



INFO • QUARTIER

CHRONIQUES IMMOBILIÈRES

VOLUME I AVRIL 2013



NOTRE-DAME-DE-GRÂCE

Aux origines de
NOTRE-DAME-DE-GRÂCE

The origins of
NOTRE-DAME-DE-GRÂCE

FAMILLE DÉCARIE
THE DÉCARIE FAMILY

Choisir son courtier, écouter son
CŒUR OU SA RAISON?

Should you choose a broker based on
REASON OR INSTINCT?

Le design intérieur, la décoration
ou le **HOME STAGING?**

Interior design, interior decorating and
home staging: what's the **DIFFERENCE?**

Pourquoi avons-nous besoin
des services d'un **NOTAIRE?**

WHY do you need the services of
a **NOTARY?**

L'hypothèque, c'est beaucoup
plus qu'un **TAUX!**

A mortgage is much more than a
RATE!

CHERS RÉSIDENTS DU QUARTIER NOTRE-DAME-DE-GRÂCE,

C'est avec plaisir que nous vous présentons le premier numéro de notre tout nouvel Info-Quartier de NDG. Ce recueil de chroniques vise à vous faire connaître davantage le quartier de NDG et à vous informer sur différents aspects entourant l'achat et la vente d'une propriété. Nous espérons que vous en apprécierez la lecture !

Cordialement,

SERGE GABRIEL ET MANON SÉNÉCHAL
Courtiers immobiliers



DEAR RESIDENTS OF NOTRE-DAME-DE-GRÂCE,

It is with great pleasure that we present the first issue of our brand new Info-Quartier for NDG. In this collection of articles you'll find lots of useful information on the borough of NDG along with the various aspects of buying or selling a home. Happy reading!

Cordially,

**SERGE GABRIEL
AND MANON SÉNÉCHAL**
Real estate brokers

Aux origines de NOTRE-DAME-DE-GRÂCE

On peut faire remonter l'histoire de la colonisation du secteur qu'on appelle aujourd'hui familièrement «NDG» au XVII^e siècle.

À cette époque, le territoire au nord de la petite bourgade de Ville-Marie n'est qu'une vaste forêt s'étalant du pied du Mont-Royal jusqu'au-delà d'une prairie longeant la rivière Saint-Pierre. Cette étendue était entrecoupée de marécages et de ruisseaux dans un état des plus sauvages. Alors que Maisonneuve tente de faire survivre la frêle colonie face à l'isolement et à la menace constante des Iroquois, il concède en 1650 à Jean Descarries, dit le Houx, et à Jean Leduc, des terres de trente arpents chacun dans ce qui deviendra plus tard le village de Notre-Dame-de-Grâce. Ils sont bientôt rejoints par d'autres familles dont les Gougeon, les Beaudry, les Lemieux, les Cardinal, les Trudeau et tous ces autres pionniers qui, à la force de la hache, travaillent sans relâche pour vaincre la forêt et préparer la terre où leurs enfants devaient grandir et perpétuer la colonisation.

The origins of NOTRE-DAME-DE-GRÂCE

Settlement of the area that is colloquially referred to as "NDG" today can be traced back to the 17th century.

At the time, the territory located north of the small town of Ville-Marie was a vast forest stretching from the foot of Mont-Royal to beyond the prairie that ran along the Saint-Pierre River. It was a wild, untamed region dotted with marshes and creeks. To help the struggling colony survive in the face of isolation and constant Iroquois attacks, de Maisonneuve granted 30 acres of land to each of Jean Descarries (called «le Houx») and Jean Leduc in 1650, in what would later become the village of Notre-Dame-de-Grâce. They were soon joined by other families such as the Gougeons, the Beaudrys, the Lemieuxs, the Cardinals, the Trudeaus and other pioneers who worked tirelessly with axe in hand to clear the forest and prepare the land where

Peuplé par les descendants des vaillants pionniers, Notre-Dame-de-Grâce compte 454 personnes en 1818 dans un secteur compris entre ce qui est aujourd'hui la rue Atwater jusqu'à Lachine et de la rivière Saint-Pierre jusqu'à Saint-Laurent. Il faudra attendre en 1851 pour que débute la construction de la magnifique église du village qui sera complétée sept ans plus tard. Parallèlement, le Village de Notre-Dame-de-Grâce accède au statut de Municipalité de village en 1876. Les années suivantes verront son démembrement partiel avec la création du village de Blue Bonnets (qui deviendra plus tard Ville Saint-Pierre), de Montréal-Ouest et de la Municipalité de village de Côte Saint-Luc.

Il n'en demeure pas moins que le caractère résolument rural de ce village subsiste jusqu'au début du XX^e siècle. On y cultive dans ces terres fertiles des pommes, des choux, des oignons et autres légumes. Toutefois, l'excellente réputation des maraîchers de Notre-Dame-de-Grâce tient avant tout à leurs melons. Le roi d'Angleterre, Édouard VII, les aurait même, paraît-il, adorés.

Notre-Dame-de-Grâce, qui se développe autour de son imposante église compte quelque 1854 âmes lors de son incorporation comme municipalité de Ville en 1906.

L'étalement urbain faisant son œuvre, NDG se heurte rapidement aux limites de la Ville de Montréal qui l'annexe définitivement en 1910. Sa population est alors de 2700 âmes. Lors de l'annexion, les limites du nouveau quartier sont légèrement déplacées, le territoire situé au sud de la rivière de Lachine devenant partie intégrante de la municipalité du même nom.

Dès lors, Notre-Dame-de-Grâce poursuit son évolution en tant que quartier, perdant peut-être son identité de village au profit d'une appartenance à une entité beaucoup plus grande. Le petit village laisse toutefois la marque importante d'un de ses grands personnages avec une autoroute nommée en l'honneur de l'un de ses premiers habitants... Décarie.

Martin Rodgers
B.A. Histoire

their children would grow up and thereby assure the future of the settlement.

Populated by descendants of these brave pioneers, Notre-Dame-de-Grâce had a population of 454 souls in 1818, living in an area encompassed by Atwater Street to Lachine, and the Saint-Pierre to the St. Lawrence rivers. In 1851, work on the village's magnificent church began and its construction was completed seven years later. In 1876, Notre-Dame-de-Grâce was granted a municipal status of "village". In the years that followed NDG became somewhat fragmented with the creation of the villages of Blue Bonnets (which later became Ville Saint-Pierre), Montreal West and Côte Saint-Luc.

