IQ

INFO • QUARTIER

CHRONIQUES IMMOBILIÈRES VOLUME 13

AVENUE BEACONSFIELD
BEACONSFIELD AVENUE

MARCHÉ RÉSIDENTIEL EN 2019 : vers un record de ventes
2019 REAL ESTATE MARKET: heading for a new sales record

SOLUTIONS pour une cave à vin maison
WINE CELLAR SOLUTIONS for your home

LES TRÉSORS CACHÉS de Notre-Dame-de-Grâce
THE HIDDEN TREASURES of Notre-Dame-de-Grâce

QU'EST-CE QU'UNE VENTE avec garantie légale ?
WHAT IS A SALE with legal warranty?

CE QUE DISENT nos clients
WHAT OUR CLIENTS are saying about us

CHERS RÉSIDENTS DE NOTRE-DAME-DE-GRÂCE

C'est avec plaisir que nous vous présentons le treizième 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 thirteenth 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!

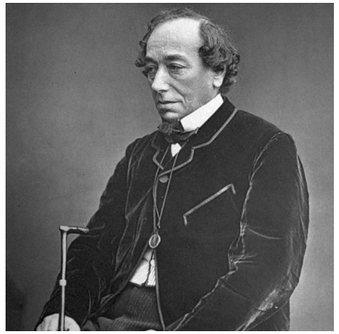
Cordially,

SERGE GABRIEL AND MANON SÉNÉCHAL
Real Estate Brokers

MARTIN RODGERS
Historien • *Historian*

AVENUE BEACONSFIELD

Le 29 mai 1911, les élus de la Ville de Montréal nommaient officiellement l'avenue Beaconsfield. De belles demeures allaient bientôt être construites sur cette avenue de Notre-Dame-de-Grâce, ville récemment annexée à Montréal et dont la vocation agricole s'était déjà pratiquement estompée. Le nom de l'axe évoque le souvenir de l'écrivain et homme politique britannique Benjamin Disraeli, comte de Beaconsfield.



Benjamin Disraeli, 1878

Lorsqu'il naît en 1804, rien ne laissait présager que ce petit-fils d'immigrant juif italien allait avoir une brillante carrière d'homme politique, un prestige généralement réservé aux gens de la haute société. Débutant ses activités dans un cabinet d'avocats, Benjamin Disraeli tente bientôt sa chance avec la publication d'un journal. Cependant, c'est surtout comme écrivain qu'il se fait connaître au début. On lui doit notamment Vivian Grey (1826), Coningsby (1844), Sybil (1845) et Tancred (1847). Après de nombreux déboires financiers qui le poursuivront pendant plusieurs années, il se tourne vers la politique et, en 1837, est élu comme député tory (conservateur) à la Chambre des communes. Prenant ouvertement position contre son propre chef, le Premier ministre Robert Peel, il contribue à la scission du parti et la chute de Peel. Ayant gagné le respect de ses pairs, Disraeli accède à la chefferie de son parti en 1848, avant de devenir Premier ministre du Royaume-Uni en 1868.

De ce bref mandat de huit mois, on retient surtout qu'il fait voter par le Parlement le Telegraph Act qui conduit à la nationalisation des compagnies anglaises de télégraphe. Les exécutions publiques abolies, il met aussi en place des mesures visant à réduire la corruption politique. Minoritaires, les Conservateurs de Disraeli doivent déclencher des élections vers la fin de 1868, ce qui les ramène sur les bancs de l'opposition. Au cours des années qui suivent, la vie politique anglaise sera rythmée par la rivalité entre Gladstone et Disraeli, deux hommes que tout semble opposer. De nouveau à la tête du gouvernement en 1874, Disraeli réalise de nombreuses réformes sociales : protection des ouvriers, destruction des taudis et construction de logements décents, généralisation de l'eau courante, etc. En matière de politique extérieure, le Premier ministre se révèle être un fier successeur de la politique impériale britannique. Il passe à l'histoire pour avoir réalisé l'achat d'une grande partie des parts du canal de Suez, mais aussi pour avoir obtenu la cession de Chypre par la Turquie et s'être rangé du côté de l'Empire ottoman contre la Russie. Durant son mandat, les soldats britanniques sont déployés en Afghanistan et en Afrique. Son règne se termine par une défaite électorale en 1880.

Grand confident de la reine Victoria, celle-ci l'honorera du titre de Premier comte de Beaconsfield en 1876. Ce sera son premier et dernier titre de noblesse. Miné par des ennuis de santé vers la fin de sa vie, il meurt en 1881 à l'âge de 76 ans peu de temps après avoir publié un dernier roman.

