

IQ

CHRONIQUES IMMOBILIÈRES

VOLUME 10

INFO • QUARTIER



NOTRE-DAME-DE-GRÂCE

■ BLUE BONNETS

EN SÉCURITÉ
avec son courtier immobilier

WELL PROTECTED
with your Real Estate Broker

QUE DOIT CONTENIR
une bonne proposition d'achat ?

WHAT SHOULD
a good purchase proposal contain?

PAUL DE CHOMEDEY,
SIEUR DE MAISONNEUVE

LES ESSENTIELS
pour une chambre de bébé
bien pensée

ESSENTIALS
of a well-thought-out baby's room

LE GAIN EN CAPITAL
sur une résidence principale

CAPITAL GAIN
on a principal residence

CHERS RÉSIDENTS DE NOTRE-DAME-DE-GRÂCE

C'est avec plaisir que nous vous présentons le dixième numéro de notre Info-Quartier. Ce recueil de chroniques vise à vous faire connaître davantage Notre-Dame-de-Grâce 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

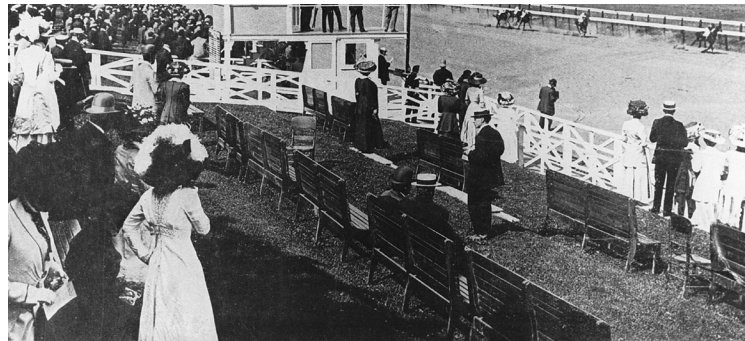
It is with great pleasure that we present the tenth issue of our Info-Quartier. In this collection of articles you'll find lots of useful information of NDG along with the various aspects of buying and selling a home. Happy reading!

Cordially,

**SERGE GABRIEL
AND MANON SÉNÉCHAL**
Real Estate Brokers

MARTIN RODGERS
Historien • Historian

BLUE BONNETS



Le 6 juin dernier, après de longues négociations, la ville de Montréal s'entendait finalement avec le gouvernement du Québec pour la cession gratuite du site de l'ancien Hippodrome de Montréal, aussi connu sous le nom de Blue Bonnets. L'officialisation de cette cession était le coup d'envoi de la construction de quelque 5 000 appartements qui devraient voir le jour au cours des prochaines années. Ainsi s'achevait une ère où ce secteur était considéré comme étant la Mecque québécoise des amateurs de courses de chevaux.

BLUE BONNETS

On June 6, after lengthy negotiations, the city of Montreal finally reached an agreement with the government of Quebec that saw the province give the former Hippodrome de Montréal site – also known as the Blue Bonnets raceway – back to the city free of charge. The transfer was formalized with the launch of a 5,000-unit housing development project that's expected to be built in the coming years. It also marked the end of an era when this area was considered the Mecca for horse racing fans in Quebec.

Interest in horse racing certainly dates back to time immemorial. In Canada, horse racing was common practice in New France, even though the sport itself wasn't formally introduced until after the conquest of 1760. In Montreal, sports racing started to be organized around 1828 at a site on the territory of former Ville Saint-Pierre. It was around this time that the name Blue Bonnets also first appeared. According to the most plausible thesis, the name was inspired by a tavern opened in 1842 by a certain Alexander McRae. The notorious popularity of the Blue Bonnets Tavern, which quenched thirsty riders and their mounts, resulted in the name being associated with the track itself and even the entire village. The construction of the railway

L'intérêt de ces courses remonte certainement à des temps immémoriaux. Au Canada, c'est une pratique courante dès la Nouvelle-France, bien qu'il faudra attendre la suite de la conquête de 1760 pour que les courses de chevaux dites sportives soient introduites d'une façon plus officielle. À Montréal, les compétitions du genre auraient été organisées vers 1828 dans un secteur situé sur le territoire de l'ancienne ville Saint-Pierre. C'est d'ailleurs à ce moment que le nom de Blue Bonnets fait son apparition dans l'histoire. Selon la thèse la plus plausible, ce nom aurait été inspiré par une taverne, ouverte en 1842 par un certain Alexander McRae. La popularité notoire de la taverne Blue Bonnets, qui abreuvait les cavaliers assoiffés et leur monture, aurait contribué à ce que l'appellation soit associée à la piste elle-même et au village tout entier. Cependant, la construction du chemin de fer entre Lachine et Montréal, en 1847, entraîne la démolition forcée de la piste qui doit finalement déménager non loin de l'endroit que nous lui connaissons aujourd'hui.

Puisque le nom de Blue Bonnets est déjà fortement associé à l'activité des courses équestres à Montréal, la nouvelle piste portera le même nom, de même que la troisième qui elle est érigée dans le village de Notre-Dame-des-Neiges en 1907. Construite sous l'impulsion de la Montreal Jockey Club, les plans d'ensemble du nouvel hippodrome sont fortement inspirés de ceux de Saratoga dans l'état de New York. Contrairement à la croyance populaire, Blue Bonnets ne fut pas la seule piste du genre à Montréal. En effet, la popularité du sport équestre dans les années 1930 et 1940 fait qu'il y en a plusieurs autres sur l'île : Dorval, Richelieu, Mount Royal, King's Park, etc. Malgré la compétition, Blue Bonnets sera le seul hippodrome à demeurer au-delà des années 1980. Après avoir changé maintes fois de mains au cours de son histoire, le bruit des sabots se tait définitivement en 2009. Le site revit d'une façon éphémère en été 2011 avec le passage du célèbre groupe U2, mais replonge aussitôt dans l'indifférence.

Vestige d'une autre époque, l'Hippodrome de Montréal demeure au cœur de l'histoire du Québec alors que plusieurs générations se souviennent encore des courses endiablées qui pouvaient faire, ou défaire, des fortunes...