Nevertheless, the village held fast to its rural character right up to the early 20th century. While potatoes, cabbages, onions and other vegetables grew abundantly in its fertile soil, the market gardeners of Notre-Dame-de-Grâce owed their excellent reputation to their melons. Even the king of England, Edward VII, was said to be an avid fan.



L'église Notre-Dame-de-Grâce en 1910 (Photographie prise par É.-Z. Massicotte)

The church of Notre-Dame-de-Grâce in 1910. (Photography taken by É.-Z. Massicotte)

As the years passed, Notre-Dame-de-Grâce continued to grow around its imposing church, and when it was incorporated as a town in 1906 it had some 1,854 souls.

Urban sprawl had its way and NDG quickly found itself bordering the City of Montreal, by which it was permanently annexed in 1910. NDG's population at the time was 2,700 people and the limits of this new neighbourhood were moved slightly. As a result, the territory located south of the Lachine River became part of the municipality of the same name.

From that point on Notre-Dame-de-Grâce grew as a neighbourhood, perhaps losing some of its "village" identity in exchange for the benefits of being part of something bigger. This small village did, however, leave a lasting mark: a highway was named after one of its first inhabitants.... Décarie.

Martin Rodgers
B.A. History

C'est à James Monk, juge en chef de la Cour du banc du roi de son époque, qu'on attribue la construction de ce magnifique édifice en 1803. Nommée Monklands, cette résidence coloniale en pierre sera louée à la Couronne en 1844, qui y abritera trois de ses gouverneurs généraux.

L'édifice, dont la morphologie a un peu changé au fil des ans, accueille aujourd'hui le collège privé Villa Maria.



This magnificent building was constructed in 1803 and is attributed to James Monk, the then Chief Justice of the Court of King's Bench. Named Monklands, this colonial stone residence was leased to the Crown in 1844, and would go on to house three of its Governor Generals.

The building's morphology changed somewhat over the years, and it is now the home of Villa Maria, a private college.

Famille Décarie (autrefois Descarries), des pionniers de la communauté de NDG

Arrivé dans la deuxième moitié du XVII^e siècle, Jean Descarries, dit le Houx donnera à Notre-Dame-de-Grâce une lignée familiale pour le moins glorieuse et réputée. Son fils aîné, Jean Descarries érigera la première partie d'une maison ancestrale qui allait être considérablement modifiée et agrandie au fil des ans. Cette maison, qui était située au bout d'une longue avenue du côté est de l'actuel boulevard Décarie, un peu au nord de la rue Saint-Jacques, fut habitée par au moins neuf générations de Décarie. Alphonse Décarie, échevin de Notre-Dame-de-Grâce, fut le dernier habitant de cette demeure qui fut démolie en 1912 pour faire place à une voie ferrée.

Tout au long du XIX^e siècle, les Décarie sont notamment connus pour l'importance de leurs fermes.

À une certaine période, plus de la moitié des 400 acres de terres cultivées dans la région de Montréal-Ouest le sont par des Décarie. Avec ces terres fertiles, les Décarie sont à même de cultiver des melons qui, dit-on, sont exportés dans tout

The Décarie Family (formerly Descarries), pioneers of the NDG community

Jean Descarries (called «le Houx») arrived in Notre-Dame-de-Grâce in the second half of the 17th century, and left behind an illustrious family lineage. His eldest son, Jean Descarries, built the first section of an ancestral home that would be greatly modified and expanded over the years. The home was located at the end of a long avenue on the east side of what is now Décarie Boulevard, just north of Saint-Jacques street and housed at least nine generations of the Décarie family. Alphonse Décarie, alderman of Notre-Dame-de-Grâce, was the last family member to live in the home, which was demolished in 1912 to make room for a railway line.

Throughout the 19th century, the Décarie family was best known for its large farms.

At one point the Décaries cultivated more than half of the 400 acres of farmland in Montreal West. In this fertile soil

le Canada. Fournissant même le réputé Hôtel Windsor, Anatole Décarie eut un jour la drôle de surprise de recevoir une commande destinée au roi d'Angleterre Édouard VII, un ami personnel du roi ayant séjourné à l'hôtel et ayant apprécié le melon qui lui avait été servi.

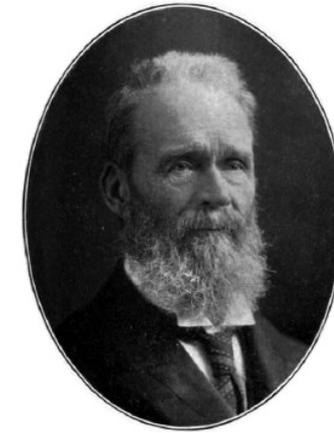
Considérés comme d'importants personnages de l'île de Montréal, les membres de la famille Décarie laissèrent leur marque non seulement dans l'histoire agricole, mais aussi dans l'histoire politique du Québec, notamment avec Daniel-Jérémie Décarie et son fils Jérémie-Louis. Né en 1836 dans Notre-Dame-de-Grâce, Daniel-Jérémie Décarie est, tour à tour, juge de paix, lieutenant au 11^e bataillon, président de la Société d'agriculture d'Hochelaga et membre du Conseil d'agriculture de la province de Québec. Il est président de la Commission scolaire de Notre-Dame-de-Grâce avant d'être élu maire de NDG en 1877. Il est élu député sous la bannière libérale provinciale en 1897, puis réélu en 1900. Il meurt en fonction en 1904.

Son fils, l'avocat Jérémie-Louis, poursuit dans la même lignée. Il est député dans le comté d'Hochelaga de 1904 à 1912, puis dans Maisonneuve de 1912 à 1919. Nommé ministre de l'Agriculture en 1909 puis secrétaire de la province de 1909 à 1919 dans le cabinet de Lomer Gouin, il termine sa carrière comme juge en chef de la Cour des sessions de la paix de 1919 à 1927.

Considérant l'importance des Décarie, ainsi que l'endroit où ils étaient établis, il va de soi qu'une voie d'importance porte ce nom.

Dès la fin du XIX^e siècle, un tronçon de l'actuel boulevard Décarie est connu sous le vocable d'avenue Décarie. Grossissant au fil des ans, Décarie devient un axe commercial incontournable de Montréal, puis une autoroute en 1967, année de l'Expo.

Martin Rodgers
B.A. Histoire



Daniel-Jérémie Décarie (1836-1904)



Jérémie-Louis Décarie (1870-1927)

they were even able to grow melons that, it is said, were exported across Canada. Anatole Décarie - who even supplied the renowned Hotel Windsor - was surprised one day with an order for melons for Edward VII, the King of England. A personal friend of the King, who had stayed at the hotel and enjoyed the melon that had been served, had placed the order.