BEACONSFIELD AVENUE

On May 29, 1911, Beaconsfield Avenue was officially named by elected officials from the City of Montreal. Beautiful homes would soon pop up along this avenue of Notre-Dame-de-Grâce, a city that had recently been annexed to Montreal and whose agricultural vocation had all but faded away. The avenue's namesake? None other than British writer and politician, Benjamin Disraeli, Earl of Beaconsfield.

When Disraeli was born in 1804, little suggested that this grandson of an Italian Jewish immigrant would one day boast a stellar career as a British politician – a prestige normally reserved to members of upper society. Disraeli began his career by working briefly at a law firm before trying his luck at publishing a newspaper. It was as a writer, however, where he first made a name for himself. His credits include Vivian Gray (1826), Coningsby (1844), Sybil (1845) and Tancred (1847). Following a lengthy string of financial woes, Disraeli turned to politics and in 1837 was elected Tory MP in the British House of Commons. There, he openly opposed his own leader, Prime Minister Robert Peel, contributing to the party's split and Peel's eventual downfall. Having earned the respect of his peers, Disraeli would go on to win the party leadership in 1848.

In 1868, Disraeli served as prime minister for eight short months, during which time he managed to pass the Telegraph Act, resulting in the nationalization of all British telegraph companies. He also abolished public executions and put in place measures to reduce political corruption. In late 1868, Disraeli's minority Conservatives were forced to call an election; their resulting defeat returned them to the opposition benches. In the years that followed, British politics would be punctuated by a rivalry between Gladstone and Disraeli, two men who appeared to disagree on everything. In 1874, Disraeli found himself once again at the head of government, during which time he brought in additional social reforms: Workers enjoyed greater protection, slums were destroyed, decent housing was built, running water became generally available, and others. As for foreign policy, the Prime Minister proved to be a proud successor to Britain's imperial policy. Disraeli would go down in history for having purchased a major share of the Suez Canal, for securing Turkey's cession of Cyprus, and for siding with the Ottoman Empire against Russia. British soldiers were also deployed in Afghanistan and Africa during his time in office, which ended with an electoral defeat in 1880.

Disraeli was a close friend of Queen Victoria, who in 1876 granted him the title of 1st Earl of Beaconsfield – his first and last title of nobility. Disraeli was plagued by health troubles toward the end of his life. He died in 1881 at the age of 76, shortly after publishing his last novel.

Caricature de Benjamin Disraeli, 1869
Caricature of Benjamin Disraeli, 1869

Sources :

D'arjuzon, Antoine, Les Premiers ministres qui ont fait l'Angleterre : De William Pitt à Theresa May, Paris, Perrin, 2018, 320 pages.

Benjamin Disraeli : prime minister of United Kingdom, dans Encyclopedia Britannica, disponible (en ligne) : https://www.britannica.com/biography/Benjamin-Disraeli

Benjamin Disraeli, comte de Beaconsfield, dans Larousse, disponible (en ligne) : https://www.larousse.fr/encyclopedie/personnage/Benjamin_Disraeli/116625

Wikipédia

Antoine d'Arjuzon, Les Premiers ministres qui ont fait l'Angleterre: De William Pitt à Theresa May (Paris: Perrin, 2018), 320 pages.

"Benjamin Disraeli: Prime Minister of United Kingdom." In Encyclopedia Britannica [available online: https://www.britannica.com/biography/Benjamin-Disraeli]

"Benjamin Disraeli, comte de Beaconsfield." In Larousse [available online: https://www.larousse.fr/encyclopedie/personnage/Benjamin_Disraeli/116625]

Wikipedia

LES TRÉSORS CACHÉS de Notre-Dame-de-Grâce

THE HIDDEN TREASURES of Notre-Dame-de-Grâce

Notre-Dame-de-Grâce (ou familièrement NDG) tire principalement son charme de son multiculturalisme, ses magnifiques propriétés, ses rues bordées d'arbres matures, ses parcs et son art de vivre unique. (Re)découvrez quelques bonnes adresses pour savourer l'essence et la singularité du quartier.

ALLEY CAT GALLERY

Entre un salon de beauté et un fleuriste de la rue Sherbrooke, une petite allée résidentielle est bordée de tableaux et de dessins de chats. Cette galerie à ciel ouvert (« Alley Cat Gallery ») se révèle une initiative du résident John Jordan. Il s'inspira de son propre chat Humbert pour la création de ce projet. Avis aux intéressés : les citoyens – petits et grands – peuvent soumettre leur œuvre et être exposés !