Sources:

Christophe-Hubert Joncas, Blue Bonnets et l'histoire hippique de Montréal, Spacing Montréal, 12 février 2014, disponible [en ligne]: <http://spacing.ca/montreal/2014/02/12/blue-bonnets-et-lhistoire-hippique-de-montreal/>

Christophe-Hubert Joncas. "Blue Bonnets et l'histoire hippique de Montréal", Spacing Montreal, February 12, 2014 [available online, French only]: <http://spacing.ca/montreal/2014/02/12/blue-bonnets-et-lhistoire-hippique-de-montreal/>

Mathias Marchal, Le projet résidentiel sur l'ancien site de l'hippodrome est relancé, Journal Métro, 6 juin 2017, disponible [en ligne] <http://journalmetro.com/actualites/montreal/1150471/le-projet-residentiel-sur-lancien-hippodrome-blue-bonnets-est-relance/>

Mathias Marchal, "Le projet résidentiel sur l'ancien site de l'hippodrome est relancé", Journal Métro, June 6, 2017 [available online, French only]: <http://journalmetro.com/actualites/montreal/1150471/le-projet-residentiel-sur-lancien-hippodrome-blue-bonnets-est-relance/>

between Lachine and Montreal in 1847, however, resulted in the track being demolished. It was eventually moved not far from the site we know today.

Given that the Blue Bonnets name was already strongly associated with horse racing in Montreal, it was only natural for the new track to be named after it. So was the third track, which was erected in the village of Notre-Dame-des-Neiges in 1907. This new racetrack was built at the instigation of the Montreal Jockey Club, and its layout was strongly inspired by the Saratoga race course in New York State. Contrary to popular belief, Blue Bonnets was not the only track of its kind in Montreal. During the 1930s and 1940s, the popularity of this equestrian sport resulted in several other race courses popping up



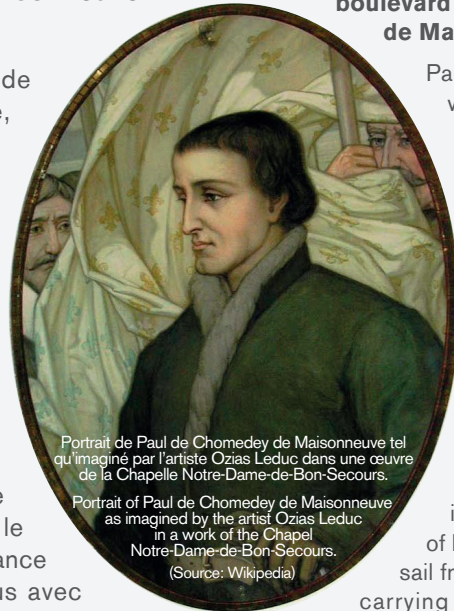
all over the island: Dorval, Richelieu, Mount Royal, King's Park, etc. Despite the stiff competition, Blue Bonnets was the only racetrack to survive beyond the 1980s. After having changed many hands during its history, the thunder of hooves finally fell silent for good in 2009. The site was momentarily brought back to life in 2011 when U2 played to massive crowds, but immediately plunged back into general indifference.

More than a vestige of another era, the Hippodrome de Montréal is an important part of Québec history. Several generations of Montrealers are still able to remember the wild races that could make or break a person's fortune...

PAUL DE CHOMEDEY, SIEUR DE MAISONNEUVE

En cette année marquée par le 375^e anniversaire de Montréal, plusieurs personnages historiques se retrouvent à l'avant-plan de l'actualité. Du nombre, il y a Paul de Chomedey, sieur de Maisonneuve, cofondateur de Montréal qui est l'un des principaux héros qu'il importe de célébrer en cette année spéciale. Depuis 1966, ce personnage est par ailleurs honoré par la toponymie d'un important boulevard traversant Notre-Dame-de-Grâce : le boulevard de Maisonneuve Ouest.

D'origine française, Paul de Chomedey, sieur de Maisonneuve voit le jour à Neuville-sur-Vanne, province de Champagne, en 1612. Il y a peu de sources qui dépeignent la vie du jeune homme qu'il fût, mais on sait cependant qu'il entreprend sa carrière militaire à l'âge de 13 ans. Fort de son expérience des armes, c'est par le truchement d'une relation commune qu'il se fit présenter à Jérôme Le Royer de La Dauversière qui, avec son associé, projette de mettre sur pied une nouvelle colonie d'évangélisation en Nouvelle-France. C'est ainsi que le destin de Maisonneuve se trouve irrémédiablement lié à celui de Montréal alors qu'il est investi des pleins pouvoirs sur la future colonie. Le 9 mai 1641, deux navires quittent donc le port de La Rochelle, emportant vers la Nouvelle-France Maisonneuve et ses colons vers leur rendez-vous avec l'histoire. Une fois installés sur la Pointe-à-Callière, les colons auront à faire face à des menaces d'inondations, à l'hostilité des Iroquois et à toutes les autres difficultés que pouvaient rencontrer des Européens coupés de leur civilisation. En toutes circonstances, Chomedey de Maisonneuve se révèle être l'homme de la situation, démontrant au quotidien des qualités militaires sans équivoque alors que la menace iroquoise se fait sentir dès 1643 à travers une impitoyable guerre d'embuscades qui n'aura de cesse de tourmenter les « montréalistes »



Portrait de Paul de Chomedey de Maisonneuve tel qu'imaginé par l'artiste Ozias Leduc dans une œuvre de la Chapelle Notre-Dame-de-Bon-Secours.

Portrait of Paul de Chomedey de Maisonneuve as imagined by the artist Ozias Leduc in a work of the Chapel Notre-Dame-de-Bon-Secours.

(Source: Wikipedia)

PAUL DE CHOMEDEY, SIEUR DE MAISONNEUVE

With this year marking Montreal's 375th anniversary, the names of several historical figures are returning to the forefront of current affairs. Among them is Paul de Chomedey, Sieur de Maisonneuve and co-founder of the city of Montreal. For many Quebecers, he is one of the main heroes being celebrated during this special year. Since 1966, Chomedey's name is also honoured by a major boulevard that crosses Notre-Dame-de-Grâce: de Maisonneuve Ouest.