Considered important citizens of the island of Montreal, the Décaries would leave their mark not only on Quebec's agricultural history but also its political history - notably through Daniel-Jérémie Décarie and his son Jérémie-Louis. Daniel-Jérémie was born in NDG in 1836, and went on to serve as Justice of the Peace, Lieutenant in the 11th battalion, President of the Hochelaga Agricultural Society and member of the Council of Agriculture for the province of Quebec. He was also Chairman of the NDG school board before being elected Mayor of NDG in 1877. He was elected MP for the Quebec Liberal Party in 1897, and was re-elected in 1900. Daniel-Jérémie died in office in 1904.

Daniel-Jérémie's son, the lawyer, Jérémie-Louis, followed in his father's footsteps. He served as a Quebec MLA for the district of Hochelaga from 1904 to 1912, and for Maisonneuve from 1912 to 1919. He was named Minister of Agriculture in 1909 and Provincial Secretary from 1909 to 1919 in the cabinet of Lomer Gouin. He ended his career as chief justice of the Court of the Sessions of the Peace from 1919 to 1927.

Given the importance of the Décarie family and where they settled, it's no surprise a major roadway bears its name.

In the late 19th century a section of the current Décarie Boulevard became Décarie Avenue. It grew over the years, first becoming a major commercial street and then a highway in 1967, the year of the Montreal Expo.

Martin Rodgers
B.A. History



SERGE GABRIEL
MANON SÉNÉCHAL
Courtiers immobiliers, Real estate brokers

Choisir son courtier, écouter son CŒUR OU SA RAISON? LA RÉPONSE, LES DEUX!

Should you choose a broker based on
REASON OR INSTINCT? BOTH!

Pour cette première chronique, nous aimerions vous faire part de points importants au sujet du choix d'un courtier immobilier. Lorsque les gens prennent la décision de mettre en vente leur propriété, beaucoup se retrouvent dans une situation où ils ne savent plus à qui ou à quoi se fier. Les courtiers ont tous une approche différente, selon leur personnalité, leur expérience ou leur bannière. Doit-on écouter son coeur ou sa raison ?

Ce que l'on souhaite ultimement, c'est d'avoir le meilleur des deux mondes.

Écouter son coeur est un excellent début. Fiez-vous tout d'abord à votre flair. Il est important que vous ayez une compatibilité avec votre courtier et surtout que vous vous sentiez en confiance dès le départ. Vous devez pouvoir vous exprimer librement et sentir que vous êtes entre les mains de quelqu'un de bien, de professionnel et d'intègre.

Dites-vous que le lien de confiance que vous établirez avec votre courtier sera un gage de la façon dont il vous représentera auprès d'éventuels acheteurs, car votre courtier a le mandat de VOUS représenter. Les acheteurs ont tout aussi besoin de se sentir en confiance. Mais il n'en demeure pas moins qu'il s'agit ici de la vente de votre propriété, probablement l'une des décisions financières les plus importantes de votre vie.

Écouter sa raison devient alors tout aussi important.

Posez les bonnes questions, car le succès d'une transaction immobilière se mesure d'abord dans la capacité d'avoir atteint VOS objectifs, et non ceux du courtier.

In our first column we look at some of the important aspects to consider when choosing a real estate broker. When people decide to put their home up for sale, they often don't know who or what to believe and every broker has a different approach depending on his or her personality, experience and banner. So should you listen to reason or your instinct?

Ideally, you should have the best of both worlds.

Listening to your gut feeling is a good place to start. Never ignore your intuition. It's important that you feel comfortable with your broker and that you can trust him or her right from the start. You must be able to speak freely and feel that you are dealing with a professional who has integrity.

The amount of trust you put in your broker is often a good indication of how well he or she will represent your interests when dealing with potential buyers, because your broker's job is to represent YOU. It goes without saying that buyers also need to feel that they can trust the broker, but the fact remains that the sale of your home is probably one of the biggest financial decisions of your life.

Therefore, listening to reason is equally important.

Ask the right questions, because a successful real estate transaction is measured by whether or not it meets YOUR goals—not those of your broker.



Voici quelques points importants à vérifier avant de faire votre choix :

- 1 Comment le courtier s'y prend-il pour évaluer la valeur de votre propriété ? Demandez-lui une analyse détaillée appuyée sur des données fiables.
- 2 Comment mettra-t-il en valeur votre propriété? Demandez-lui de vous parler des étapes de la mise en marché, des délais et des ressources utilisées.
- 3 Posez des questions sur la pertinence et l'efficacité des outils de diffusion qu'il utilisera.
- 4 Comment le courtier entend-il vous tenir informé sur les activités générées suite à la mise en marché? Effectue-t-il également des suivis avec les acheteurs potentiels suite à leurs visites? Exigez des comptes-rendus et des suivis fréquents.
- 5 Comment s'y prendra-t-il pour bien vous représenter en situation d'offre d'achat? Est-il un bon négociateur? Ne vous gênez pas pour poser des questions, vous êtes en droit d'avoir des réponses claires.

Rappelez-vous que plusieurs facteurs sont déterminants de la qualité de l'expérience que vous vivrez. Assurez-vous de mettre toutes les chances de votre côté !

Here's what you should know before making a choice:

- 1 How does the broker determine the value of your home? Ask for a detailed analysis that's backed by reliable data.
- 2 How will the broker sell your home? Ask him or her to explain the steps of promoting your home, the resources that will be used and the timelines.
- 3 Ask questions about the efficacy of tools that will be used to promote your home.
- 4 How will the broker keep you informed of activities resulting from his or her marketing efforts? Will he or she follow up with potential buyers after they visit your home? Demand frequent follow ups and updates.
- 5 How will the broker represent your interests if an offer to purchase comes in? Is he or she a good negotiator? Don't be shy to ask questions. You have every right to expect clear answers.

Keep in mind that there are many factors that will determine whether or not the experience goes smoothly. Be sure to put the odds on your side!

SAVIEZ-VOUS QUE...

LE MÉTIER DE COURTIER IMMOBILIER, QU'ON APPELAIT À L'ORIGINE AGENT OU REPRÉSENTANT, EXISTE AU QUÉBEC DEPUIS LE 19^{IÈME} SIÈCLE.

C'est toutefois au début des années 1900 qu'on voit apparaître une première agence immobilière. Elle fut fondée en 1913 par Albert LePage qui lui donna son nom, A.E. LePage. Suite à une fusion en 1984, l'agence prit le nom de Royal LePage. C'est sous cette désignation qu'on la connaît aujourd'hui.

DID YOU KNOW?