5711, rue Sherbrooke Ouest

COOP LA MAISON VERTE

La coop la Maison Verte est une coopérative communautaire qui compte plus de 11 100 membres. Elle propose des aliments biologiques, des solutions écologiques pour la maison, ainsi que des ressources pour une consommation responsable. Il s'agit de la première coopérative de solidarité en environnement à voir le jour au Canada.

5785, rue Sherbrooke Ouest

Notre-Dame-de-Grâce (or NDG for those in the know) has endless charm to offer – starting with its vibrant multiculturalism, magnificent properties, mature tree-lined streets, lovely parks and unique lifestyle. (Re)discover some of the top sites for savouring the unique essence of this wonderful corner of Montreal.

ALLEY CAT GALLERY

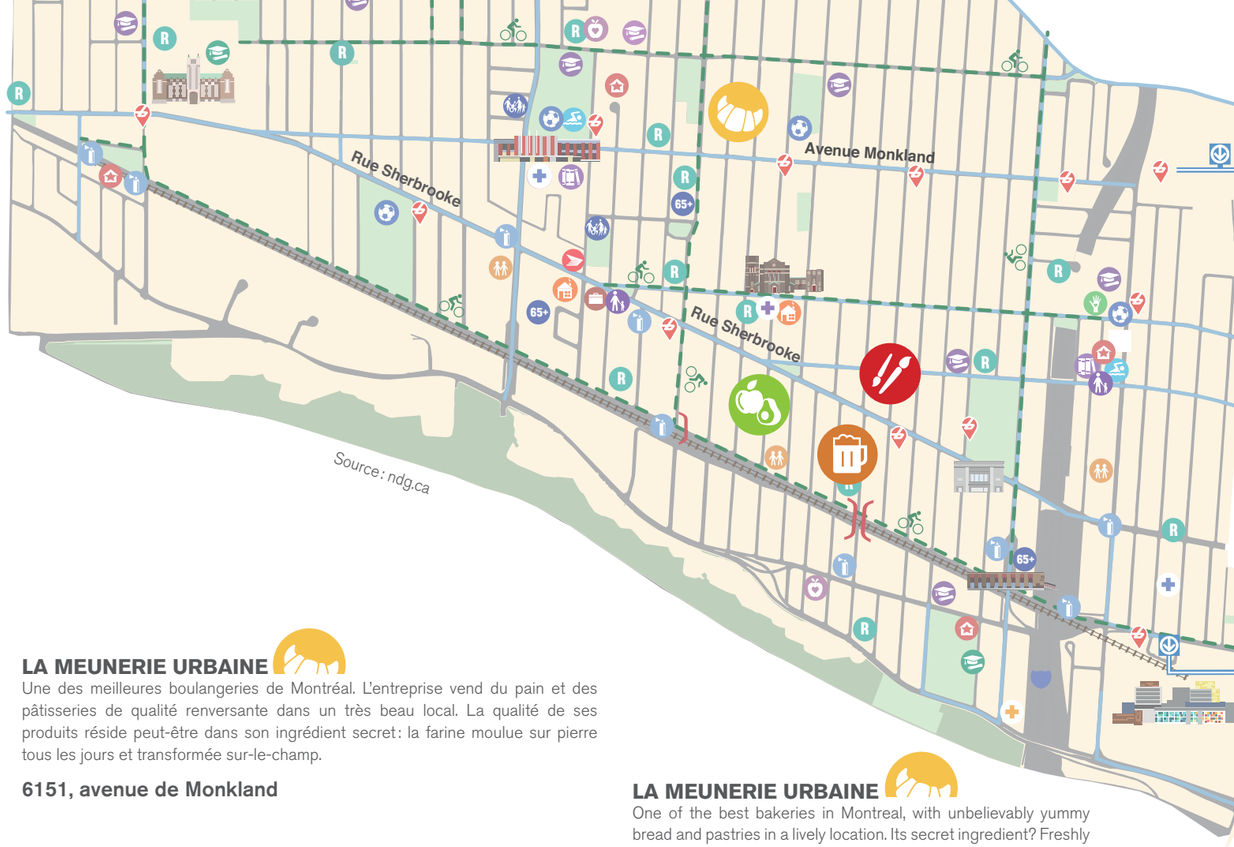
The next time you're walking down Sherbrooke Street, keep your eyes open for a small residential alley tucked between a beauty salon and a florist. Venture down that alley and you'll find it lined with whimsical paintings and drawings of cats. Welcome to Alley Cat Gallery – an outdoor gallery started by local resident John Jordan, who was inspired by his own cat, Humbert. And in case you're wondering, anyone of any age can submit their work and be exhibited!

