

IQ

CHRONIQUES IMMOBILIÈRES

VOLUME 11

INFO • QUARTIER



NOTRE-DAME-DE-GRÂCE

LA RÔTISSERIE CHALET BAR-B-Q:
une institution montréalaise

CHALET BAR-B-Q:
a Montreal institution

LE MONKLAND
THE MONKLAND

VOUS ÊTES VENDEUR ?
voici comment un courtier
vous aide

YOU'RE A SELLER?
here's how a broker will help you

COMBIEN COÛTE
un plancher chauffant ?

HOW MUCH
does a heated floor cost?

EN QUOI CONSISTE L'EXAMEN
des titres de propriété fait par
un notaire ?

WHAT DOES A TITLE SEARCH
by a notary involve?

CAPACITÉ D'EMPRUNT
BORROWING CAPACITY

CHERS RÉSIDENTS DE NOTRE-DAME-DE-GRÂCE

C'est avec plaisir que nous vous présentons le onzième 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 eleventh 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

LA RÔTISSERIE CHALET BAR-B-Q: UNE INSTITUTION MONTRÉLAISE

Schwartz's Deli, Montreal Pool Room et Orange Julep ont tous un point en commun : il s'agit de restaurants qui ont contribué à créer la renommée culinaire de Montréal. Certes d'origines modestes, ces restaurants demeurent tout de même des incontournables de l'histoire montréalaise. La rôtisserie Chalet Bar-B-Q s'inscrit dans cette lignée.

Situé au 5456, rue Sherbrooke Ouest, le Chalet Bar-B-Q est possiblement l'une des plus anciennes rôtisseries de Montréal en activité puisque son ouverture date de l'année 1944. Ouvrir un restaurant, en cette époque trouble où l'Europe était plongée dans la guerre et où la population canadienne était soumise au rationnement (viande, beurre, sucre, etc.), relève certainement d'un grand coup de dés de la part de Marcel Mauron, un audacieux immigré suisse. Les risques encourus sont d'autant plus hasardeux que le concept de rôtisserie au sens où nous le connaissons aujourd'hui était relativement récent dans le monde de la restauration québécoise. Évidemment, rôti la viande, en utilisant une technique ou une autre, est un principe de cuisson certainement aussi vieux que la découverte du feu. Les nobles et bourgeois européens étaient d'ailleurs friands

CHALET BAR-B-Q: A MONTREAL INSTITUTION

What do Schwartz's, the Montreal Pool Room and Orange Julep all have in common? They've all helped to shape Montreal's culinary claim to fame. Despite their humble backgrounds, these long-standing restaurants are nonetheless a key part of Montreal history. The Chalet Bar-B-Q, which opened its doors at 5456 Sherbrooke Street West in 1944, is certainly no exception. It's also quite possibly one of Montreal's oldest rotisseries still in operation.

The Chalet Bar-B-Q served its first meal amid troubled times. Europe was engulfed in war and Canadians were making do with rationed meat, butter, sugar and other staples. But the owner, Marcel Mauron, was an enterprising Swiss immigrant who was ready to take on a huge gamble. The fact that the concept of "roisserie" as we know it today was relatively new to Quebec restaurants only stacked the odds against him even higher. However, roasting meat through one technique or another was probably as old as the discovery of fire itself, and had been popular among the middle and upper classes in Europe since the Middle Ages. It was this long-standing Old World tradition that would earn this modest little restaurant an enviable reputation that went well beyond the borders of its original neighbourhood.

de cette pratique dès le Moyen-âge. C'est fort de cet héritage du vieux continent que le modeste petit restaurant eût tôt fait de jouir d'une réputation qui dépasse largement les frontières de son quartier d'origine pour s'inscrire dans une tradition culinaire résolument montréalaise.

Plus qu'un simple restaurant, la rôtisserie Chalet Bar-B-Q a été le témoin silencieux de l'évolution d'un quartier dont la morphologie et la composition sociale et culturelle ont grandement évolué au fil du temps. Institution bien implantée, il n'est pas surprenant de découvrir que le restaurant a servi de toile de fond à de nombreuses rencontres d'organisations locales. À titre d'exemple, mentionnons l'Association des femmes libérales de NDG qui y tient une réunion en 1961, de même que l'Association des hommes d'affaires de Notre-Dame-de-Grâce en 1963 et le Club Lions en 1964.

