

Nouvelles de NAI Terramont Commercial

Personnes-ressources :

Denise Parent, NAI Terramont Commercial 514-866-3333, poste 224, ou dparent@naiterramont.ca
Gary Marsh, consultant NAI Global +1-415-999-3793 ou gary@marshmarketing.com
Lindsay Fierro, NAI Global +1-212-405-2474 ou news@naiglobal.com

NAI Terramont Commercial annonce la fusion et l'expansion des services immobiliers commerciaux à Montréal

Montréal (Québec) – Le 1^{er} mars 2018 – Deux des principales sociétés immobilières commerciales de Montréal, NAI Commercial Montréal et Services Immobiliers Terramont inc., unissent leurs forces et, à compter du 1^{er} mars, mèneront leurs activités sous la bannière **NAI Terramont Commercial**. Grâce à cette fusion, le bureau officiel de NAI Global à Montréal figure au palmarès des cinq plus grandes sociétés à desservir les marchés du bureau, de l'industriel, du commerce de détail, de la location et de l'investissement dans la deuxième ville en importance du Canada, a déclaré **Paul-Eric Poitras**, président de la nouvelle entité NAI Terramont Commercial.

M. Poitras était président de NAI Commercial Montréal, qui a démarré ses activités en 2005 et qui desservait surtout les propriétaires et occupants d'immeubles industriels ainsi que les investisseurs et les vendeurs de propriétés commerciales à l'échelle locale, nationale et internationale. Depuis 1998, Terramont offre des solutions immobilières à de grandes entreprises nord-américaines au niveau local et national, aux États-Unis et partout dans le monde. La force de Terramont réside depuis toujours dans la représentation de locataires et la location de bureaux. En matière de services à la clientèle internationale, Terramont était auparavant affiliée à Cresa Partners, puis à TCN Worldwide.

NAI Terramont Commercial regroupera d'abord ses bureaux dans les locaux de NAI Commercial, au 615, boul. René-Lévesque Ouest, Montréal (Québec) H3B 1P9, Canada. NAI Terramont Commercial, composée d'une équipe de 22 courtiers, devient la cinquième agence de services immobiliers commerciaux en importance à Montréal, selon le critère du nombre de courtiers.

« Les deux entreprises sont complémentaires à bien des égards, et les principaux bénéficiaires de la fusion seront nos clients respectifs, qui auront désormais une seule ressource pour répondre à tous leurs besoins immobiliers au niveau régional et national, voire, avec le soutien de NAI Global, à l'échelle mondiale », a expliqué Paul-Eric Poitras.

Jean-Marc LeBlanc, qui était vice-président principal et cofondateur de Terramont et qui assume maintenant le rôle d'associé principal chez NAI Terramont Commercial ajoute : « La solidité et l'efficacité issue de la fusion de deux grandes sociétés immobilières commerciales nous permettront de poursuivre de nouvelles activités qui auraient autrement été hors de portée, et offre aussi l'occasion d'envisager des acquisitions d'autres sociétés immobilières commerciales locales spécialisées et de prendre de l'expansion dans tout le nord-est du Canada. »

D'autres objectifs de la nouvelle entreprise, selon M. Poitras, comprennent l'établissement d'une alliance avec un cabinet local reconnu de gestion immobilière, y compris l'administration de baux et services légaux. L'entreprise a également l'intention d'investir régulièrement dans la technologie pour offrir à ses clients et courtiers l'expérience la plus avant-gardiste et mobile dans le secteur de l'immobilier commercial.

Michelle Moller, ancienne VP principale chez Terramont, est, avec MM. LeBlanc et Poitras, l'une des trois associés principaux de NAI Terramont.

Jay Olshonsky, FRICS, SIOR et président de la société new-yorkaise **NAI Global**, a déclaré qu'il était ravi de voir s'implanter une présence plus solide dans le marché montréalais.

« NAI Commercial Montréal a toujours été l'un des participants les plus engagés dans nos groupes de leadership et les colloques internationaux, en plus d'être l'un des partenaires les plus actifs au Canada pour conclure des transactions à travers le réseau NAI Global, tant aux États-Unis qu'à l'échelle mondiale. L'ajout de la qualité et du potentiel du personnel que Terramont représente pour nous au Québec est une recette gagnante pour NAI Global », a dit M. Olshonsky.

À propos de NAI Terramont Commercial

NAI Commercial, sous la bannière du réseau NAI Global, est l'une des plus importantes sociétés de courtage immobilier commercial au Canada, avec neuf bureaux répartis dans tout le pays, offrant leadership et connaissance du marché aux investisseurs locaux, pancanadiens et internationaux. Basée à Montréal, au Québec, la nouvelle entité NAI Terramont Commercial, dispose d'une équipe de courtiers expérimentés et dynamiques offrant des services de courtage personnalisés aux marchés de la location et de la disposition d'immeubles de bureaux, industriels et commerciaux, et à celui de l'investissement immobilier. Pour en savoir plus, visitez www.naiterramont.ca.

À propos de NAI Global

NAI Global est une société mondiale de courtage immobilier commercial de tout premier plan. Les bureaux de NAI Global sont des chefs de file sur leurs marchés locaux et travaillent à l'unisson pour fournir aux clients des solutions exceptionnelles à leurs besoins immobiliers commerciaux. NAI Global compte plus de 400 bureaux stratégiquement situés en Amérique du Nord, en Amérique latine, en Europe, en Afrique et en Asie-Pacifique, avec plus de 7 000 professionnels du marché local, et gère plus de 425 millions de pieds carrés de propriétés. Chaque année, NAI Global réalise pour plus de 20 milliards de dollars de transactions immobilières commerciales dans le monde entier.

NAI Global offre une gamme complète de services immobiliers corporatifs et institutionnels, incluant courtage et location, gestion d'immeubles et d'installations, services d'investissement immobilier et de marché des immobilisations, diligence raisonnable, conseils en chaîne d'approvisionnement et logistique et services-conseils connexes.

Pour en savoir plus, visitez www.naiglobal.com ou www.naiglobalnewslink.com