5711 Sherbrooke Street West

COOP LA MAISON VERTE

Coop la Maison Verte is a community co-op with more than 11,100 members. It offers organic foods, eco-friendly household and personal care products, and resources for responsible consumption. It also happens to be Canada's oldest environmental solidarity co-op.

5785 Sherbrooke Street West



Source : ndg.ca

LA MEUNERIE URBAINE

Une des meilleures boulangeries de Montréal. L'entreprise vend du pain et des pâtisseries de qualité renversante dans un très beau local. La qualité de ses produits réside peut-être dans son ingrédient secret : la farine moulue sur pierre tous les jours et transformée sur-le-champ.

6151, avenue de Monkland

HONEY MARTIN

Avec son ambiance chaleureuse, le temps semble s'être arrêté au Honey Martin. C'est l'endroit rêvé pour déguster une panoplie de bières irlandaises. Ce pub propose également de tester vos connaissances lors d'une soirée jeux-questionnaires les mardis soirs avec des amis, ou tout simplement d'écouter un groupe jazz en tête à tête.

5916, rue Sherbrooke Ouest

LA MEUNERIE URBAINE

One of the best bakeries in Montreal, with unbelievably yummy bread and pastries in a lively location. Its secret ingredient? Freshly ground stone flour.

6151 Monkland Avenue

HONEY MARTIN

Step into the charming atmosphere of Honey Martin and take a step back in time. While you're there, sample its impressive selection of Irish beers. Tuesday is quiz night – the perfect opportunity to show your friends just how smart you really are. Or simply sit back and groove to the live jazz band.

5916 Sherbrooke Street West

MARCHÉ RÉSIDENTIEL EN 2019 : vers un record de ventes

2019 REAL ESTATE MARKET: heading for a new sales record

Alors que le marché immobilier résidentiel québécois se dirige déjà vers un record de ventes cette année, la Fédération des chambres immobilières du Québec (FCIQ) prévoit que ce record sera battu en 2019.

Si la tendance des dix premiers mois se maintient, quelque 86 800 ventes résidentielles seront réalisées en 2018 au Québec par l'intermédiaire du système Centris des courtiers immobiliers (+5 %). Il s'agira d'une quatrième année consécutive de hausse et d'un nouveau sommet.

La solide performance du marché de l'emploi, la hausse du revenu disponible, le niveau de confiance élevé des consommateurs et les faibles taux d'intérêt soutiennent actuellement la forte demande sur le marché immobilier résidentiel au Québec. L'an prochain, étant donné l'excellente santé de ces facteurs, la FCIQ prévoit une augmentation de 1 % du nombre de transactions dans la Belle Province en 2019, qui devrait alors atteindre environ 87 650 ventes, un nouveau record.

While Québec's residential real estate market is heading towards the most active year ever recorded in terms of sales, the Québec Federation of Real Estate Boards (QFREB) predicts that this record will be broken in 2019.

If the trend of the first ten months continues, approximately 86,800 residential sales will be concluded in 2018 in Québec through the real estate brokers' Centris system (+5 per cent). This will be the fourth consecutive year of growth and will set a new high.

The strong performance of the job market, the increase in disposable income, the high level of consumer confidence and the low interest rates are behind the strong demand on Québec's residential real estate market. Given the excellent health of these fundamental factors, the QFREB predicts that, next year, there will be a 1 per cent increase in the number of transactions in Québec, which should reach a new record of approximately 87,650 sales in 2019.

PRÉVISIONS 2019 - PROVINCE DE QUÉBEC

	NOMBRE DE VENTES		PRIX MÉDIAN - UNIFAMILIALE	
		Variation		Variation
2017 (réel)	82 541	+6 %	242 500 $	+3 %
2018* (projeté)	86 800	+5 %	250 000 $	+3 %
2019 (prévu)	87 650	+1 %	257 000 $	+3 %

* Projection basée sur les 10 premiers mois

Source : Prévisions FCIQ

QU'EST-CE QU'UNE VENTE avec garantie légale ?

WHAT IS A SALE with legal warranty?

Chambre des notaires

En vertu de la loi, le vendeur est tenu à la garantie légale envers son acheteur. Cette garantie comprend la garantie du droit de propriété et la garantie de qualité.

LA GARANTIE DU DROIT DE PROPRIÉTÉ

Le vendeur doit garantir à l'acheteur un «bon et valable titre de propriété». Autrement dit, le vendeur se porte garant de son droit de propriété sur l'immeuble.