Aujourd'hui, la rôtisserie Chalet Bar-B-Q, avec son ambiance vintage, ses banquettes brunes, son lambris et surtout avec ses poulets dodus cuits à la perfection accompagnés d'une incomparable sauce et de frites maison, est considérée parmi les meilleurs restaurants du genre à Montréal. Cette rôtisserie a gagné de nombreux prix, mais surtout, elle a gagné une place bien méritée dans le cœur des Montréalais.



Le petit toit à deux versants aux allures de chalet suisse est certainement un legs du propriétaire initial du restaurant.

The small gabled Swiss chalet-style roof is a legacy of the restaurant's original owner.

The Chalet Bar-B-Q is more than simply a restaurant. This beloved institution is an inherent part of Montreal's culinary heritage and has silently watched the neighbourhood's social and cultural makeup change over time. Not surprisingly, the restaurant has served as backdrop to many a meeting of local organizations. The NDG Women's Liberal Association held a meeting there in 1961; the Notre-Dame-de-Grâce Businessmen's Association in 1963, and the Lion's Club in 1964.

With its vintage décor, brown booths, panelling and – especially – its juicy chicken cooked to perfection, served up with incomparable sauce and homemade fries, the Chalet B-B-Q is considered among the best of its kind in Montreal. The restaurant has won numerous awards over the decades, but most importantly, it has earned a place in the hearts of Montrealers.



Une enseigne bien connue des amateurs
A well-known sign among rotisserie fans

Sources :

Le Chalet BBQ subit des dommages mineurs, Journal de Montréal, 20 juin 2011, disponible (en ligne) : <http://www.journaldemontreal.com/2011/06/20/le-chalet-bbq-subi-des-dommages-mineurs>

Ces établissements (presque) centenaires, La Presse+, 9 avril 2016, disponible (en ligne) : http://plus.lapresse.ca/screens/082dd33d-774f-4cab-b2db-8a5a6950001c__7C__z5L94Zjq6ODI.html

Lesley Chesterman, Where to roost: Lesley Chesterman on some of Montreal's best chicken, The Gazette, 2 février 2017, disponible (en ligne) : <http://montrealgazette.com/life/food/local-food-reviews/where-to-roost-lesley-chesterman-on-some-of-montreals-best-chicken>

Billy Eff, L'histoire d'amour entre le Québec et le poulet BBQ, 2 août 2017, blogue, disponible (en ligne) : https://www.vice.com/fr_ca/article/vbe4wm/lhistoire-damour-entre-le-quebec-et-le-poulet-bbq

Journal La Presse du 26 décembre 1992, disponible (en ligne) : <http://collections.banq.qc.ca/ark:/52327/2174934>

Journal La Presse du 17 novembre 1961, disponible (en ligne) : <http://collections.banq.qc.ca/ark:/52327/2756796>

Journal La Presse du 29 novembre 1965, disponible (en ligne) : <http://collections.banq.qc.ca/ark:/52327/2759324>

Journal La Presse du 4 mars 1963, disponible (en ligne) : <http://collections.banq.qc.ca/ark:/52327/2757729>

LE MONKLAND

Il fut une époque où aller au cinéma était une grande sortie. Les Charlie Chaplin, Humphrey Bogart, Laurel et Hardy, Alfred Hitchcock et autres font tantôt rire, tantôt frémir les cinéphiles qui, vers la fin des années 1920, découvrent le cinéma parlant. Pour marquer le coup, on adapte au grand écran des succès de Broadway pour tirer le plein potentiel des bandes sonores. Malgré des années difficiles, le cinéma conserve son effervescence et de véritables monuments architecturaux lui sont dédiés. C'est l'époque des palaces du cinéma.