REAL ESTATE BROKERS WERE ORIGINALLY CALLED REAL ESTATE AGENTS, AND HAVE BEEN ACTIVE IN QUEBEC SINCE THE 1800S.

The first real estate agency was founded in 1913 by Albert LePage, who named his agency A. E. LePage. It merged with Royal Trust in 1984 and was renamed Royal LePage—the name we know today.



BARBARA DUSSAULT

Designer intérieur • Présidente fondatrice Baobab Design Inc.
Interior designer • President and founder of Baobab Design Inc.

Le design d'intérieur, la décoration et le home staging : clarifications des PROFESSIONS

Interior design, interior decorating and home staging: what's the DIFFERENCE?

Design d'intérieur, décorateur ou Home Staging? Bien que souvent confondues, ce sont des professions différentes. Dans cette première parution de l'Info-Quartier, je vais d'abord vous informer sur ce qui les distingue. Suivront pour les prochaines une multitude de trucs, conseils et de l'information pertinente pour toute personne désirant vendre sa propriété. Bonne lecture!

Le design d'intérieur

C'est la mise en œuvre d'un savoir créatif dans le processus d'élaboration d'un produit, d'un service ou d'un milieu de vie. Le designer d'intérieur crée une «architecture d'intérieure» personnalisée en collaboration avec l'expertise d'un designer certifié.

Le designer d'intérieur crée et réalise des concepts d'aménagement intérieur, esthétique, fonctionnel et sécuritaire pour des projets de type résidentiel, commercial, culturel, institutionnel et industriel. Il est responsable de la conception de critères précis. Pour les atteindre, il réalise des plans, des croquis, estime les coûts, présente des devis, surveille les travaux, etc. Il travaille souvent avec des équipes multidisciplinaires et avec d'autres professionnels (ingénieurs, architectes, représentants et entrepreneurs en construction).

Au cours des quarante dernières années, la pratique du design d'intérieur s'est professionnalisée. Pour être designer d'intérieur, il faut maîtriser un champ de connaissances reconnu et respecté dans un grand nombre de régions du monde, notamment en Amérique du Nord. On devient designer d'intérieur grâce à un programme de niveau collégial ou d'un baccalauréat.

En plus, il faut faire partie de l'association professionnelle des designers d'intérieur (APDIQ) qui reconnaît et certifie les designers dans leur pratique.

Interior design, decorating or home staging? People often confuse these different professions. In this first issue of the Info-Quartier, I want to clear up the differences between the three. In later articles, I'll offer a wealth of tips, advice and helpful information for anyone looking to sell their home. Happy reading!

Interior design

It is the creative art or process of designing a product, service or living space. An interior designer creates a personalized "interior architecture" in conjunction with the expertise of a certified designer.

Interior designers conceptualize and produce aesthetic, functional and safe designs for interior spaces in residential, commercial, cultural, institutional and industrial buildings. They are responsible for designing and planning interior spaces based on specific aesthetic, functional and security criteria. They do this by drawing plans, making sketches, estimating costs, presenting specifications, supervising the work, etc. They are often part of a multidisciplinary team that includes members of other occupations, such as engineers, architects, and construction officials and builders.

In the last 40 years, interior design has become a professional practice. Becoming an interior designer entails acquiring a specific body of knowledge that is recognized and respected in many regions of the world, particularly in North America. The requirement for becoming an interior designer is the completion of a three-year college program or a bachelor's degree.

In Quebec, interior designers must also join the Association professionnelle des designers d'intérieur (APDIQ), which recognizes and certifies designers in their practice.

Pourquoi engager un designer?

Le designer propose et le client dispose. Le designer est là pour vous laisser habiter par le projet. N'ayez pas peur de laisser aller votre imagination. Les idées les plus originales mènent parfois à un choix judicieux et rentable!

La décoration profession : décorateur ou designer d'intérieur ?

La décoration c'est l'art de créer un décor au goût du client dans le but d'améliorer son environnement. On y parvient par le choix des matériaux et des finis. Ceci permet de créer le style recherché. L'appellation « décorateur » est désuet dans le domaine de l'aménagement de la «maison» et s'applique de plus en plus aux métiers du spectacle (décors de théâtre et de cinéma). Nous ne sommes plus des décorateurs de « maison » mais designers d'intérieur. La société des décorateurs-ensembliers du Québec (SDEQ) existe depuis 1946, mais c'est en 1975 que la société définit le titre de designer d'intérieur ainsi que son rôle, ses habiletés, ses compétences et sa formation. Le décorateur travaille essentiellement dans le commerce de détail de meubles, de matériel de construction et d'accessoires d'ameublement. Le programme de décoration, étalé sur un an et demi, se donne à l'école secondaire.

L'OBJECTIF DU HOME STAGING

est de donner aux acheteurs potentiels l'envie d'acquérir le domicile qu'ils visitent et dans lequel ils s'imaginent vivre.

Le Home Staging (valorisation résidentielle) profession : Home Stager

Le Home Staging ou valorisation résidentielle est un ensemble de techniques pour mettre en valeur des biens immobiliers – maisons, appartements ou condos – dans le but de les vendre. L'objectif du Home Staging est de donner aux acheteurs potentiels l'envie d'acquérir le domicile qu'ils visitent et dans lequel ils s'imaginent vivre. Le Home Staging n'est pas de la décoration spécialement conçue pour les propriétaires actuels du bien immobilier.

Ce n'est pas non plus de la rénovation, ni de l'architecture intérieure, puisque le «home stager» ne démolit ni ne déplace des murs ou des fenêtres. Il ne fait pas de travaux de plomberie ou d'électricité.

La technique de valorisation résidentielle existe depuis les années 1970 aux États-Unis et a été inventée par une agente immobilière nommée Barbara Schwarz. Depuis quelques années, le Home Staging a fait son entrée au Québec. Il existe une formation offerte par des spécialistes en Home Staging. Le programme n'est toutefois pas encore accrédité par le ministère de l'Éducation du Québec.

Why hire a designer?

The designer proposes and the customer chooses. The designer is there to ensure the project is livable, so don't be afraid to let your imagination run wild. Sometimes it's the most innovative ideas that lead to the most sensible and affordable choices!

The decoration profession: decorator or interior designer?

Decoration is the art of improving a living environment by creating a decor that reflects the client's taste. This is achieved by choosing materials and finishings to create the style desired. The term "decorator" has become obsolete in the field of "home" planning and now tends to apply more to those working in entertainment (decorating theatre and movie sets). We are no longer "home" decorators but interior designers. The Société des décorateurs ensembliers du Québec (SDEQ) has been around since 1946, but it was only in 1975 that the organization defined the title of interior designer, along with its role, competence, skills and training. Decorators work primarily in the field of retail furniture, building materials and home accessories. Interior decorating programs are one and a half-year programs offered at the high school level.