Plus concrètement, cela signifie que le vendeur doit garantir :

Que son immeuble est exempt de vice de titre et qu'il est libre de tous droits (hypothèque, servitude, etc.) à l'exception de ceux qu'il a déclarés lors de la vente

Que l'immeuble n'empiète pas sur la propriété voisine et vice-versa

Qu'il n'y a pas violation des limitations de droit public qui affectent l'immeuble (par exemple, le vendeur garantit que l'immeuble ne contrevient pas à un règlement de zonage, d'urbanisme ou de protection de l'environnement) à l'exception de celles qui ont fait l'objet d'une inscription au bureau de la publicité des droits ou de celles qu'il a déclarées, etc.

LA GARANTIE DE QUALITÉ

Le vendeur est aussi tenu à la garantie de qualité, c'est-à-dire à la garantie contre les vices cachés. La garantie de qualité ne couvre que les vices majeurs qui existent lors de la vente, qui sont inconnus de l'acheteur et qu'un acheteur prudent et diligent n'aurait pas pu découvrir.

Un vice est un défaut dont l'importance est telle que le bien ne peut servir à l'usage pour lequel il a été acheté. C'est aussi un défaut qui diminue tellement la valeur du bien que si l'acheteur l'avait connu, il ne l'aurait pas acheté ou aurait négocié une baisse du prix de vente.

Under the law, the vendor is bound by legal warranty to the purchaser. This warranty includes the warranty of right of ownership and the warranty of quality.

WARRANTY OF RIGHT OF OWNERSHIP

The vendor must guarantee to the purchaser a «valid title of ownership.» In other words, the vendor must guarantee the right of ownership of the property.

More specifically, this means that the vendor must guarantee that the property:

Has no title defects and is free of all charges (mortgage, servitude, etc.), except those declared at the time of sale

Does not encroach on the neighbouring property and vice versa

Does not contravene public law restrictions (for example, the vendor guarantees that the building complies with zoning, urban planning and environmental regulations), with the exception of those registered with the registry office or those that have been declared, etc.

WARRANTY OF QUALITY

The vendor is also bound by the warranty of quality, that is, the warranty against hidden defects. The warranty of quality covers only major defects that existed at the time of the sale, that were unknown to the purchaser and that even a prudent and careful purchaser could not have discovered.

A defect is a flaw significant enough that it renders the property unusable for the purpose for which it was purchased. The defect so diminishes the value of the property that, if the purchaser had been aware of it, he or she would not have purchased it or would have negotiated a lower price.

LA VENTE FAITE SANS GARANTIE LÉGALE

Dans la mesure permise par la loi, les parties peuvent s'entendre et décider d'étendre ou réduire la portée de la garantie légale. Il est donc possible de vendre sans garantie légale si une clause au contrat le prévoit. Cependant, le vendeur ne peut jamais se dégager de ses faits personnels.

Un vendeur professionnel ne peut non plus se dégager de sa responsabilité quant aux vices qu'il connaissait ou ne pouvait ignorer et qu'il n'a pas révélé. Attention ! Cela signifie donc que si une vente est conclue sans garantie et que le vendeur n'est pas un professionnel de la vente d'immeubles, l'acheteur agit à ses risques et périls !

SALE MADE WITHOUT LEGAL WARRANTY

To the extent permitted by law, the parties can agree to expand or reduce the scope of a legal warranty. It is therefore possible to sell without legal warranty if the contract contains such a clause, but vendors can never avoid their personal liability.