Paul de Chomedey, Sieur de Maisonneuve, was born in 1612 in Neuville-sur-Vanne in the province of Champagne, France. Though sources tell us little of his life as a young boy, we do know that he began his military career at the young age of 13. Given his experience in arms, Chomedey was introduced through a common acquaintance to Jérôme Le Royer de La Dauversière, who, with his partner, was planning to establish a new evangelical colony in New France. De La Dauversière quickly granted Maisonneuve full powers over the future colony, thereby irrevocably linking Chomedey's fate to that of Montreal. On May 9, 1641, two ships set sail from La Rochelle en route to New France, carrying Maisonneuve and his colonists to a rendezvous with history. Once settled in Pointe-à-Callière, the colonists faced flooding, hostility from the Iroquois and the numerous other difficulties Europeans cut off from their accustomed civilization might encounter. In all circumstances, Paul de Chomedey, Sieur de Maisonneuve proved to be the right man for the job, unequivocally demonstrating his military skills as the Iroquois threat plagued the fledgling colony with endless ambushes as

qui en font les frais. À la tête de la colonie, Maisonneuve joue aussi le rôle d'un organisateur habile à qui incombe la charge de contrôler les dépenses, gérer les ressources et administrer la justice, tout en veillant au logement et à la sécurité de la colonie. Souhaitant conserver son autonomie, il eut souvent maille à partir avec les autorités de Québec, amorçant ainsi la rivalité légendaire entre les deux pôles de développement. À l'automne 1665, après avoir passé plus de deux décennies au service du développement de la colonie, il est rappelé en France. Il aura passé 24 années à contribuer au développement de la Nouvelle-France. S'installant à Paris, il demeure dans l'ombre jusqu'à sa mort en 1676.

Il y a maintenant 375 ans que Paul de Chomedey, sieur de Maisonneuve a posé le pied en Nouvelle-France. Dans la mémoire collective, il se hisse au rang des héros qui ont contribué à fonder une nation. Un imposant monument fut élevé à sa gloire en 1895 à la place d'Armes. Œuvre du sculpteur canadien Louis-Philippe Hébert, un modèle fictif servit pour représenter le personnage puisqu'il n'existe aucun portrait authentique du premier gouverneur de Montréal. Le boulevard de Maisonneuve fut, quant à lui, nommé en son honneur en 1966 lors d'un réaménagement majeur de plusieurs rues.



Monument à la mémoire de Paul de Chomedey, sieur de Maisonneuve à la place d'Armes.

Monument to the memory of Paul de Chomedey, Sieur de Maisonneuve, in Place d'Armes

(Source: Imtl.org)

early as 1643. As the head of the colony, Maisonneuve also proved to be a skilled organizer. Among other things, he managed expenditures and resources and handed out justice, all while ensuring housing and security for the colony. Maisonneuve's desire to maintain autonomy regularly put him in conflict with authorities in Quebec City, thus launching the legendary rivalry between the two key regions. In the autumn of 1665, Maisonneuve was called back to France. By this point, he had devoted 24 years of his life toward the development of New France. He moved to Paris and remained in the shadows until his death in 1676.

It has been 375 years since Paul de Chomedey, Sieur de Maisonneuve first set foot in New France. In Quebec's collective memory, he is among the heroes who helped to found a nation. An imposing monument was erected to his memory on the Place d'Armes in 1895. The monument, created by Canadian sculptor Louis-Philippe Hébert, is based on an imaginary model of Paul de Chomedey as there is no authentic portrait of Montreal's first governor. Much later, in 1966, de Maisonneuve Boulevard was named in his honour during a major redevelopment of several streets.

Source:

Marie-Claire Daveluy, « Chomedey de Maisonneuve, Paul de », dans Dictionnaire biographique du Canada, vol. 1, Université Laval/University of Toronto, 2003
Marie-Claire Daveluy, « Chomedey de Maisonneuve, Paul de. » Dictionary of Canadian Biography, Vol. 1. Université Laval/University of Toronto, 2003. [Available online]: http://www.biographi.ca/en/bio/chomedey_de_maisonneuve_paul_de_1F.html.

EN SÉCURITÉ avec son courtier immobilier

WELL PROTECTED with your Real Estate Broker



La vente ou l'achat d'une propriété est un événement majeur. Raison de plus de faire affaire avec un professionnel qui vous offre des protections accrues à toutes les étapes de la transaction immobilière.

La loi sur le courtage immobilier

Au Québec, la pratique du courtage est réglementée. Tous les courtiers immobiliers sont soumis à la Loi sur le courtage immobilier. Similaire à la Loi sur la protection du consommateur, cette loi prévoit des mécanismes qui protègent l'acheteur ou le vendeur au cœur d'une transaction immobilière avec un courtier immobilier. Elle s'applique aux personnes ou aux sociétés qui se livrent à une opération de courtage.

L'organisme d'autoréglementation du courtage immobilier du Québec

C'est l'Organisme d'autoréglementation du courtage immobilier du Québec (OACIQ) qui est chargé d'appliquer la Loi sur le courtage immobilier et de déterminer les conditions d'exercice de la profession. Il est entre autres responsable de l'examen auquel doivent se soumettre tous les courtiers immobiliers à la fin de leur formation et de délivrer les permis de pratique. Il accrédite également tous les cours offerts dans le cadre du programme de formation continue obligatoire auquel sont soumis les courtiers immobiliers. Sa mission est de veiller à protéger le consommateur en assurant un encadrement adéquat de la profession.

Buying or selling a home is a major event. All the more reason to use a professional who offers increased protection at all stages of the real estate transaction

The real estate brokerage act

In Québec, the practice of real estate brokerage is regulated. As a result, all brokers are subject to the Real Estate Brokerage Act. Similar to the Consumer Protection Act, this law provides mechanisms that protect buyers or sellers who are involved in a real estate transaction with a broker. It applies to individuals and companies who are engaged in a brokerage operation.

The Organisme d'autoréglementation du courtage immobilier du Québec

The Organisme d'autoréglementation du courtage immobilier du Québec (OACIQ) is responsible for the application of the Real Estate Brokerage Act and for determining the profession's practice conditions. The OACIQ also administers the exam that all real estate brokers must take at the end of their training, and issues the brokerage licence to practice. It is responsible for accrediting all of the courses offered as part of the mandatory continuing education program that brokers are subject to. Its mission is to protect consumers by overseeing the profession adequately.