Dans la première moitié du siècle dernier, Montréal possède plusieurs palaces du cinéma sur son territoire. Tous plus beaux les uns que les autres, les Impérial, Séville, Empress et autres rivalisent de beauté et de classe pour attirer la clientèle. Notre-Dame-de-Grâce n'est pas en reste avec son temple hollywoodien : le Monkland. C'est en grande pompe qu'est ouvert ce cinéma le 7 mars 1930. Au programme, deux films sont présentés : Tiger Rose avec la sublime Lupe Velez et Paris avec Jack Buchanan. Dernier né de la chaîne United Amusement Theatre, qui se compose déjà d'une quinzaine d'établissements dont le Granada, le Regent et le Rialto, le Monkland est construit dans un style Art déco selon les plans de l'architecte D.J. Crighton. Décoré avec finesse par nul autre qu'Emmanuel Briffa, le plus grand décorateur du genre de son époque, l'intérieur du théâtre relève de l'approche « atmosphérique ». Fort en vogue à la fin des années 1920, les cinémas atmosphériques se caractérisent par de véritables décors qui plongent le visiteur à la frontière de l'imagination. Au Monkland, l'intérieur est inspiré d'une vision romantique de l'Espagne où les murs blancs, en stuc, imitent des murs extérieurs. Le décor est complété par des balcons et de petits toits rouges. Cet établissement de 1 500 places est, par ailleurs, le premier théâtre canadien conçu spécifiquement pour le cinéma parlant.



L'actrice Lupe Velez
Actress Lupe Velez
(Source inconnue)

THE MONKLAND

There once was a time when going to the movies was a big deal. Back the late 1920s, stars like Charlie Chaplin, Humphrey Bogart, Laurel and Hardy, Alfred Hitchcock and others left moviegoers sometimes laughing, sometimes shuddering as they were introduced to the thrill of talking movies. To mark this amazing feat, Broadway hits were regularly adapted to the big screen to make the most of their soundtracks. Despite experiencing a few difficult years, cinema retained its allure and veritable architectural monuments were dedicated to this popular form of entertainment. It was the era of movie palaces.

In the first half of the last century, Montreal boasted several movie palaces – each one more beautiful than the last. Venues like the Imperial, the Seville, the Empress and others all vied for customers based on beauty and class. Not to be outdone, Notre-Dame-de-Grâce also had its very own Hollywood temple, the Monkland.

The Monkland opened on March 7th, 1930 to great fanfare. The day's programming included two films, Tiger Rose with the sublime Lupe Velez, and Paris with Jack Buchanan. The Monkland was built in the Art Deco style and designed by architect D.J. Crighton. It was also the latest addition to the United Amusement Theatre chain, which already operated some 15 venues, including the Granada, the Regent and the Rialto. Exquisitely decorated by none other than Emmanuel Briffa, the Monkland's interior embraced the atmospheric theatre style that was in fashion in the late 1920s and which featured elaborate decors designed to transport moviegoers to exotic locales. The Monkland's



Le Monkland, vers les années 1930.
The Monkland, circa 1930s.
(Source: BANQ, Fonds La Presse, P833,S3, D1025, P1)

Les heures de gloire du Monkland s'achèvent au début des années 1980 alors que la United Amusement Corporation retire la programmation régulière de son établissement. Des films de répertoire seront projetés jusqu'en 1985, année de sa fermeture définitive. Le bâtiment a par la suite endossé une vocation commerciale et fut, malheureusement, dépouillé de la majeure partie de ses attributs architecturaux initiaux.

Source :
Dan Lanken, Montreal Movie Palaces : Great Theatres of Golden Era 1884-1938, Newcastle, Penumbra Press, 1993, 194 pages

Joan Mattie, La conception des théâtres jusqu'à 1950, dans Encyclopédie canadienne, disponible (en ligne) : https://www.encyclopediecanadienne.ca/fr/article/la-conception-des-theatres-jusqua-1950/#h3_jump_5

interior was inspired by a romantic vision of Spain and showcased white stucco walls, balconies and small red roofs reminiscent of Spanish courtyards. The 1,500-seat theatre was also the first Canadian venue specifically designed for talking pictures.

The Monkland's glory days came to an end in the early 1980s when United Amusement withdrew its regular programming. The theatre continued to screen repertoire films until it officially closed in 1985. The building later became commercially oriented and, sadly, was stripped of most of its original architectural features.