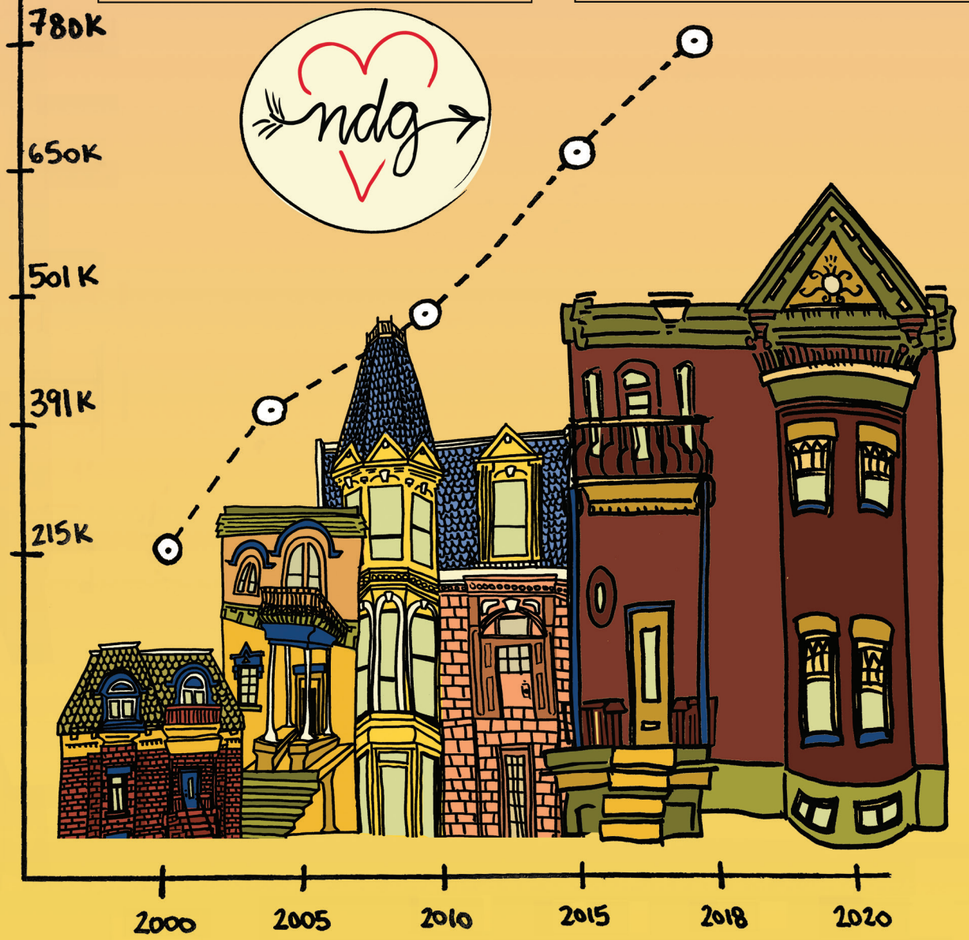
In particular, professional vendors can never be relieved of their liability for defects that they were aware of or could not be unaware of and did not reveal. Be careful! This means that if a sale is made without warranty, and the vendor is not a real estate sales professional, the transaction is entirely at the purchaser's risk!

*En 2018, 43 maisons vendues à 1 million $ et plus

Voici le prix de vente médian des maisons de notre quartier au cours des 20 dernières années.

*In 2018, 43 houses sold for 1 million $ and over

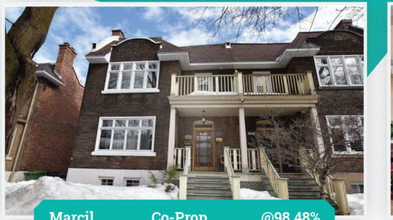
This shows the average selling price of houses in our neighbourhood over the past 20 years.



SERGEGABRIEL.COM @MANGETONRIZ

*Source; La chambre Immobilière du Grand Montréal

VENDUS RÉCEMMENT
RECENTLY SOLD



Marcil Co-Prop @98.48%

André Laurendeau Condo @94.73%

Old Orchard Co-prop @100.18%

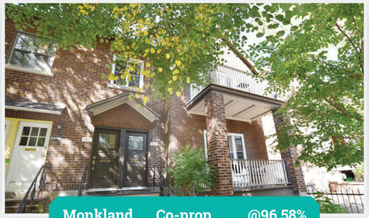
Hingston Cottage @99.37%

Entièrement vendu par nous

Doherty Semi-Détaché @95.66%

Entièrement vendu par nous

Beaconsfield Semi-Détaché @102.37%



Monkland Co-prop @96.58%

Entièrement vendu par nous

Hampton Cottage @106.78%

Coolbrook Condo @99.24%

Entièrement vendu par nous

Marlowe Co-prop @95.26%

Hingston Triplex @112.11%

Cumberland Cottage @99.52%

SOLUTIONS
pour une cave à vin maison

WINE CELLAR SOLUTIONS
for your home

Une cave à vin à la maison, c'est le plaisir du goût associé à celui de la vue. Quel bonheur que de contempler chez soi les bouteilles et de voir vieillir le vin jusqu'au moment où l'on décide d'ouvrir l'une d'elles pour célébrer un événement exceptionnel.

Pour choisir l'option la mieux adaptée à vos besoins, voici quelques conseils.

LES GRANDS PRINCIPES

Le premier principe consiste à ne pas dépenser plus pour la réalisation de la cave que pour l'achat des bouteilles. Il existe des solutions adaptées et peu onéreuses. Déterminez le lieu et l'espace que vous lui attribuerez. Posez-vous les bonnes questions : la température convient-elle ? La pièce est-elle suffisamment sombre, humide, ventilée ? Vous devez répondre à certaines exigences afin de faire vieillir votre vin dans des conditions optimales.

