Paul-Eric Poitras

Président | President

NAI Terramont Commercial

+1 514 866 3333

15149932035

pepoitras@naiterramont.ca

Background & Experience

Homme d'action, homme d'expérience, et père de famille, Paul-Éric excelle dans l'immobilier commercial depuis 1990. Au fil des années, il a réussi à se tailler une réputation très respectable auprès de ses clients, collègues et collaborateurs grâce à son professionnalisme, son esprit de leadership, sa rigueur et son efficacité. Dès la fin de ses études, il a sauté à pieds joints dans cette grande aventure animée par une véritable passion pour l'immobilier. Un sportif accompli, toujours désireux de relever de nouveaux défis, il ne manque jamais une occasion pour se dépasser. Voilà une qualité qui transparaît également dans son travail où il met tous les efforts nécessaires pour réaliser les objectifs de ses clients en misant sur l'efficacité et la rapidité. À titre de chef de l'équipe Poitras, Paul-Éric met ses connaissances pointues du marché et de ses tendances au service de ses clients. Il adore ce qu'il fait et s'assure de faire vivre une expérience immobilière unique et efficace à sa clientèle. « Je m'assure de joindre l'action à la parole pour satisfaire mes clients et obtenir les résultats souhaités. » • Associé principal chez NAI Commercial depuis 2005, courtier immobilier agréé commercial et chef d'équipe au sein de l'équipe Poitras. Spécialisation • Immobilier industriel, bureaux, investissement, commerce de détail.

Paul-Éric Poitras is an industry veteran, a man of action, and a devoted father. He has excelled in commercial real estate since 1990. Over the years, he has earned the respect of his clients, colleagues and collaborators thanks to his professionalism, leadership, rigour and efficiency. As soon as he finished his studies, he jumped in headfirst and let his passion for real estate lead the way. An accomplished athlete, he is always up for new challenges and actively seeks out opportunities to surpass himself—a quality that comes through in his work where he does everything he can to reach his clients' objectives, and to do it quickly and efficiently. As Team Leader of the Poitras Team, Paul-Éric brings his in-depth knowledge of the market and its trends to all his clients. He loves what he does and is committed to offering his clients a smooth and unique real estate experience. "I put words into action to satisfy my clients and get the results they're looking for."• Senior Partner at NAI Commercial since 2005 • Chartered Commercial Real Estate Broker and Team Leader of the Poitras Team Specialty • Industrial real estate, offices, investment and retail

Professional Affiliations & Designations

• EO – Membre de Entrepreneurs' Organization • CCIRS – Membre de la Chambre de commerce et d'industrie de la Rive-Sud • ICSC – Membre de l'International Council of Shopping Centers • ACDA – Membre de l'Association cycliste pour le développement des affaires
****
** • EO – Member of the Entrepreneurs' Organization • CCIRS – Member of the Chambre de commerce et d'industrie de la Rive-Sud • ICSC – Member of the International Council of Shopping Centers • ACDA – Member of the Association cycliste pour le développement des affaires

Educational Background

• 1993 – UQAM, Certificat en affaires immobilières de l'Université du Québec à Montréal • 1990 – UQAM, Baccalauréat en sciences économiques à l'Université du Québec à Montréal • 1989 – Université Western à London, Programme d'échange en sciences économiques Perfectionnement • Cours de négociation Chester L. Karrass • L'art de la vente de Roger St-Hilaire • La gestion d'une équipe de vente de Roger St-Hilaire
****
** • 1993 – Certificate in Real Estate from UQAM (Université de Québec à Montréal) • 1990 – Bachelor of Arts in Economics at UQAM (Université de Québec à Montréal) • 1989 – Exchange program in Economics at Western University in London Advanced Courses • Negotiations course by Chester L. Karrass • The Art of the Sale by Roger St-Hilaire • Managing a Sales Team by Roger St-Hilaire

Significant Transactions

• Plus de 70 transactions par année, pour un volume total de plus de 1 milliard $, plus de 2000 transactions réalisées depuis 1990
****
** • More than 70 transactions per year for a volume of over $1 billion and a total of more than 2,000 transactions since 1990