Le bâtiment ayant abrité le Monkland, de nos jours.
The building that once housed the Monkland.
(Source : lmtl.org)

VOUS ÊTES VENDEUR? voici comment un courtier vous aide

YOU'RE A SELLER?
here's how a borker will help you



Vous prévoyez bientôt vendre votre propriété? Un courtier immobilier peut vous aider de multiples façons à vendre votre propriété au juste prix et dans un délai raisonnable, tout en vous assurant une tranquillité d'esprit tout au long du processus.

Voici un aperçu des principales tâches qu'un courtier immobilier effectue pour ses clients vendeurs.

- Grâce à ses outils de pointe et à ses connaissances, votre courtier **prépare une analyse comparative de marché** qui permet d'évaluer avec justesse la valeur de votre maison. Un prix de vente juste, qui est un reflet de ce que vaut votre maison dans votre secteur et dans les conditions de marché actuelles, fait en sorte que votre propriété trouvera plus facilement preneur.
- Il remplit avec vous la **déclaration du vendeur** qui contient tous les détails concernant votre propriété tels que l'année de sa construction et de son acquisition, les servitudes, l'état de la toiture, de la plomberie, du chauffage, les problèmes d'infiltration d'eau ou de contamination de sol, si applicable, ainsi que les améliorations apportées à la propriété.
- Il organise la prise de photo afin de présenter votre propriété sous son meilleur jour et **remplit avec soin la fiche descriptive** qui sera transmise aux autres courtiers immobiliers ainsi qu'à leurs clients acheteurs.
- Il s'occupe de la **mise en marché de votre maison** et il vous propose une stratégie de vente conçue sur mesure pour votre propriété. Il réduit considérablement le stress relié à la vente d'une maison et vous permet d'économiser du temps précieux en gérant les visites d'acheteurs potentiels.
- Il reçoit les promesses d'achat, rédige les contre-propositions, examine les conditions de l'acheteur et vous **conseille dans l'analyse des offres reçues**. Si vous recevez plus d'une promesse d'achat en même temps, votre courtier pourra vous aider à faire ressortir les pour et les contre des différentes propositions.
- Il **négocie en votre nom** afin de s'assurer que vous obteniez la meilleure valeur possible pour votre maison. Une négociation bien menée fait souvent la différence entre une transaction qui échoue et une qui est couronnée de succès.

Will you be selling your home soon? There are many ways that a real estate broker can help you sell your property at a fair price and in a reasonable timeframe, all the while ensuring your peace of mind throughout the process.

Here are some of the main tasks a real estate broker performs for his/her selling clients.

- Thanks to his/her leading-edge tools and knowledge, your broker will **prepare a comparative market analysis** that accurately assesses the value of your home. A fair selling price, which is a reflection of what your home is worth in your neighbourhood and in current market conditions, ensures that your property finds a buyer more easily.
- Your broker will **fill in the seller's declaration** with you, which contains all of the details about your property such as its year of construction and acquisition, servitudes, the condition of the roof, the plumbing and the heating system, any problems with water infiltration or soil contamination, if applicable, as well as the improvements made to the property.
- Real estate brokers also organize the taking of photos to present your property in its best light and they **carefully fill in the detailed sheet** that will be viewed by other real estate brokers and their buying clients.
- In addition, your broker will take care of the **marketing of your home** and will propose a customized sales strategy tailored to your property. Using a broker certainly helps to alleviate the stress associated with selling a home and saves you valuable time by managing the visits with potential buyers.
- Real estate brokers also take care of receiving the promises to purchase, drafting counter-proposals, examining the buyer's conditions and **advising you in the analysis of the offers received**.

- **Il est présent tout au long de l'inspection**, et s'assure de bien interpréter certains aspects inattendus qui pourraient survenir et de bien expliquer leur teneur aux parties. Ainsi il saura se faire respecter et minimiser tous les délais en cours.
- Lorsque toutes les conditions sont levées, il s'assure soigneusement de transmettre tous les titres et documents pertinents au notaire et vous **accompagne chez le notaire** pour la signature des documents officialisant la transaction.

Comme vous pouvez le constater, votre courtier est présent à chaque étape de la vente de votre propriété. Et lorsque la transaction est complétée, il est la personne idéale pour vous aider à trouver votre prochaine résidence!