AFFAIRE DE CONSERVATION

Un vin se traite avec respect, aussi faut-il tenir compte de la température, qui doit s'élever entre 10 et 14 degrés Celsius. On prend en compte le degré d'humidité constant qui doit être d'environ 70 %. On offre à sa cave une bonne aération, une obscurité maximale, sans vibration ni odeur trop prononcée.

OÙ L'INSTALLER ?

Grâce aux nouvelles technologies, il est possible d'aménager une cave à vin dans toutes les pièces de la maison, mais à condition de respecter les règles de conservation. Ainsi, vous pouvez stocker vos bouteilles dans une pièce du rez-de-chaussée, dans le garage ou au sous-sol. On peut préférer un modèle de cave modulable, préinstallé. Enfin, il est aujourd'hui possible de louer une cave ou demander à son caviste de libérer un espace. Le choix se fait en fonction de chaque habitat et du budget réservé à la cave.

While wine is often considered a feast for the mouth, today's wine cellars can be considered a feast for the eyes! Wine enthusiasts enjoy contemplating their many bottles at home, while aging them until the time is right to crack them open with family or friends in celebration of a special occasion.

Here are a few tips for choosing a wine cellar.

THE MAIN PRINCIPLES OF A WINE CELLAR

The first principle is to not spend more on acquiring a wine cellar than on buying your bottles of wine. There are several affordable and adaptable options available. Determine the location and space of your wine cellar. Ask yourself the right questions: Is the temperature appropriate? Is the room dark enough? Is it sufficiently humid and ventilated? There are certain criteria that must be met for your wine to age in optimal conditions.

CONSERVING WINE PROPERLY

For a bottle of wine to be properly conserved, you must take into account its temperature, which must be between 10 and 14 degrees Celsius. There must also be a constant level of humidity, at around 70%. In addition, a wine cellar must be well ventilated, sufficiently dark, and without vibrations or pronounced odours.

WHERE TO INSTALL IT?

With new technologies, it's possible to set up a wine cellar in any room of the house, provided it can respect the rules of conservation. So, you can store your bottles in a room on the ground floor, in the garage or in the basement. You may prefer a pre-installed modular wine cellar. It is also possible to rent a wine cellar or ask your wine merchant if they rent space. The choice must be made according to each individual home and the budget allocated to your wine cellar.

OPTION : L'ARMOIRE À VIN

Les concepteurs et fabricants de caves à vin multiplient leurs offres pour une large gamme de produits réfrigérants. De la simple armoire de stockage à l'armoire de vieillissement, les tailles, les contenances et les styles diffèrent. Les modèles d'armoires à vin peuvent contenir de 20 à 500 bouteilles environ. Il faut compter de 400 $ à 5 000 $ pour une armoire de qualité, et parfois davantage selon la taille.

ON JOUE L'AMBIANCE

Pour les passionnés de vin, il convient de profiter pleinement de moments de convivialité et retrouver l'œnophile que l'on est. Pour ce faire, on opte pour un lieu unique, une ambiance conviviale. On crée autour de la cave, on propose un lieu de dégustation avec une table ou un tonneau. On joue sur l'éclairage et l'on met à la disposition des convives des verres pour déguster un grand cru. Dans le salon ou la cuisine avec une armoire, on met en valeur l'élément phare et l'on se délecte sans modération!

EN RÉSUMÉ…

Les options pour l'aménagement d'une cave à vin sont nombreuses, de la cave au sous-sol à l'armoire à vin. Dans tous les cas, elle contribuera à profiter de toutes les saveurs exquises et les arômes qu'offre un bon vin.

ANOTHER OPTION: A WINE CABINET

Wine cellar designers and manufacturers are constantly increasing their offerings in order to provide a wide range of refrigerated options. From a simple storage cabinet to a wine aging cabinet, the sizes, capacities and styles can differ considerably. Wine cabinets can generally hold between 20 and 500 bottles. You can expect to pay between $400 to $5,000 for a high-quality cabinet, and sometimes more depending on their size.

CREATE THE RIGHT AMBIANCE

For wine enthusiasts, it's about enjoying special moments and becoming a connoisseur over time. To make the most of this hobby, set up your wine cellar in a unique location and create a friendly atmosphere where it can be the focal point of your room. You can create this feeling by setting up a tasting table or barrel. Play with the lighting and make glasses available to your guests so that you can enjoy wine tastings together.

IN SUMMARY…

Numerous options are available to those who are interested in setting up a wine cellar, from a cellar in the basement to a walk-in wine cabinet in the kitchen. Whatever you choose, it will enable you to fully savour the exquisite flavours that your bottles of wine have to offer.