L'assurance responsabilité du courtier immobilier

Le courtier immobilier doit souscrire une assurance responsabilité professionnelle par l'entremise du Fonds d'assurance responsabilité professionnelle du courtage immobilier du Québec (FARCIO). En cas d'erreur, de faute non intentionnelle, de négligence ou d'omission, l'assurance offre une protection financière supplémentaire aux consommateurs.

Fonds d'indemnisation du courtage immobilier

Un courtier immobilier doit contribuer au Fonds d'indemnisation du courtage immobilier. Ce fonds, affilié à l'OACIQ, a été mis en place pour dédommager un consommateur qui subirait les préjudices d'une fraude, d'une opération malhonnête ou d'un détournement de fonds ou de biens dans le cadre d'une transaction immobilière.

Une transaction immobilière est complexe et il est compréhensible que l'acheteur ou le vendeur ait besoin de se sentir rassuré. Faire affaire avec un courtier immobilier, c'est la première protection à prendre.

Sources: Centris

A real estate broker's professional liability insurance

Real estate brokers must have professional liability insurance through the Fonds d'assurance responsabilité professionnelle du courtage immobilier du Québec (FARCIO). This insurance provides additional financial protection to consumers in the event of error, unintentional fault, negligence or omission.

The real estate indemnity fund

Real estate brokers are required to contribute to the Real Estate Indemnity Fund. Affiliated with the OACIQ, the Fund was established to compensate consumers who, in the course of a real estate transaction, become victims of fraud, dishonest tactics or misappropriation of funds.

A real estate transaction is complex and it is understandable that buyers and sellers may need reassurance. Doing business with a real estate broker is the first protection that should be taken.

LES ESSENTIELS pour une chambre de bébé bien pensée

ESSENTIALS of a well-thought-out baby's room

Pour que la chambre de votre nouveau-né soit accueillante et adaptée aux premiers mois de son existence, vous devez tenir compte de certains aspects. Passons-les en revue.

La couleur

Il importe de choisir une nuance apaisante pour l'ensemble de la pièce afin de favoriser le sommeil et la détente. Les tons pastel sont particulièrement rassurants. Même si votre nourrisson ne distinguera pas toutes les couleurs de l'arc-en-ciel avant l'âge de quelques mois et qu'il faudra attendre quelques années avant que sa vue atteigne le même niveau qu'un adulte, votre bébé profitera d'un environnement stimulant, car celui-ci contribuera à son développement. Au moment de choisir le mobilier, la literie, les accessoires et la draperie, gardez en tête que les formes et les motifs contrastés de même que les finis mats et lustrés offrent un nombre infini de possibilités attrayantes pour votre tout-petit.

If you would like your newborn's room to be welcoming and appropriate for the first few months of his or her life, you must take certain aspects into account. Let's review some of them.

Colour

It's important to choose a room colour with a calming effect to encourage sleep and relaxation. Pastel shades are particularly soothing. Even if your infant will have difficulty distinguishing all the colours of the rainbow for the first few months and not reach an adult's level of vision for some years, your baby will still benefit from a stimulating environment, as it will contribute to his/her development. When choosing furniture, bedding, accessories and curtains, keep in mind that contrasting shapes and patterns as well as matte and glossy finishes offer endless attractive possibilities for your toddler.



La table à langer

Il s'agit d'un incontournable. Optez pour un modèle ergonomique qui offre beaucoup de rangement (pour les couches propres, lingettes, crèmes et onguents, serviettes et débarbouillettes, corbeille à couches souillées). Si possible, essayez-la en magasin pour vous assurer qu'elle vous convienne et que sa hauteur soit adaptée à votre taille. Rien n'est plus pénible que de changer la couche d'un bébé à bout de bras ou le dos plié. Si l'espace le permet, installez la table à langer non loin de la penderie afin de faciliter vos déplacements et éviter les va-et-vient entre la table à langer et le garde-robe, votre bébé dans les bras, pour choisir son pyjama.



Un fauteuil confortable

Les nuits n'auront jamais été aussi courtes. Choisissez un fauteuil rembourré muni d'appuie-bras qui vous permettra de nourrir ou de bercer votre enfant dans une position reposante. Positionnez-le à proximité de la couchette pour restreindre les déplacements dans la pénombre, au moment de le recoucher après le boire de trois heures du matin.

Un espace ludique

Prévoyez un espace propice au jeu et à la découverte dans la chambre de votre tout-petit. Une couverture texturée placée au sol ainsi qu'un coussin feront l'affaire, ou même une petite tente.

Les essentiels

Suspendez un mobile coloré au-dessus de son lit. Accrochez un miroir près de la table à langer pour attirer son regard. Déposez une couverture duveteuse dans sa couchette. Placez un tapis pelucheux près de son lit.

Changing table

Obviously, this is a must. Opt for an ergonomic design that offers plenty of storage (for clean diapers, wipes, creams and ointments, towels and washcloths, soiled diaper bin, etc.). If possible, try it in the store to make sure it suits you and is a comfortable height. Nothing is more tiresome than constantly bending over the table to change baby diapers, or changing diapers at arm's length. If space permits, install the change table near the closet to make it easier to travel back and forth, without constantly having to carry your baby in your arms between the changing table and the closet to choose pajamas.

Comfortable chair

The nights have never been so short. Choose a padded chair equipped with armrests that allow you to feed or rock your child in a comfortable position. Place it near the crib so you don't have to move around in the dark when putting your baby back to bed after a 3 a.m. feeding.

Fun space

Your toddler's room needs a space to play and discover. A textured blanket and cushion placed on the floor will do the trick, or even a small tent.

Essentials

Hang a coloured mobile above the crib, or a mirror near the changing table to catch the baby's eye. Babies love a fluffy blanket in the crib. A plush rug near the crib will come in handy.



QUE DOIT contenir une bonne proposition d'achat ?

WHAT SHOULD a good purchase proposal contain?