If you receive more than one promise to purchase at the same time, your broker will help highlight the pros and cons of each one.

- Your broker will **negotiate on your behalf** to ensure you obtain the best possible value for your home. A well-managed negotiation process is often the difference between a transaction that fails and one that succeeds.
- Your broker will **be present at the building inspection** and will clearly explain any unexpected items that might come up, gaining therefore your respect and minimizing ongoing delays.
- And finally, when all of the conditions have been met, your broker will forward all pertinent titles and documents to the notary and will **accompany you to the notary** for the signing of the documents that formalize the transaction.

As you can see, your real estate broker is present at each and every stage in the home-selling process. And once the transaction is complete, your broker is the ideal person to help you find your next home!

COMBIEN COÛTE un plancher chauffant ?

HOW MUCH does a heated floor cost?



Ah, le confort d'un plancher chauffant ! Mais combien ce petit luxe douillet pour nos orteils coûte-t-il au bout du compte ?

Populaires dans les salles de bains et les cuisines depuis quelque temps afin d'épargner le choc de la céramique glacée aux pieds gelés, les planchers chauffants prennent maintenant leur place un peu partout dans les nouvelles habitations, notamment dans les salles de séjour et les sous-sols. Ces planchers radiants se posent en effet sous toute surface... à l'exception du bois franc, qui est trop sensible au changement de chaleur et d'humidité.

Deux technologies sont disponibles : les planchers chauffants électriques et les planchers chauffants hydroniques.

Le plancher électrique

Le plancher électrique est relativement abordable. Sa pose exige toutefois un plancher naturellement bien nivelé ou l'application d'un ciment autonivelant. Si on choisit un plancher électrique avec membrane ou celui avec un fil en bobine, on peut s'attendre à déboursier environ 925 \$ les 100 pi² (9 m²), en plus des frais d'installation en cas de besoin (50-60 \$/heure). Les planchers électriques avec trame chauffante sont quant à eux particulièrement simples d'installation : on peut simplement les dérouler dans l'espace prévu. Ils sont toutefois plus coûteux, environ 1 400 \$ les 100 pi², et ils ne peuvent être posés que dans des pièces à angle droit.

Le plancher hydronique

Les planchers hydroniques, c'est-à-dire chauffés à l'eau, sont plus efficaces pour les grandes surfaces. La technologie demande toutefois bien entendu l'installation d'une chaudière (au gaz ou électrique), ce qui ne les rend ni pratiques ni abordables pour une petite salle de bains, par exemple. Pour 1 000 pi², on évalue le coût de l'installation d'un plancher chauffant hydronique à environ 6 500 \$. Et pour 100 pi² ? Oublions la règle de trois, l'indispensable chaudière à elle seule se détaillant entre 1 000 et 2 000 \$...

Quant aux économies de chauffage présumées relatives à l'installation d'un plancher chauffant, elles seraient d'à peine 3 à 10 % plutôt que les 15 à 35 % vantés par des vendeurs enthousiastes. Bien entendu, cette économie se calcule surtout selon la

Ah, the comfort of a heated floor! But how much does this cozy little luxury for our toes cost in the end?

Popular for some time now in bathrooms and kitchens to avoid the shock of walking on cold ceramic tiles, heated floors are now being installed throughout new homes, especially in family rooms and basements. Radiant floor systems can be installed under any surface ... with the exception of hardwood which is too sensitive to changes in heat and humidity.

Two technologies are available: electric and hydronic floor heating.

Electric floor heating

Electric floor heating is relatively affordable. Installation does require a floor that is level. If it is not, self-levelling cement can be used. If you choose an electric floor heating system that uses a membrane or a cable system, expect to pay about \$925 per 100 ft² (9 m²), plus installation fees if necessary (\$50-60/hour). Electric floor heating that uses a mat is particularly easy to install: simply unroll it in the space provided. They are more expensive, however, at about \$1,400 per 100 ft², and can only be installed in rooms that have right angles.