THE GOAL OF HOME STAGING

is to make a home more appealing to potential buyers by making it easy for them to imagine living there.

The Home Staging profession: Home Stager

Home Staging refers to all the techniques used to highlight the best features of a real estate property—be it a home, apartment or condo—in order to sell it. The goal of home staging is to make a home more appealing to potential buyers by making it easy for them to imagine living there.

Home Staging is not decoration that has been specifically designed for the current home owner. Nor is it renovation or interior architecture, since the home stager does not demolish or move walls or windows. Nor does he do any plumbing or electrical work.

Home staging is a sales technique that was created in the U.S. in the 1970s by a real estate agent named Barbara Schwarz. Home staging has been around in Quebec for some years now, and training is offered by Home staging specialists. However, the program is not yet accredited by Quebec's Department of Education.



**Chambre
des notaires
du Québec**

Pourquoi avons-nous besoin des services d'un **NOTAIRE?**

WHY do you need the services of a **NOTARY?**

La Chambre des notaires du Québec est ravie de s'associer au journal Info-Quartier dans le cadre de ses chroniques informatives. Un futur acheteur d'une propriété est souvent confronté à des choix difficiles. Il est important pour lui d'obtenir le plus d'informations possible afin de faire des choix éclairés. Nous espérons que nos chroniques sauront vous guider en vous donnant un aperçu de vos droits et obligations.

L'achat d'une propriété est un des investissements les plus importants que vous ferez au cours d'une vie. Il implique divers intervenants et vous oblige à prendre des décisions qui produisent des effets juridiques importants.

L'offre d'achat est-elle bien rédigée?

Qu'arrive-t-il si ce n'est pas le cas?

Pouvez-vous changer d'idée et annuler la vente?

Achetez-vous une maison ou un condo?

Qu'est-ce qu'une déclaration de copropriété?

Votre propriété est-elle une construction neuve?

Y a-t-il des hypothèques légales qui l'affectent?

Qu'est-ce qu'une hypothèque légale?

Devant la multiplication des lois et leur complexité croissante, vous ne pouvez pas mesurer et évaluer vous-mêmes les implications juridiques de telles décisions. Le notaire est un conseiller juridique impartial, dont le rôle est d'informer chaque partie de leurs droits et de leurs obligations. Il rédige le contrat et fait en sorte

Prospective home buyers are often faced with difficult choices. The more information you have, the easier it is to make an informed choice. In association with Info-Quartier, the Chambre des notaires du Québec is pleased to present this column on the rights and obligations of home buyers which we hope will help guide you throughout the process.

Buying a home is one of the biggest investments most of us will ever make. It involves various stakeholders and decisions that have serious legal implications.

Was your offer to purchase properly drafted?

If not, what are the possible implications?

Can you change your mind and cancel the sale?

Are you buying a house or a condo?

What is a declaration of co-ownership?

Is your home a new construction?

Are there any legal mortgages tied to it?

What is a legal mortgage?

It's hard for the average person to understand the legal implications of such questions—let alone keep up with the ever-growing number of complex laws. That's where a notary comes in. A notary is an impartial legal adviser whose role is



que les conventions établies par les parties dans l'acte notarié soient conformes à la loi. De plus, les parties sont assurées de pouvoir exprimer un consentement libre et éclairé.

Le notaire doit être consulté le plus tôt possible par le vendeur ou l'acheteur lors d'une transaction immobilière, car il saura vous conseiller sur la portée des documents légaux que vous vous apprêtez à signer. Après tout, il ne faut pas oublier qu'une offre d'achat est un contrat qui lie le vendeur à un acheteur et vice versa. Par conséquent, le notaire ne peut pas modifier les conditions de la convention sans obtenir le consentement de tous les signataires.

to inform all the parties involved of their rights and obligations. They draft the contract and ensure any agreements made between the parties in the notarial deed comply with the law. They also make sure all parties are able to give their free and informed consent.

During a real estate transaction, both the seller and buyer should consult a notary as soon as possible because he or she will advise you on the implications of the legal documents you will be signing. After all, an offer to purchase is a contract that binds the seller to a buyer and vice versa. This means the notary cannot modify any conditions of the agreement without the consent of all the signatories.

Translated article written by the Chambre des notaires du Québec's external communications service.

VOUS AVEZ DES QUESTIONS?

NOUS VOUS INVITONS À COMMUNIQUER AVEC LE SERVICE :

1 800 NOTAIRE (668 2473)

pour discuter avec des notaires d'expérience sans frais. Offert par la Chambre des notaires du Québec, ce service a été mis en place afin de faciliter l'accès à de l'information juridique de base pour l'ensemble de la population.

Il est offert du lundi au vendredi, de 8 h 30 à 17 h.

QUESTIONS?

GET FREE ADVICE FROM EXPERIENCED NOTARIES THROUGH OUR

1 800 NOTAIRE (668 2473)

legal info-line. This free service offered by the Chambre des notaires du Québec makes it easier for everyone to have access to legal information.

Available Monday to Friday, between 8:30 a.m. and 5:00 p.m.



**MÉLANIE
DUBÉ**
NOTAIRE
NOTARY

LL.B., D.D.N.

514 481-7500

Fax : 514 487-0667

melanie.dube@notarius.net

5765, Av. de Monkland
Montréal (Qc) H4A 1E8



L'hypothèque, c'est beaucoup plus qu'un TAUX!

A mortgage is much more than a **RATE!**

Tout d'abord, j'aimerais, en mon nom et en celui de Multi-Prêts, remercier l'Info-Quartier de nous permettre de collaborer à cette initiative. Nous sommes heureux d'être mis à contribution et de pouvoir offrir un regard neutre et, espérons-le, avisé de l'industrie hypothécaire sur le marché québécois. À titre de chroniqueuse, mon rôle consiste à vous transmettre les données de façon transparente sur notre secteur en rapide évolution. J'ai pensé mettre la table aujourd'hui en commençant par faire un survol avec vous des rudiments de cet engagement financier.

Selon la définition théorique, une hypothèque immobilière est une sûreté, c'est-à-dire un droit accordé à un créancier sur un bien immobilier en garantie d'une dette. Il s'agit, selon le Code civil du Québec, d'un accessoire du prêt, car l'hypothèque n'est pas le prêt en lui-même, mais bien le mécanisme par lequel l'emprunteur offre au prêteur la propriété en garantie. L'emprunteur donne ainsi droit au créancier de saisir l'immeuble et de le vendre afin de se payer en cas de non-paiement. Le Code civil du Québec prévoit notamment que, pour être valide, l'hypothèque immobilière doit être créée par acte notarié en minute.