Le notaire comprend bien l'importance d'une proposition d'achat bien rédigée. Elle doit d'abord être claire afin de ne pas prêter à interprétation. De plus, sur le plan juridique, la proposition doit protéger en même temps les intérêts de l'acheteur et ceux du vendeur. Le notaire doit donc prendre soin d'y consigner tous les éléments essentiels à la vente, dont :

- les conditions préalables à la vente
- la désignation précise de l'immeuble et l'énumération des autres biens inclus dans la vente
- les obligations respectives de l'acheteur et du vendeur
- le prix et le mode de paiement
- le montant de l'acompte qu'il gardera en fidéicommiss
- les conditions et les garanties de la vente
- les documents à fournir
- les dates et les délais concernant :
 - l'inspection de l'immeuble
 - la signature du contrat d'hypothèque
 - la signature de l'acte de vente
 - l'occupation
- les frais supportés par chacune des parties

Quelles sont les diverses propositions d'achat ?

La proposition d'acheter une maison peut prendre plusieurs formes :

- l'offre d'achat
- a contre-offre
- la promesse unilatérale d'achat (ou option).

Notaries are aware of the importance of a well-written purchase proposal. First, the proposal must be clear, so it is not open to interpretation. Second, it must legally protect the interests of both the purchaser and the vendor. The notary will take care to include everything required for the sale:

- prerequisites for the sale
- an accurate description of the property and a list of other property included in the sale
- obligations of the purchaser and vendor
- sale price and method of payment
- amount of deposit to be kept in trust
- conditions of sale and warranty
- documents that must be provided
- dates and deadlines for:
 - building inspection
 - signature of the mortgage deed
 - signature of the deed of sale
 - occupation.
- costs assumed by each party

What are the various types of purchase proposals?

A purchase proposal for a house may take several different forms:

- offer to purchase
- counter-offer
- unilateral offer to purchase (i.e., option)

An offer to purchase differs from a promise to purchase in that it

L'offre d'achat diffère de la promesse d'achat en ce qu'elle peut être révoquée en tout temps avant la réception de l'acceptation (si l'offre n'est pas assortie d'un délai d'acceptation).

Lorsque la proposition d'achat est valablement acceptée sans condition par son destinataire, elle devient généralement une promesse bilatérale d'achat-vente. Il s'agit d'un « avant-contrat » qui engage les deux parties. Le terme « avant-contrat » signifie qu'un autre contrat, en l'occurrence le contrat de vente, doit encore être signé pour que l'on puisse considérer que le droit de propriété a été transféré du vendeur à l'acheteur. La promesse bilatérale d'achat-vente n'est donc pas une vente à proprement parler, mais elle produit tout de même des effets juridiques importants : l'acheteur s'oblige à acheter et le vendeur à vendre. Sous réserve d'une entente entre les parties, il est très difficile de la modifier ou de l'annuler.

Mise en garde contre les formulaires

Les formulaires préparés à l'attention des gens trop pressés ont parfois l'effet contraire. En effet, l'exactitude juridique de ce type de document n'est jamais garantie. De plus, sans une analyse préalable par un notaire, les conséquences liées à certaines clauses plus ou moins ambiguës pourraient vous échapper. En signant un tel formulaire, vous pourriez par exemple vous engager :

- à verser un acompte non remboursable
- à respecter des délais qui ne vous conviennent peut-être pas
- à renoncer à une garantie

Il est donc très important de faire appel à l'expertise d'un notaire avant de signer ce type de document.

can be revoked at any time before receipt of the acceptance (if the offer does not stipulate an acceptance period).

When a purchase proposal is validly accepted without condition by the recipient, it generally becomes a bilateral purchase-sale contract. The term "preliminary contract" presupposes that another contract, the sale, will still have to be signed in order to transfer the right of ownership from the vendor to the purchaser. Although this bilateral purchase-sale contract is not strictly speaking a sale, it still has significant legal consequences: the purchaser must buy and the vendor must sell. Unless the parties reach a mutual agreement, the contract is very difficult to change or cancel.



Beware of forms

Forms prepared for people in a hurry can sometimes produce the opposite effect. The legal accuracy of this type of document is never guaranteed. Also, without a prior examination by a notary, you might miss the consequences of some ambiguous clauses. By signing such a form, you could find yourself:

- paying a non-refundable deposit
- undertaking to meet deadlines that may not suit you
- renouncing warranties

It is therefore very important to consult a notary before signing this type of document.

Me Mélanie Dubé
Me Charly El-Helou

@NDGnotaires



NDG
NOTAIRES • NOTARIES

5505 Av de Monkland, Montréal, QC H4A 1C8



514.481.7500



514.481.7588



melanie.dube@notarius.net
charly.elhelou@notarius.net

DOIT-ON DÉCLARER LE GAIN EN CAPITAL sur une résidence principale ?

DO WE HAVE TO DECLARE A CAPITAL GAIN on a principal residence?

Depuis 2016, tout citoyen ayant vendu sa propriété principale avec gain ou perte en capital devra le déclarer à l'annexe 3 de sa déclaration provinciale et ce, malgré l'exemption d'impôt pour les citoyens canadiens.

La location ou vente d'une propriété

La déclaration doit se faire seulement si la propriété est vendue. Par ailleurs, si l'utilisation de votre résidence change soit en la louant au lieu de l'habiter ou en utilisant une partie de celle-ci pour des activités professionnelles, vous devrez déclarer le gain en capital dans l'année de la modification. La portion de la maison occupée par votre bureau et quelques aires communes seront considérées avoir été utilisées à des fins d'affaires.

La valeur proportionnelle du coût d'acquisition et autres frais et dépenses représenteront votre «prix de base ajusté». Tout écart positif avec le prix de vente (au prorata de l'espace utilisé) deviendra votre gain en capital à déclarer. À défaut de déclarer la vente de votre résidence principale, vous vous exposez à des pénalités pouvant aller jusqu'à 8 000 \$, étant donné que les autorités fiscales n'ont pas de limite de temps pour réviser votre déclaration de cotisation. Ce qui signifie qu'ils peuvent imposer une pénalité de 100 \$ par mois, multipliée par le nombre de mois de retard, pour un maximum de 8 000 \$.

