y a Andréa Maheux-Gagné, la femme de Pierre-Olivier, son beau-père, Richard Gagné et Daniel Lafond, qui se spécialisent dans les transactions immobilières commerciales. Alors que Stéeve Lemelin, François Marcoux, Michaël Bédard et Jennyfer Beaulieu s'occupent davantage du côté résidentiel.

En 2021, Alexandre Dubois est promu directeur des ventes. Courtier au tempérament calme et posé, il fait face aux situations problématiques avec doigté tout en gardant son sang-froid.

# Des employés d'exception





Cette belle équipe tissée serrée  
se surpassé jour après jour !



La directrice artistique Florence Boudreault et le caméraman (vidéaste) Mike Sickini font partie intégrante de l'équipe. Sans oublier les alliées qui tiennent le fort de Pierre-Olivier, les adjointes administratives, Vicky St-Pierre et Noémie Caron-Jean : véritable bras droit de Pierre-Olivier.

©Marjorie Roy, Optique Photo

# Un caméléon qui prend la couleur de vos intérêts

Pierre-Olivier fait l'analogie entre sa capacité d'adaptation et les changements de pigmentations d'un caméléon.

En d'autres mots, il est aisé pour lui de faire preuve de flexibilité et de s'adapter aux besoins de chaque client et aux différentes situations qui se présentent à lui.

« Je suis très caméléon que ce soit avec une dame de 80 ans, une jeune femme de 18 ans ou un homme d'affaires notoire. Je m'adapte bien à tout cela. »

Chaque mandat est traité de façon personnalisée par deux courtiers immobiliers. Un effort est déployé pour favoriser la compatibilité client-courtier. Dès le premier jour, les deux courtiers participent aux stratégies de mise en marché, font un *brainstorming* et discutent des différentes possibilités avec le caméraman.

Tous les clients, qu'ils veulent vendre ou acheter, sont traités sur un même pied d'égalité.

« Qu'il s'agisse d'une maison à 88 000 ou d'une maison qui vaut 5 millions, je me comporte de la même façon, car pour les propriétaires, dans leur vie à eux, c'est la même chose : c'est leur bien le plus cher. C'est vraiment l'être humain qui me motive. »



# Stratège

## C'est beau la vie !

À titre d'exemple, l'équipe PO Vear achète les droits d'auteur de la populaire chanson — *C'est beau la vie* — de l'artiste Jean Ferrat pour vendre une maison dans un quartier qui se transforme doucement. Un homme âgé y a vécu plusieurs années et, à la suite de son décès, la résidence est mise en vente. Le concept de l'équipe PO Vear est d'illustrer en son et en images ce cycle de la vie, qui s'amorce avec un couple de personnes âgées qui occupent la demeure pendant plusieurs années, qui en prennent soin et à leur départ, une page d'histoire se tourne et la résidence est prête à accueillir un nouveau couple pour écrire une autre histoire.

Cette production est très onéreuse pour vendre une maison qui vaut 269 000 \$. En revanche, cette démarche créatrice permet d'aller chercher beaucoup de visibilité.

« Le bassin d'acheteurs pour ce type de maison est beaucoup plus grand, parce que ça correspond au budget de plus de monde. »

## L'immobilier à l'ère pandémique

Au printemps 2020, la pandémie de COVID-19 a secoué la planète et le vaste monde de l'immobilier n'y a pas échappé. En raison des contraintes gouvernementales, les potentiels acheteurs ne peuvent plus visiter les maisons, du moins physiquement. Pierre-Olivier Vear et son équipe ont une longueur d'avance, car ils utilisent des vidéos pour faire des visites virtuelles depuis un bon moment déjà.

« La pandémie n'a pas eu de gros impacts sur nous, car notre façon de faire était avancée sur le plan technologique. La période de stress a été d'une courte durée. »

Avant-gardistes, certaines méthodes utilisées par les courtiers les ont aidées à traverser cette période de bouleversements sans trop de remous.



# Des besoins qui se transforment

---

La pandémie a fait en sorte que la majorité des gens passent plus de temps à leur domicile.

Plusieurs font du télétravail et n'ont plus à se mobiliser pour aller au bureau. Les besoins de plusieurs propriétaires changent. Certains veulent une pièce supplémentaire pour aménager un espace de travail.