First of all, on behalf of everyone at Multi-Prêts, I would like to thank Info-Quartier for allowing us to participate in this initiative by offering a neutral—and hopefully—helpful look at the mortgage industry in Quebec. As a columnist, my role is to provide clear facts on our rapidly-changing sector. Today I thought I would begin with a rudimentary overview of this financial commitment.

According to the theoretical definition, a real estate mortgage is a security, i.e. the right granted to a creditor over a property as security for a debt. According to the Quebec Civil Code, a mortgage is an accessory contract of the loan, because the mortgage is not actually the loan, but simply the mechanism through which the borrower offers the property to the lender to secure the loan. In doing so, the borrower gives the creditor the right to seize the building and sell it in the event of non-payment. The Quebec Civil Code states that to be valid, the mortgage must be created by notarial deed en minute (recorded and deposited).

« L'HYPOTHÈQUE N'EST PAS LE PRÊT EN LUI-MÊME, MAIS BIEN LE MÉCANISME PAR LEQUEL L'EMPRUNTEUR OFFRE AU PRÊTEUR LA PROPRIÉTÉ EN GARANTIE. »

«THE MORTGAGE IS NOT ACTUALLY THE LOAN, BUT SIMPLY THE MECHANISM THROUGH WHICH THE BORROWER OFFERS THE PROPERTY TO THE LENDER TO SECURE THE LOAN.»



Au-delà de son aspect juridique, le prêt hypothécaire constitue l'une des plus importantes obligations financières des ménages québécois et un investissement complexe. Pourtant, une grande majorité d'emprunteurs pourraient difficilement expliquer autre chose au sujet de leur hypothèque que le taux s'y rattachant. Si celui-ci est effectivement un aspect important à considérer lorsque vient le temps de négocier son prêt hypothécaire, le choix du produit l'est tout autant. Que vous préférerez un taux fixe, pour la stabilité des paiements qu'il vous garantit, un taux variable, qui a historiquement été plus économique, mais plus risqué, un produit hybride ou une marge de crédit hypothécaire, il est nécessaire de bien comprendre vos options afin d'opter pour un produit qui correspond à votre réalité et qui vous permettra d'économiser à long terme.

De plus, il est essentiel de s'attarder aux modalités du prêt qui vous est offert. Certaines modalités de paiement, telles que le paiement accéléré et le pourcentage autorisé en remboursements anticipés, pourraient avoir un impact encore plus marqué que le taux sur la réduction des intérêts payés. L'amortissement de votre prêt, généralement 20, 25 ou 30 ans*, a également une influence importante sur le coût total de l'emprunt, car si le montant des paiements est moindre lorsque réparti sur une plus longue période, le montant total des intérêts est, quant à lui, plus élevé. La mise de fonds, soit le montant qui ne sera pas inclus dans le financement hypothécaire, joue également dans l'équation des intérêts payés. Plus votre mise de fonds est importante, moins élevé est le montant à financer sur lequel vous devrez payer des intérêts.

Pour conclure, l'hypothèque demeure un instrument complexe pour lequel je n'ai pu effleurer ici que certains éléments. Il s'agit non seulement d'un emprunt nécessaire à la majorité d'entre nous pour acquérir une propriété, mais également d'un engagement majeur qui peut affecter, positivement ou négativement, notre santé financière. N'hésitez donc pas à obtenir les conseils d'un professionnel lorsque vient le temps de négocier votre prêt hypothécaire. Ses recommandations pourraient être plus fiables que celles du beau-frère...

*L'amortissement de 30 ans n'est permis qu'avec une mise de fonds initiale de 20%.



Valérie Gervais

Directrice, Communications et marketing
Communications and Marketing Director

MULTI-PRÊTS

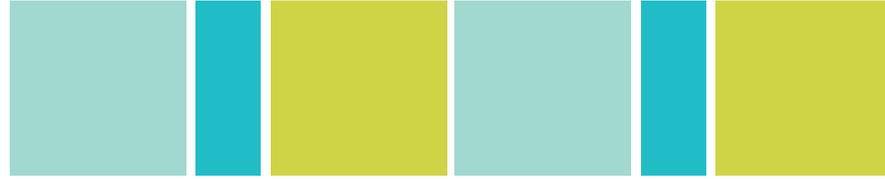
Beyond its legal implications, a mortgage loan is a complex investment and often the largest financial obligation most Quebec households will ever have. And yet, most borrowers would be hard pressed to say much about their mortgage, aside from its rate. While the rate is certainly an important factor when negotiating a mortgage loan, the type of loan can be just as important. Some people want the guaranteed stability of payments that comes with a fixed rate loan; others prefer a variable rate because historically it tends to save money over the long run. Still others might choose a hybrid mortgage or a home equity line of credit. Regardless, it's important to fully understand your options so that you can choose the type of mortgage that best meets your current needs and that will maximize your savings over the long-run.

But also pay close attention to the terms of the loan being offered. Some payment methods, such as accelerated payments or the allowed percentage of prepayments, can have even more impact on the total amount of interest you'll end up paying than the rate itself. The amortization of your loan, which is usually 20, 25 or 30 years*, will also influence the total cost of the loan. The longer the amortization, the lower the payment—but also the higher the total amount of interest paid. Also consider the down payment—the amount that's not included in the mortgage financing; it too affects the total amount of interest you'll have to pay. Obviously, the higher the down payment, the less interest you'll pay.

A mortgage is a complex instrument and I've only just scratched the surface. It's more than just a loan that most of us will one day take out; it's also a major commitment that can have positive or negative repercussions on our financial health. When the time comes to negotiate your mortgage, be sure to seek the advice of a professional. Chances are he or she will be more reliable than your brother-in-law...

*30-year amortization requires a 20% down payment.

SERGE ET MANON



POURQUOI DEVRAIT-ON CHOISIR VOTRE ÉQUIPE?

Tout d'abord, Manon et moi sommes résidents de Notre-Dame-de-Grâce depuis plusieurs années. J'y habite depuis 1963 et Manon l'a adopté en 1985. Et c'est depuis 1987 que nous œuvrons dans le domaine de l'immobilier avec la même détermination et la même passion. Nous adorons travailler avec les gens et avoir un impact direct sur leur vie. Avec autant d'années dans le métier, peu de propriétés à Notre-Dame-de-Grâce et ses environs ont de secrets pour nous. Nous possédons une connaissance absolue d'un nombre incalculable de maisons et de clients! Les gens ont une confiance inégalée en notre équipe et nous contactent sans hésitation lorsque vient le temps de vendre ou acheter une propriété dans ce secteur.