Hydronic floor heating

Hydronic heated floors are simply floors heated by water and are more effective for large surface areas. However, the technology does require the installation of a boiler (gas or electric) which, of course, does not make it practical or affordable for a small bathroom, for example. The cost of installing hydronic floor heating is approximately \$6,500 for 1,000 ft². And what about an area of 100 ft²? Forget about the rule of three, as the boiler alone retails for between \$1,000 and \$2,000.

qualité du système de chauffage actuel. Plus votre système en place est récent et efficace, moins les économies seront grandes en y ajoutant un plancher chauffant. Dans bien des cas, il faudra donc des années avant de «rentabiliser» un plancher chauffant en termes d'économie d'énergie... mais des années délicieusement confortables pour les petits pieds en plein cœur de janvier.

As for the alleged savings in heating costs of in-floor heating, they would be only from 3 to 10 per cent rather than the 15 to 35 per cent hyped by enthusiastic sellers. Of course, these savings are calculated based on the quality of the current heating system. The more recent and effective your system is, the less you will save by adding a heated floor. In many cases, it could take years of energy savings to pay off the cost of a heated floor... but deliciously comfortable years for little toes in the middle of January.

Source: Centris.ca



EN QUOI CONSISTE L'EXAMEN
des titres de propriété fait par un notaire ?
WHAT DOES A TITLE SEARCH
by a notary involve?



L'une des principales tâches du notaire en matière immobilière est d'examiner ce qu'on appelle la «*chaîne des titres*» d'une propriété. Les maillons de cette chaîne sont essentiellement constitués par chacune des ventes successives de la propriété que vous souhaitez acquérir. Le but de l'examen est d'établir que ces ventes, chaque fois qu'elles ont eu lieu, ont bien eu pour effet de transférer intégralement le droit de propriété du vendeur à l'acheteur. En ce faisant, le notaire vise deux objectifs : établir que le vendeur est le véritable propriétaire de l'immeuble, et vous assurer un titre de propriété incontestable.

Un examen des titres consiste donc, en premier lieu, à vérifier :

- si le vendeur est le véritable propriétaire de l'immeuble
- s'il possède le droit et la capacité de vendre
- si son conjoint ou d'autres personnes doivent consentir à la vente, etc.

À l'aide du certificat de localisation, le notaire vérifie ensuite :

- si les dimensions du terrain sont exactes
- si la ou les bâtisses sont bien érigées sur le terrain vendu
- si la maison a été construite conformément aux règlements municipaux et aux lois applicables en matière de zonage
- si la propriété du voisin empiète sur votre terrain
- si l'emplacement des fenêtres répond aux prescriptions de la loi
- s'il existe des droits de passage, etc.

Enfin, grâce à son examen des titres, le notaire peut déceler les charges ou droits réels susceptibles d'affecter, de limiter ou de dévaluer votre droit de propriété, tels qu'une hypothèque, une saisie, un jugement, une servitude, etc.

One of the main tasks of a real estate notary is to search for what is called the “*hain of title*” to a property. The links in this chain are essentially constituted by each successive sale of the property you wish to acquire. The purpose of the search is to determine whether these sales, whenever they occurred, fully transferred the right of ownership from the vendor to the purchaser. In carrying out a search, the notary has two objectives: to establish that the vendor is the true owner of the building and to ensure a clear title.

The notary's title search first consists of verifying whether:

- the vendor is the true owner of the property
- the vendor has the right and the capacity to sell it
- the vendor's spouse or anyone else must consent to the sale

With the aid of a certificate of location, the notary then verifies whether:

- the dimensions of the lot are correct
- the buildings have been properly erected on the lot to be sold
- the house was built in accordance with municipal by-laws and applicable zoning laws.
- a neighbour's property encroaches on the lot
- the windows meet legal standards
- there are rights of way, etc.

Finally, the title search will allow the notary to detect any charges or real rights likely to affect or limit your right of ownership, such as mortgages, seizures, judgments, servitudes, etc.

Me Mélanie Dubé
Me Charly El-Helou

@NDGnotaires



5505 Av de Monkland, Montréal, QC H4A 1C8

514.481.7500

514.481.7588

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



CAPACITÉ D’EMPRUNT

BORROWING CAPACITY



QU’EST-CE QU’UNE SIMULATION DE CRISE ?