L'ajout d'une résidence secondaire

Une autre situation doit également être considérée. Vous vous séparez et, pour stabiliser la vie des enfants, vous conservez la résidence familiale, habitez une semaine dans la résidence familiale et l'autre dans une autre propriété. Vous avez le choix de déclarer l'une ou l'autre comme résidence principale, l'autre devenant la résidence secondaire imposable.



Since 2016, any homeowner who sells his/her principal property with a capital gain or loss must declare it in Schedule 3 of his/her provincial income tax returns despite a tax exemption for Canadian residents.

Renting or selling a property

The declaration must be made only if your property is sold. In addition, if the use of your residence changes (renting it instead of living in it or using part of your home for business purposes) you will have to report the realized capital gain effective the year of the change. The portion of your home used as an office, as well as some common areas will be considered to have been used for business purposes.

The Proportional Value of Acquisition Cost and Other Expenses will be deemed your «Adjusted Cost Base». Any positive difference in the sale price (in proportion to the space used) will become your declared capital gain. Failure to declare the sale of your principal residence can be subject to penalties of up to \$8,000 as the tax authorities do not have time limits to revise your return. That means they can impose a late penalty @\$100 per month multiplied by the number of months late, to a maximum of \$8,000.

The addition of a secondary residence

Consider the following situation. You separate from your spouse and to provide a stable environment for your children, you decide to keep your principal residence – alternating weeks between your principal residence and another property. Under our tax laws, you have the choice to declare one or the other as your principal residence. In doing so, the other residence is deemed a taxable home.

Les déménagements rapprochés

Aussi, certaines personnes utilisaient la technique «flip», c'est-à-dire l'achat/rénovation/vente tout en habitant la propriété afin de la déclarer comme résidence principale. Puisque dorénavant ces déménagements rapprochés devront être déclarés, l'Agence du revenu pourrait établir que chaque revente constitue une activité d'entreprise et non du gain en capital sur une résidence principale. Vous seriez donc cotisés sur chacune d'elles.

Les non-résidents

Enfin, en plus de cette déclaration obligatoire sur le rapport d'impôt provincial pour le Québec, l'Agence du revenu du Canada (ARC) a également mis en place des mesures particulières pour les non-résidents qui ont une résidence principale au Canada ainsi que les propriétés détenues par des fiducies.

Quick Flips or Short Holdings

Also, some people use a «Quick Flip» or «Short Holdings» strategy (purchase/renovate/sell) while living in the property to declare it as their principal residence. Since these relocated moves now will have to be declared, the Canadian Revenue Agency could establish that each resale (flip) is a business activity and not applicable to a capital gain exemption on a principal residence.

Non-residents

Finally, in addition to this mandatory reporting on the Québec tax return for Québec, the Canada Revenue Agency (CRA) has also introduced specific measures for non-residents with a principal residence in Canada and properties held by trusts.



MISE EN MARCHÉ DE VOTRE PROPRIÉTÉ

MARKETING YOUR PROPERTY



MANON ET SERGE

Serge et Manon, beaucoup plus que deux passionnés de l'immobilier! Nous sommes des professionnels passés maîtres dans la mise en marché des propriétés. Pour connaître du succès dans la vente d'une maison, il est impératif que les acheteurs et les vendeurs soient également satisfaits. C'est pourquoi nous offrons un plan marketing intelligent et ciblé.

Notre plan marketing personnalisé combine des méthodes traditionnelles et des outils à la fine pointe de la technologie pour la vente de votre propriété. Ce plan génère ordinairement des offres multiples en très peu de temps, selon notre prix de liste suggéré et selon les conditions du marché. Il aide donc à diminuer le stress lié à la vente de votre demeure.

“Serge and Manon” signifies much more than just two individuals who are passionate about real estate. We are professionals who have mastered the art of selling properties. For the sale of a home to be successful, it's essential that both the buyer and the seller are satisfied with the final outcome. That's why we offer an intelligent and targeted marketing plan.

Our tailored marketing plan pairs traditional methods with cutting-edge tools to sell your property. Our plan routinely generates multiple bids in very little time, based on our suggested listing price and subject to market conditions. This decreases the amount of stress associated with selling your home.



VOTRE PROPRIÉTÉ EST AFFICHÉE SUR CINQ SITES WEB POUR ASSURER LE MAXIMUM D'«E-XPOSITION»

Notre site personnel SERGEGABRIEL.COM est consulté en moyenne par 5 000 visiteurs uniques chaque mois.

- on y retrouve une description détaillée de votre propriété, accompagnée de photos
- les frappes électroniques des visites en ligne de votre propriété sont enregistrées en temps réel
- les demandes de visite électroniques lors de votre navigation en ligne sont immédiatement transmises à notre bureau
- notre site est compatible avec les téléphones intelligents

Le site de notre agence franchisée
Royal LePage Heritage: mellorgroup.ca

Le site de notre bannière: royalpage.ca

- votre propriété est également inscrite sur le site national – un site primé – de Royal LePage
- grâce à la portée internationale de ce site, la description et les photos de votre propriété sont accessibles aux acheteurs potentiels des quatre coins du monde

Les sites: centris.ca et realtor.ca

Le site régional du Service inter-agences (S.I.A.): MLS.CA

- votre propriété est affichée sur ce site, accessible aux professionnels de l'immobilier ainsi qu'au public

RENCONTREZ-NOUS @
NOS BUREAUX PRIVÉS @



YOUR PROPERTY IS LISTED ON FIVE WEBSITES FOR MAXIMUM “E-XPOSURE”

Our site, SERGEGABRIEL.COM averages 5,000 unique visitors each and every month.

- a detailed description of your property is available, along with accompanying photos
- online visits of your property are recorded, updated and displayed in real time
- electronic visit requests submitted through our site are transferred immediately to our office
- our website is smartphone compatible

The site of our franchised
Royal LePage Heritage agency: mellorgroup.ca

Our banner site: royalpage.ca

- your property is also listed on Royal LePage's award-winning national site
- thanks to the site's international reach, potential buyers from the four corners of the globe will be able to access a description and photos of your property

The sites: centris.ca and realtor.ca

The regional Multiple Listing Service (MLS) site: MLS.CA

- your property is listed on this site, making it accessible to both real estate professionals and the general public



NOTRE PLAN MARKETING PERSONNALISÉ COMBINE DES MÉTHODES TRADITIONNELLES ET DES OUTILS À LA FINE POINTE DE LA TECHNOLOGIE POUR LA VENTE DE VOTRE PROPRIÉTÉ.