Les Québécois investissent dans leur propriété, comme en témoigne une hausse de la demande en matériaux de construction. Privés de voyages, de restaurants et de sorties, les options des gens sont limitées. Plusieurs souhaitent s'éloigner du centre-ville et se trouver une résidence plus abordable en banlieue.

« Notre force, c'est la mise en marché des maisons. On a une excellente réputation auprès de ceux qui veulent vendre leur maison. »



# Réputation

Sur le plan des ventes, l'année 2021 est une année record pour l'équipe PO Vear avec plus de 350 transactions. « Nous avons été très sollicités pour vendre des propriétés pendant la pandémie. » Cette réussite est le fruit d'efforts incessants et cette façon bien distincte d'aborder l'immobilier.

**« C'est très positif pour nous ! »**

L'effet WOW fait son œuvre et l'équipe de courtiers triomphe dans la Vieille Capitale. Mais, il est hors de question de s'asseoir sur ses lauriers, car chaque membre est trop occupé à surpasser les limites et à rehausser les standards de l'immobilier.

**« Quand la concurrence va s'adapter, nous serons déjà rendus ailleurs ! »**

# En coulisse...

# Visionnaire



Un courtier  
novateur

## Pierre-Olivier Vear

Chef d'équipe de Équipe PO Vear,  
courtier chez RE/MAX 1er choix

Entrepreneur dans l'âme, Pierre-Olivier a toujours été son propre patron. Visionnaire, il a du flair et est doué pour déceler les forces des gens autour de lui. D'ailleurs, c'est lui qui a recruté tous les membres de son équipe. Empathique, il anticipe les besoins de sa clientèle et déploie tous les efforts nécessaires pour y répondre.

Authentique, charismatique et fort sympathique, il est capable de s'adapter à son interlocuteur et de le mettre en confiance. Créatif, il déborde d'idées et sait renouveler ses stratégies de mise en marché. Étonnamment, il révèle plusieurs de ses astuces au grand public, mais nul ne semble démysterifier sa réelle démarche avant d'en venir à la mise en vente d'une propriété.

Confiant, il ne se sent pas menacé par la concurrence, mais perçoit les autres courtiers comme des gens avec lesquels il collabore vers un objectif commun. Il a démontré sa générosité et sa noblesse de cœur en partageant du contenu publicitaire qui lui a été offert avec d'autres agences immobilières qui sont aussi très performantes, mais qui n'ont su se hisser au sommet, comme l'a fait son équipe.

« La collaboration avant tout ! »

En 2021, Pierre Olivier remporte le concours de la Jeune Chambre de commerce de Québec et gagne le titre de jeune personnalité d'affaires dans la catégorie construction et immobilier. Une belle distinction qui s'ajoute à son parcours.

« La vision, la créativité, l'empathie, je pense que toutes ces qualités font en sorte que je suis un **bon leader** et que les gens embarquent dans mes idées. »

Une esquisse de l'avenir...

# Entrepreneur avant tout !

---

Humblement, Pierre-Olivier n'estime pas être actuellement au sommet de son art. Il désire créer de nouvelles stratégies de mise en marché et élever le standard de l'immobilier.

Les courtiers qui s'inspirent de ses méthodes le poussent à se dépasser et à stimuler sa créativité encore davantage.

« Je pense toujours à ce qu'on peut faire pour s'améliorer et se démarquer. Parfois, je trouve une source d'inspiration dans un film que je regarde et là, j'envoie un message à mes adjointes pour leur faire part de mon idée. »

À l'affût d'intéressants projets, il ne ferme la porte à rien, mais l'avenir n'est pas la principale préoccupation de Pierre-Olivier Vear, puisqu'il est bien ancré dans le moment présent et toutes ces joies qui se conjuguent au présent au coeur de son existence, il a contribué à les créer !

« Tout ce qui nous entoure peut devenir une source d'inspiration. »





565, boulevard Wilfrid-Hamel  
Québec (Québec) G1M 2T2

418 682-7000  
418 627-7001

[www.equipepovear.com](http://www.equipepovear.com)  
[info@equipepovear.com](mailto:info@equipepovear.com)

Direction de l'édition : Audrey Dallaire  
Auteure : Evelyne Bilodeau  
Conception graphique : Liliane Racine  
Graphiste : Marie-Hélène Taillon  
Révision : Nathalie Boivin