Lorsque vous désirez emprunter pour acheter une propriété, différentes données sont analysées par votre courtier hypothécaire et les institutions prêteuses afin de déterminer votre capacité d'emprunt. Et avant de vous octroyer un prêt, l'institution financière doit aussi s'assurer que vous serez en mesure de faire face à des hausses de taux ou à des imprévus.

En anglais, le terme utilisé pour ce processus – maintenant obligatoire pour tous les prêts hypothécaires résidentiels – est mortgage stress test, ou simulation de crise, en français. Il ne s'agit pas d'un examen que vous devez passer, mais bien d'une simulation que l'institution prêteuse produira en fonction du taux de référence de la Banque du Canada, actuellement établi à 5,14 % (**taux d'intérêt « Prêts hypothécaires ordinaires – 5 ans » qui peut varier dans le temps**).

Pour un prêt assuré (avec moins de 20% de mise de fonds le prêteur soumettra donc votre dossier au taux de référence pour calculer si vous seriez toujours en mesure de rembourser votre hypothèque advenant une hausse du taux octroyé. C'est en fonction de cette « simulation de crise » que l'institution décidera du montant qui pourra vous être prêté, si vous vous qualifiez – car l'institution ne peut pas vous prêter une somme qui échoue à la simulation. À noter que cela s'applique à tous les prêts assurés.

Si votre mise de fonds est d'au moins 20%, le test de simulation de crise est calculé avec le taux d'intérêt réel majoré de 2%. Par exemple, si le taux de votre prêt est de 3.34 %, le test de simulation utilisera le taux de 5.34 % (3.34 % + 2%).

Le but de cette simulation de crise ? S'assurer que vous serez en mesure de continuer de faire vos paiements lors d'une hausse de taux, notamment lors du prochain renouvellement.

WHAT IS A MORTGAGE RATE STRESS TEST?

When you want to borrow money to purchase a property, specific data is analyzed by your mortgage broker and lender to determine your borrowing capacity. And before they approve you for a loan, the financial institution must accurately predict that you will be able to financially keep up with your mortgage payments if interest rates were to rise.

The term used for this process (now mandatory for all new insured residential mortgages) is a mortgage rate stress test. This stress test (if you will) is not an actual test that you need to pass. It is a simulation that lending institutions use to predict whether you not only qualify for financing at the negotiated rate in your contract, but also the Bank of Canada's conventional five-year fixed posted mortgage rate (5.14%). This rate is an average of the posted rates of the big six banks in Canada, and is usually higher than what home buyers can negotiate with individual lenders.

The lender will calculate a reference rate, and determine if you would still be able to repay your mortgage in the event of an increase. The results of this test will determine the amount that you can borrow from a lender. That's if you qualify (institutions cannot extend financing if your criteria fail the test). Note, a stress test is now used for approving all insured mortgages. If your down payment is at least 20% or more, a stress test is not mandatory with some lenders. That said, if you have at least 20 per cent to put down and pass the stress test, you could enjoy a mortgage rate discount.

What is the purpose of conducting a stress test? To ensure that you will be able to continue making mortgage payments in the event of a rate increase - particularly when your mortgage is up for renewal.

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: royallepage.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 @ NDG



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: royallepage.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.



SERGE GABRIEL.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 magni que 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?