C'est assurément la qualité du service que nous offrons qui nous a amenés, année après année, à conclure un nombre aussi important de transactions immobilières.

NOUS TENONS À OFFRIR UN SERVICE SANS FAILLES D'UNE QUALITÉ INÉGALÉE, IMPECCABLE, DYNAMIQUE ET SANS STRESS.

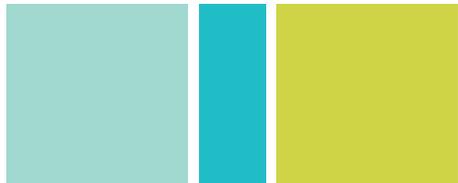


WHY CHOOSE YOUR TEAM?

First of all, Manon and I have been residents of Notre-Dame-de-Grâce for many years: I've been living here since 1963 and Manon made it her home in 1985, and we have been working in real estate with the same passion and drive since 1987. We love to work with people and having a direct impact on their lives, and after having worked in the area for so many years we know virtually every home in and around Notre-Dame-de-Grâce like our own. No one knows NDG homes and customers like we do! Because of this, people put a lot of trust in our team and we're the first ones they contact when it comes time to buy or sell a home in this area.

The quality of our service is beyond any doubt the reason why we are able to complete so many real estate transactions, year in and year out.

WE STRIVE TO OFFER A FLAWLESS, STRESS-FREE AND DYNAMIC SERVICE OF THE HIGHEST QUALITY.



PARLEZ-NOUS DE VOS RÉSULTATS...

La satisfaction de nos clients à la vente ou à l'achat d'une propriété est notre force et en fait notre succès. Depuis 2001, nous sommes admis année après année au Club national des élites de Royal LePage, communément appelé dans le métier, le top 1% des courtiers ayant obtenu les meilleurs résultats sur plus de 15 000 courtiers au Canada.

Nous vendons en moyenne de 100 à 120 propriétés par année, ce qui explique que nous faisons partie de ce club sélect. Seulement 1% des courtiers parviennent à être membres de ce club fort prestigieux.

QUELS CONSEILS DONNERIEZ-VOUS À DE PREMIERS ACHETEURS?

Il faut d'abord établir le budget dont ils disposent. Notre équipe est là pour les épauler dans cette tâche s'ils en ont besoin. Nous nous employons ensuite à obtenir toutes les informations possibles sur les propriétés sélectionnées pour être en mesure d'en faire ressortir les points positifs autant que les négatifs.

Il faut que les acheteurs se rendent compte que parfois, leur enthousiasme après un premier coup d'œil peut les aveugler et qu'ils risquent de grandes déceptions s'ils n'ont pas pris le temps de peser le pour et le contre et d'analyser tous les détails. Notre équipe est là pour les aider à le faire. Épauler les clients, c'est notre affaire!

VOUS ÊTES RECONNUS ET APPRÉCIÉS POUR VOTRE...

Nous sommes appréciés pour notre honnêteté, notre transparence, notre compétence et notre force en négociation. De plus, nos clients nous trouvent sympathiques! Lorsque nous demandons aux gens pourquoi ils nous ont choisis, ils nous disent tout d'abord que c'est parce que notre réputation est excellente et le reste suit. Notre visibilité est absolue. Notre site Web facilite l'accès aux propriétés et met en valeur leurs atouts. On peut y visualiser de nombreuses photos attrayantes, ainsi qu'une fiche complète et bien détaillée avec information pertinente qui génère rapidement l'intérêt d'un acheteur potentiel.

Finalement, si nous sommes aussi présents dans notre secteur, c'est parce que les gens nous font confiance, transaction après transaction.

TELL US ABOUT YOUR RESULTS...

Ensuring customers are satisfied with the sale or purchase of their home is our greatest strength and the backbone of our success. We have been admitted into Royal LePage's elite National Chairman's Club - which is commonly referred to in the industry as the Top 1% of brokers with the best results out of more than 15,000 brokers in Canada - every year since 2001.

We sell an average of 100 to 120 properties every year, which is why we are members of this select group. Only 1% of brokers manage to make it into this very prestigious club.

WHAT ADVICE WOULD YOU GIVE TO FIRST-TIME BUYERS?

First you have to figure out your budget. If needed, our team is there to help buyers with this step. We then gather as much information as possible on selected properties so we can pinpoint all the positives and negatives.

Buyers should keep in mind that sometimes their initial enthusiasm may blind them to certain realities. You have to take the time to look carefully at all the little details and weigh the pros and cons; otherwise you could be in for a major disappointment. That's what our team is there for: helping clients is what we do!

YOU ARE RECOGNIZED AND APPRECIATED FOR YOUR...

We are appreciated for our honesty, transparency, experience and strong negotiating skills. Our clients also tell us that we're very friendly! When we ask people why they chose us, the first thing they mention is our excellent reputation and the rest follows. Clients also appreciate the incredible visibility we offer. Our website makes it easy to find properties. It highlights the home's strengths and includes lots of appealing photos, along with a complete and detailed listing with all the relevant information that will quickly grab a potential buyer's interest.

The reason why we are so active in our area is because people put their trust in us, transaction after transaction.



PARLEZ-NOUS DES RISQUES DE VENDRE PAR SOI-MÊME.

La plupart des personnes qui décident de vendre par elles-mêmes décident d'agir ainsi dans le but de maximiser leur profit.

Malheureusement, dans la majorité des cas, le prix que le vendeur obtiendra sans l'aide d'un courtier sera largement inférieur à celui qu'il aurait obtenu dans le cas contraire. Le fait de se priver de l'expertise d'un courtier, des moyens techniques et des notions légales dont il dispose est un risque trop grand à prendre.

De plus, un courtier est un professionnel qui prend en charge tous les aspects des transactions immobilières, ce qui enlève beaucoup de stress à ses clients. Il les accompagne et les aide à cheminer au travers de chacune des étapes de l'achat ou de la vente d'une propriété.

Une comparaison me vient à l'idée : si l'on se sent mal, qui souhaite-t-on consulter? Il va de soi, un médecin! Il en est de même pour l'achat ou la vente d'une propriété. Consultez le seul spécialiste en la matière!

QU'EST-CE QUI VOUS SATISFAIT LE PLUS DANS VOTRE TRAVAIL?