Ce plan génère ordinairement des offres multiples en très peu de temps, selon notre prix de liste suggéré et dépendant des conditions du marché. Il aide donc à diminuer le **stress lié à la vente de votre demeure**.

Nous avons une passion pour l'immobilier comme le démontrent nos nombreuses attestations de ventes: vendeurs top 2 à Montréal, top 1% au Canada, membres de l'attestation Platine, membres de l'attestation Diamant, membres de l'attestation à vie du Club des Élités.

Ce magazine informatif vous explique nos **services haut de gamme** offerts. De plus, vous pourrez compter sur nous pour :

- **un service offert en cinq langues** : français, anglais, italien, arménien et arabe
- **disponibilité** : nous sommes toujours disponibles pour les visites urgentes ou imprévues, et pour offrir conseils et soutien à nos clients. Les messages laissés au bureau à l'intention de Serge ou de Manon leur sont acheminés dans les minutes qui suivent.
- **fiabilité** : nous sommes toujours présents lors des premières visites de votre propriété et pouvons continuer à le faire jusqu'à ce que votre propriété soit vendue.
- **sécurité** : les clés de votre propriété ne sont jamais laissées à personne ne faisant pas partie de notre équipe. De plus, elles ne sont jamais laissées à d'autres courtiers à moins que la propriété ne soit vacante et que vous ayez donné votre permission.
- **confiance** : discrétion, diplomatie, respect et ce toujours avec un **sourire**

N'hésitez pas à nous contacter pour plus d'information ou si vous avez des questions ou préoccupations qui n'ont pas été abordées dans ce magazine. Sinon, nous espérons avoir le plaisir de pouvoir rendre la vente de votre maison aussi plaisante et facile que possible.

OUR TAILORED MARKETING PLAN PAIRS TRADITIONAL METHODS WITH CUTTING-EDGE TOOLS TO SELL YOUR PROPERTY.

Our plan routinely generates multiple bids in very little time, based on our suggested listing price and subject to market conditions. This helps to reduce the amount of **stress associated with selling your home**.

Our passion for real estate can be seen in our sales results: top 2 sellers in Montreal, top 1% in Canada, Platinum Club Members, Diamond Club Members and Lifetime Members of the elite Chairman's Club.

This informative magazine explains our top-of-the-line services. You can also count on us for:

- **services offered in five languages**: French, English, Italian, Armenian and Arabic
- **availability**: we are always available for the urgent or unexpected visits, and to provide advice and support to our customers. Messages left at the office for Serge or Manon are forwarded to them within minutes.
- **reliability**: we are always present for the initial visits to your property and can continue to do so until your property is sold.
- **security**: the keys to your property are never left with anyone who is not part of our team. They are also never given to other brokers unless the home is vacant and only with your permission.
- **trust**: discretion, diplomacy and respect, always with a smile

Do not hesitate to contact us for more information or if you have any questions or concerns that have not been addressed in this magazine. We sincerely hope to have the pleasure of making the sale of your home as easy and enjoyable as possible.

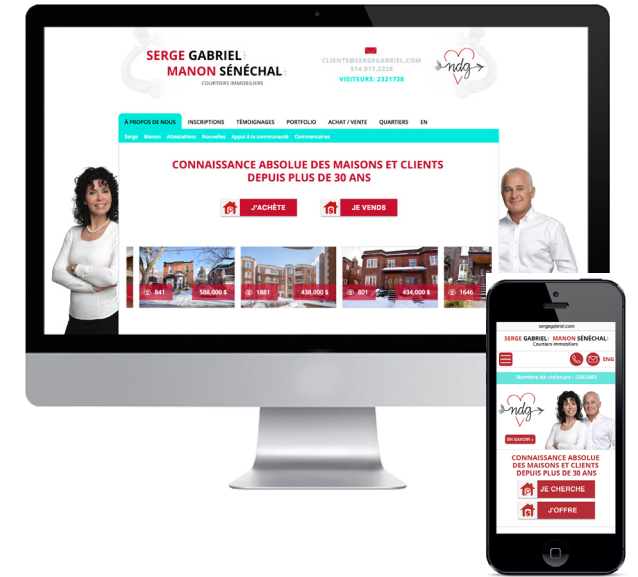
DIFFUSION WEB

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 critical 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



BROCHURE 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 BROCHURE

Your home should be marketed with the best promotional tools, including the creation of a stunning, photo-rich brochure. This brochure 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 !