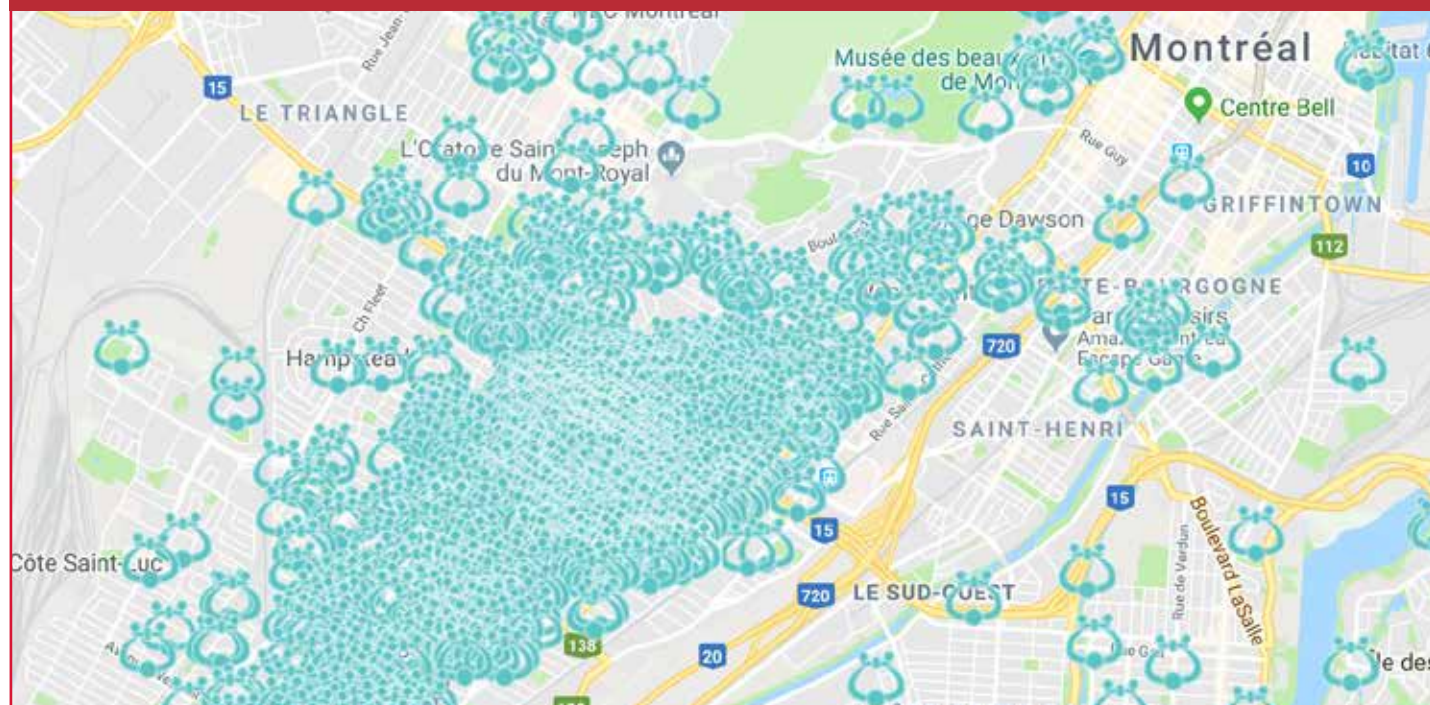
REQUEST A FREE APPRAISAL!

✉ CLIENTS@SERGEGABRIEL.COM

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



VENDU DEPUIS 2017
PLUS DE 21 TRANSACTIONS
DE 900 000 \$ @ 1 349 000 \$



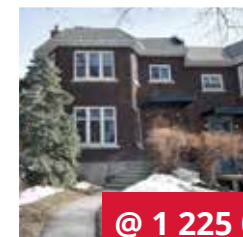
SELLING AND KNOWING HOUSES LIKE NO ONE ELSE
OUR CLIENTS ARE OUR STRENGTH!

PROPRIÉTÉS À VENDRE / PROPERTIES FOR SALE



2283
BEACONSFIELD

@ 392 000 \$



3519
VENDÔME

@ 1 225 000 \$



4142
GIROUARD

@ 632 000 \$



4191
OXFORD

OFFRES MULTIPLES



6720
MONKLAND

@ 795 000 \$



BEACONSFIELD

@ 98,07 %



BEACONSFIELD

@ 98,33 %



4389
HINGSTON

OFFRES MULTIPLES



MADISON

@ 100,25 %



MARLOWE

@ 98,83 %



3831
OLD ORCHARD

OFFRES MULTIPLES



WESTMOUNT

@ 94,13 %

AUTRES PROPRIÉTÉS DE CHOIX / MORE

PROPERTIES @ → **SERGE GABRIEL.COM**

SERGE GABRIEL ^{I N C} & MANON SÉNÉCHAL ^{I N C}

COURTIERS IMMOBILIERS / REAL ESTATE BROKERS



Une expertise unique
propulsée par une passion
sincère

5
1
4 **917-2228**

✉ CLIENTS@SERGEGABRIEL.COM

SERGEGABRIEL.COM

NOS BUREAUX @ 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