Beaucoup d'aspects de notre travail nous apportent une grande satisfaction. La profession de courtier immobilier est exigeante, mais également très gratifiante. Quoi de plus réjouissant que de dénicher la propriété parfaite pour l'acheteur ou d'obtenir le meilleur prix pour le vendeur?

En ayant une écoute active, qui nous caractérise parfaitement, nos actions sont inévitablement fructueuses. Nos clients nous le témoignent depuis longtemps en revenant toujours vers nous, ou en nous recommandant à leurs proches.

WHAT ARE THE RISKS OF SELLING A HOME THROUGH A PRIVATE SALE?

Most people who decide to sell their home privately do it to maximize their profit. Unfortunately and in most cases, the price a seller gets without the help of a broker is significantly lower than what they would have gotten with one. Plus, not having the technical and legal knowledge and expertise of a broker is too great a risk to take.

In addition, a broker is a professional who handles all aspects of a real estate transaction, which saves the client an enormous amount of time and stress. A broker will expertly guide you through each step of buying or selling a home.

A comparison comes to mind: if you're sick, to whom do you turn? A doctor, naturally! It's the same with buying or selling a property... it pays to consult an expert on the subject!

WHAT SATISFIES YOU MOST ABOUT YOUR WORK?

Lots of things, really. Working as a real estate broker is obviously demanding but it's also extremely rewarding. Nothing makes us happier than helping buyers find the perfect home or helping sellers get the best possible price.

The key to our success is our ability to really listen to our customers. The fact our long-time customers keep coming back to us and referring their friends and family is a testament to the quality of our work.

DÉTERMINATION CONFIANCE
DYNAMISME QUALITÉ PASSION

RESULTS QUALITY HONESTY
EXPERIENCE CONFIDENCE

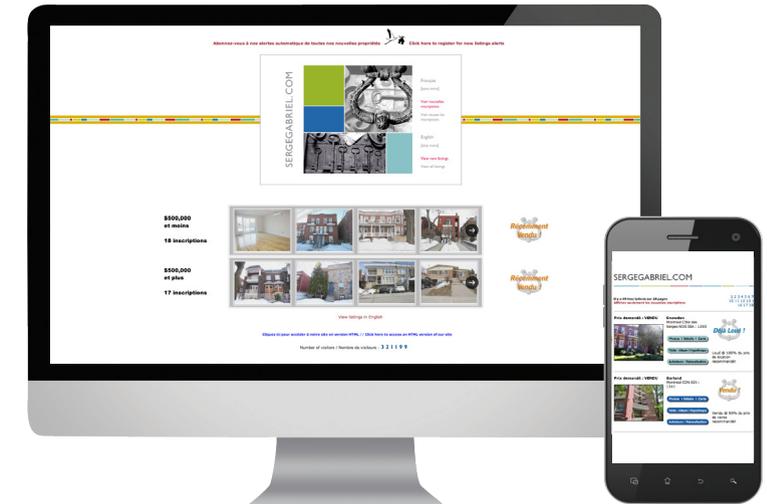
DIFFUSION WEB

Plus de 90% des recherches de propriétés s'effectuent via le Web. Un impératif est d'avoir une visibilité accrue. Notre rôle est de nous assurer que votre propriété est présente sur les sites Web les plus visités. Notre site personnel et l'ensemble des partenaires Web vous l'assurent.

WEB PRESENCE

Over 90% of all property searches are done over the Internet. Visibility is therefore vital and our role is to ensure your home appears on high-traffic sites, whether through our personal website or those of our Web partners.

sergegabriel.com



BROCHURES INFO-RÉSIDENCE

La mise en marché de votre propriété mérite les meilleurs outils de diffusion, dont la création d'une superbe brochure illustrée. Elle séduira autant les acheteurs potentiels qu'elle sera pour vous un magnifique souvenir de votre propriété.

INFO-RÉSIDENCE BROCHURES

Your home should be marketed with the best promotional tools, including the creation of a stunning, photo-rich brochure. These brochures will not only seduce potential buyers but also serve as a beautiful souvenir of your former home.



CONNAISSEZ-VOUS LA VALEUR DE VOTRE PROPRIÉTÉ?

Demandez une estimation gratuite!
514.917.2228

WHAT IS YOUR HOME WORTH?

Request a free appraisal!
clients@sergegabriel.com



PROPRIÉTÉS À VENDRE PROPERTIES FOR SALE



MAISON
VELETTE
FEATURED HOME

123 PERCIVAL, COTTAGE, MONTRÉAL-OUEST MLS# 9240981 @ 695 000\$



3489 GREY, COTTAGE, ADJACENT WESTMOUNT
MLS# 10595555 @ 965 000\$



4050 MARCIL, COTTAGE, N.D.G.
MLS#9635285 @ 934 000\$



3420 MARLOWE, COTTAGE,
ADJACENT WESTMOUNT
MLS# 9309917 @ 925 000\$



3843 ROYAL, COTTAGE, N.D.G
MLS#10187714 @ 865 000\$



4571 BEACONSFIELD, COTTAGE, N.D.G.
MLS# 10945469 @ 749 000\$

VENDU SOLD

VENDU / SOLD
@ 103.5%
du prix demandé
of the asking price

4053 OXFORD,
COTTAGE, N.D.G.
MLS# 9204644



VENDU / SOLD
@ 101.4%
du prix demandé
of the asking price

4475 BEACONSFIELD,
CO-OWNERSHIP FIRST
FLOOR
N.D.G. MLS# 10165031





Serge **GABRIEL** INC

Manon **SÉNÉCHAL** INC

Courtiers immobiliers
Real Estate Brokers

514-917-2228



clients@sergegabriel.com

WWW.SERGEGABRIEL.COM



Royal LePage Ville-Marie, agence immobilière, 5765 avenue Monkland, Montréal, Qc. H4A 1E8

SI VOTRE PROPRIÉTÉ EST DÉJÀ INSCRITE AUPRÈS D'UN AUTRE COURTIER, VEUILLEZ NE PAS TENIR COMPTE DE CETTE PUBLICITÉ.
NOT INTENDED TO SOLICIT PROPERTIES ALREADY LISTED FOR SALE.

Concept original Ma Clé Inc. macle.ca Éditeur : Stéphane Jourdain Membres de la rédaction : Martin Rodgers, Barbara Dussault, Stéphane Jourdain, Hélène Grou, Valérie Gervais, Chambre des notaires du Québec Révision : Benoît Grou, Hélène Grou Graphisme : Sylvie Gagnon, Dominique Galimi Impression : Transcontinental Distribution : Postes Canada

