



Gabrielle Saine

Vice Presidente
NAI Terramont Commercial

+1 514 603 0062
15146030062

gsaine@naiterramont.ca

Scope of Responsibilities

« Offrir la meilleure solution immobilière, en mettant à profit mon expertise, mes connaissances du marché et mon sens de l'initiative. » — Gabrielle Saine

Spécialisée en courtage immobilier industriel et de bureau, Gabrielle Saine trouve des espaces parfaitement adaptés au secteur d'activité, à la taille et aux objectifs de croissance de ses clients locataires ou acheteurs, tout comme elle concilie les meilleures opportunités pour sa clientèle de bailleurs et de vendeurs. Ainsi, PME à la recherche d'un bureau à aire ouverte ou important manufacturier désirant se départir d'un vaste entrepôt, peu importe le mandat, ses clients peuvent compter sur la même flexibilité, le même engagement, la même connaissance du terrain.

FLEXIBILITÉ. ENGAGEMENT. CONNAISSANCE DU TERRAIN.

“Offer the best real estate solution by applying my expertise, my knowledge of the market and my initiative.” — Gabrielle Saine

Specializing in industrial and office real estate brokerage, Gabrielle Saine finds spaces perfectly adapted to the sector of activity, size and growth objectives of her clientele consisting of tenants or buyers while reconciling the best opportunities for landlords and sellers. Regardless of the mandate, whether an SME is looking for an open-plan office or a major manufacturer is seeking to dispose of a vast warehouse, her clients can count on the same flexibility, commitment and knowledge of the field.

FLEXIBILITY. COMMITMENT. KNOWLEDGE OF THE FIELD.

Background & Experience

Chez NAI Terramont Commercial depuis 2013, Gabrielle possède plus de 10 ans d'expérience en immobilier commercial, important jalon d'un parcours professionnel diversifié. En plus d'être courtier immobilier aguerri, Gabrielle est une entrepreneure et une femme d'affaires reconnue ayant occupé plusieurs postes décisionnels. Elle a, entre autres, mené des projets de développement immobilier résidentiel et commercial, dirigé les ventes d'une grande entreprise et piloté le secteur des ventes d'une PME en plein essor.

Diplômée de HEC Montréal – où elle décroche son baccalauréat en administration des affaires (B.A.A) – en 2005, elle obtient sa certification de courtier immobilier de l'Organisme d'autoréglementation du courtage immobilier du Québec (OACIQ), en 2008.

Œuvrant au sein de l'équipe de NAI depuis 6 ans – elle atteint la vice-présidence en 2018 –, Gabrielle ne cesse de parfaire sa formation et décroche, en 2014, la certification Associé écologique LEED, du Conseil du bâtiment durable du Canada, puis en 2018 devient membre du prestigieux CCIM Institute.

Clients et partenaires soulignent sa vivacité d'esprit, sa détermination et ses solides connaissances de l'industrie, tout en insistant sur sa capacité de rester à l'affût des dernières tendances et de promouvoir des pratiques modernes. De plus, son approche proactive l'encourage à sortir des sentiers battus et à proposer des solutions novatrices.

Depuis les quatre dernières années, elle s'investit dans une cause qui lui tient à cœur en siégeant, à titre de membre bénévole, sur le comité exécutif du 24h de Tremblant – défi sportif à relais, où les participants amassent des dons pour des organismes venant en aide aux enfants malades.

Prix et distinctions

Ces dernières années, les efforts de Gabrielle ont porté des fruits, alors qu'elle s'est hissée au sommet d'importants palmarès.

- 3e place au palmarès des courtiers NAI Terramont Commercial en 2018
- 11e position au palmarès national des courtiers immobiliers NAI en 2018
- 1re place au palmarès des courtiers NAI Terramont Commercial en 2017
- 4e position au palmarès national des courtiers immobiliers NAI en 2017
- 1re place au palmarès des courtiers immobiliers de Montréal en 2016
- 7e position au palmarès national des courtiers immobiliers NAI en 2016

Working with NAI Terramont Commercial since 2013, Gabrielle has over 10 years of experience in commercial real estate, a major milestone in such a diversified career path. Gabrielle is not only a seasoned real estate broker – she is an entrepreneur and a recognized businesswoman who has held several decision-making positions. In particular, she has led residential and commercial real estate development projects, directed a major corporation's sales, and steered the sales sector of a fast-growing SME.