MISE EN MARCHÉ DE VOTRE PROPRIÉTÉ

MARKETING YOUR PROPERTY

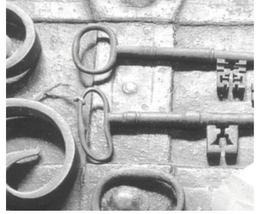
MANON ET SERGE

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 27 000 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

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

Our site, SERGEGABRIEL.COM averages 27,000 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 of ce
- 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 Élites.

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.

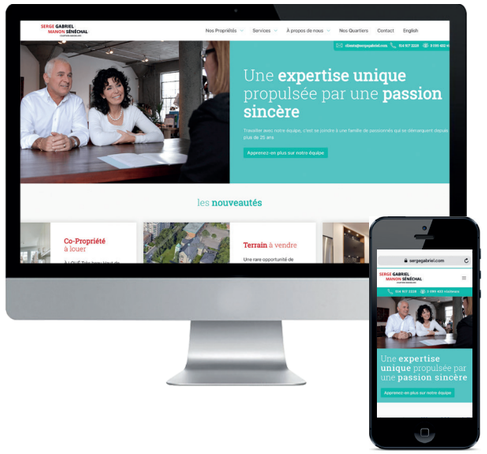
DIFFUSION WEB

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-trafic 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

CE QUE DISENT nos clients

WHAT OUR CLIENTS are saying about us

Lorsque j'ai décidé de mettre ma copropriété sur le marché, je n'ai pas regretté d'avoir donné ce mandat à Manon et Serge. Dès le départ, ils m'ont guidée avec professionnalisme dans toutes les démarches. Manon et Serge ont su s'entourer d'une équipe hors pair rendant ainsi un service à la clientèle exceptionnel. Je les recommande à tout vendeur ou acheteur potentiel.

Susanne

Je connais Serge et Manon depuis de nombreuses années. En 2005, ils m'ont assisté dans la vente d'une maison sur la rue West Hill à Notre-Dame-de-Grâce et à acheter un condo, également à NDG. Ma satisfaction pour leurs conseils et leur délicatesse dans la démarche de vente et d'achat m'ont directement mené vers eux pour la mise en vente de mon condo. Avec leurs bons conseils, assisté de toute une équipe de professionnels, j'ai réalisé mon objectif de vente. Le tout s'est matérialisé en moins de quatre mois. Je suis convaincu que Serge et son équipe sont les meilleurs agents que l'on puisse trouver pour un achat ou une vente d'une propriété dans Notre-Dame-de-Grâce.

Mr. Arpin

Nous sommes très heureux d'avoir trouvé notre condo sur l'avenue Melrose sur les conseils de Serge et Manon ainsi que de son équipe. Pour nous, la confiance repose sur des explications claires concernant les avantages et inconvénients de chaque bien ainsi qu'une bonne compréhension des investissements et risques à moyen et long terme pour l'acquéreur. Nous avons pu mesurer leur professionnalisme, disponibilité et connaissance du quartier qui à notre avis sont supérieurs aux autres agences du quartier.

Frédéric et Hélène

En plus de disposer d'une équipe dynamique et professionnelle, on a toute de suite le sentiment d'être en famille et en pleine confiance. C'est pourquoi nous tenons vivement à vous remercier encore une fois de nous avoir permis d'acquérir à notre deuxième achat immobilier.

Mohamed et Aicha, nouveaux propriétaires sur Mariette

Dear Serge and Manon, Just wanted to thank you for your excellent and helpful advices and professional services that you provided throughout the process of selling my Mountain Sights property. Previously I had number of real estate transactions, but this was the first time I had the chance to benefit from your services.

With kind regards, Ferry

Serge and Manon made the process of selling my place effortless and worry-free. They are very familiar with the NDG area and their team was always quick to respond to my many questions. I couldn't recommend them more!

Mieko on Old Orchard

We love working with Serge and Manon. They are so nice and truly care about finding the right home for you and your family. They are also so knowledgeable about the houses and the area. It is amazing going through a house with Serge. You learn so much about every little detail. We have bought multiple properties with Serge and Manon throughout the years and cannot say enough great things about them, their team and the great service they provide. Thank you so much guys!

Sam and Pilar on Grand

SERGE GABRIEL INC & MANON SÉNÉCHAL INC

COURTIERS IMMOBILIERS / REAL ESTATE BROKERS

Une **expertise unique** propulsée par une **passion sincère**

514 917-2228

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

ndg

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