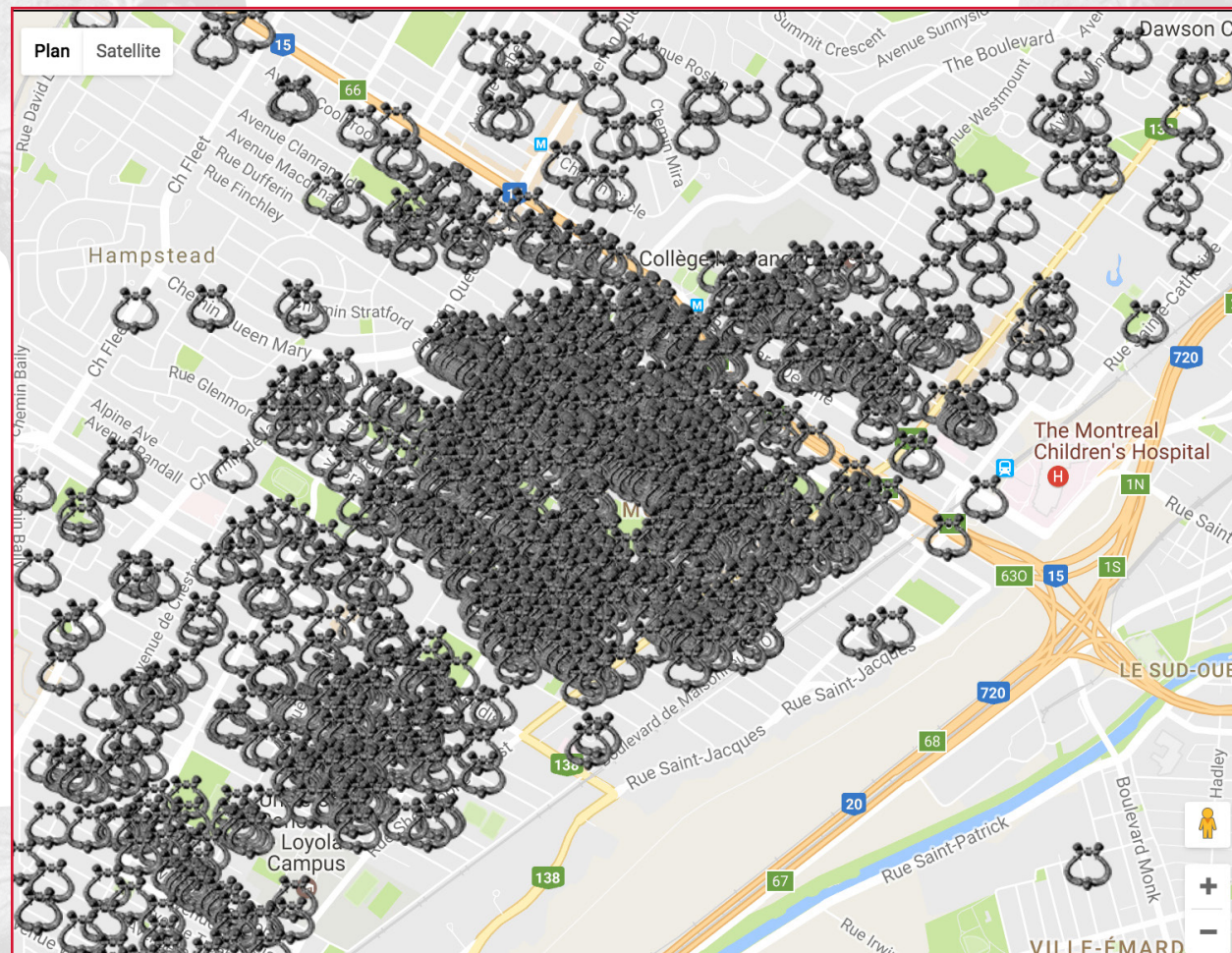
514.917.2228

WHAT IS YOUR HOME WORTH ?

REQUEST A FREE APPRAISAL!

✉ CLIENTS@SERGEGABRIEL.COM

TOUS LES CLIENTS QUE NOUS AVONS RELOGÉS
NOS CLIENTS SONT NOTRE FORCE !



SELLING AND KNOWING HOUSES LIKE NO ONE ELSE
OUR CLIENTS ARE OUR STRENGHT!

PROPRIÉTÉS À VENDRE / PROPERTIES FOR SALE



COTTAGE LE 6825 MONKLAND

« La perle de Monkland », cette résidence détachée offre 4 + 2 chambres à coucher, 3½ salles de bains et un vivoir/salle familiale avec agrandissement jouxtant la spacieuse cuisine moderne inondée de lumière. Privé, unique, l'environnement est verdoyant avec ses aménagements et son axe visuel vers les jardins voisins. Garage + stationnement pour 4 voitures. Une maison charmante et bien entretenue. 246 m2 de superficie habitable nette et un terrain de 580 m2.



COTTAGE LE 4395 OXFORD

Disponible bientôt à 1 395 000\$ et les visites débuteront le 6 octobre 2017.
 Imposante demeure de grande beauté sur Oxford, l'une des avenues les plus recherchées de NDG. Au-delà de ses belles proportions et de ses vastes espaces, elle a été restaurée et rénovée avec élégance. Elle offre de belles boiseries incluant aux plafonds et de belles vitrines encastrées au rez-de-chaussée. Son immense entrée n'est que le préambule de votre découverte. Cette classique demeure de 2 852 p.c. d'aire habitable se démarque avec cinq grandes chambres à l'étage et bien plus. Garage double et grande allée de stationnement.



COTTAGE LE 4142 OXFORD

Location - Location - Location ! Un des rares bijoux de NDG maintenant disponible. Situé en plein cœur du Village Monkland, cette magnifique maison DÉTACHÉE de 3 étages (plus s-sol), est dotée d'une architecture très originale pour NDG. Cette propriété unique a des vues sur les 4 façades de la maison avec de superbes fenêtres munies de vitraux. Cuisine et salle de bains sont rénovées, ainsi que le s-sol. Dotée de 3 terrasses et un jardin de ville qui en surprend plus d'un. Pour couronner le tout, c'est aussi la proximité de cette demeure auprès de TOUS les services qui lui donne un atout des plus attrayants pour toute famille.



DUPLEX LE 4378-80 HARVARD

Village Monkland! Duplex sur HARVARD avec OCCUPATION DOUBLE. Deux étages rénovés, belles boiseries et sous-sol fini. Deux terrasses du côté Ouest. Le rez-de-chaussée a 2+2 chambres, 2 salles de bains, grande salle familiale et cuisinette au sous-sol, beaucoup de rangement. Le haut a 2 chambres et un hall d'entrée ouvert sur l'escalier. Achetez avec un ami ou louez un des étages. Plusieurs mises à jour et améliorations.

SERGE GABRIEL I N C

MANON SÉNÉCHAL I N C

COURTIERS IMMOBILIERS / REAL ESTATE BROKERS



« Serge & Manon
Ne sont pas des vendeurs
Mais des *entremetteurs*
Ils présentent des gens à des propriétés
Jusqu'au *coup de foudre*
Puis ils planifient le mariage. »

5
1
4 **917-2228**

✉ CLIENTS@SERGEGABRIEL.COM

SERGEGABRIEL.COM

NOS BUREAUX PRIVÉS @ NDG
POUR MIEUX VOUS SERVIR



ROYAL LEPAGE
HERITAGE

Agence immobilière
Franchisé indépendant et autonome de Royal LePage

SIÈGE SOCIAL
1245, AV. GREENE
WESTMOUNT, QC
H3Z 2A4

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

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.