After graduating from HEC Montréal with a Bachelor's degree in Business Administration (BBA) in 2005, she obtained her certification as a real estate broker from the Organisme d'autoréglementation du courtage immobilier du Québec (OACIQ) in 2008.

As part of the NAI team for the past 6 years and then becoming Vice-President in 2018, Gabrielle has constantly perfected her education. In 2014, she obtained LEED Green Associate certification from the Canada Green Building Council, and in 2018, she became a member of the prestigious CCIM Institute.

Clients and partners mention her quick thinking, her determination and her solid industry knowledge, while emphasizing her ability to keep up to date with the latest trends and promote modern practices. In addition, her proactive approach encourages her to go off the beaten path and propose innovative solutions.

In the past four years, she has committed to a cause dear to her heart by serving as a volunteer for the Executive Committee of Tremblant's 24h – a relay sports challenge in which the participants collect donations for organizations helping sick children.

In the past few years, Gabrielle's efforts have produced results, as she rose to the top in major competitions.

- 3rd place in the NAI Terramont Commercial Broker Awards in 2018
- 11th place in the NAI National Real Estate Broker Awards in 2018
- 1st place in the NAI Terramont Commercial Broker Awards in 2017
- 4th place in the NAI National Real Estate Broker Awards in 2017
- 1st place in the NAI Montréal Real Estate Broker Awards in 2016
- 7th place in the NAI National Real Estate Broker Awards in 2016

Professional Affiliations & Designations

- Membre de l'Organisme d'autoréglementation du courtage immobilier du Québec (OACIQ)
- Membre de la Chambre de commerce et d'industrie de la Rive-Sud (CCIRS)
- Associé écologique LEED du Conseil du bâtiment durable du Canada
- Membre accrédité du CCIM Institute (Certified Commercial Investment Member).
- Membre de l'International Council of Shopping Centers (ICSC)
- Membre du comité exécutif du 24h Tremblant

- Member of the Organisme d'autoréglementation du courtage immobilier du Québec (OACIQ)
- Member of the Chambre de commerce et d'industrie de la Rive-Sud (CCIRS)
- LEED Green Associate of the Canada Green Building Council
- Certified Commercial Investment Member of the CCIM Institute
- Member of the International Council of Shopping Centres (ICSC)
- Member of the Executive Committee of Tremblant's 24h

Educational Background

- 2008 – OACIQ, Certification de courtier immobilier du Québec
- 2005 – HEC Montréal, BAA
- 2001 – Collège Jean-de-Brébeuf, DEC en Sciences humaines

Perfectionnement professionnel

- 2014 - Certification Associé Écologique LEED

- 2008 – OACIQ, Certification de courtier immobilier du Québec
- 2005 – HEC Montréal, BAA
- 2001 – Collège Jean-de-Brébeuf, DEC en Human Sciences

Professional Improvement

- 2014 – Ecological Associate Certification for Leadership in Energy and Environmental Design council (LEED)

- 2008 – OACIQ, Certificate in Quebec Real Estate Brokerage
- 2005 – HEC Montréal, Bachelor's degree in Business Administration
- 2001 – Collège Jean-de-Brébeuf, Diploma in Humanities Advanced courses

Professional Development

- 2014 - LEED Green Associate Certification

Significant Transactions

Une affaire d'équipe

Avec ses partenaires Paul-Éric Poitras et Shlomo Benaroch, Gabrielle forme la division industrielle chez NAI Terramont Commercial. À elle seule, cette équipe réalise plus de 100 de transactions par année qui, une fois combinées, représentent des ventes et locations qui totalisent 2 millions de pieds carrés.

A team effort

Along with her partners, Paul-Éric Poitras and Shlomo Benaroch, Gabrielle form the Industrial Division at NAI Terramont Commercial. This team alone completes over 100 transactions a year, representing a total of 2 million square feet of sales and leasing.