

IQ

INFO • QUARTIER

CHRONIQUES IMMOBILIÈRES

VOLUME 18

NOTRE-DAME-DE-GRÂCE

DIMINUTION DES TRANSACTIONS
en juillet à travers la province

QUEBEC REGISTERS A DROP
in residential sales in July

Petite histoire du
CLUB DE TENNIS MONKLAND

Our heritage
THE MONKLAND TENNIS CLUB

L'ÉQUIPE CHAUMONT
courtage hypothécaire

CHAUMONT TEAM
mortgage brokers

DÉMÉNAGER
son animal de compagnie

MOVING
your pet

CHERS RÉSIDENTS DE NOTRE-DAME-DE-GRÂCE

C'est avec plaisir que nous vous présentons le dix-huitième 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 eighteenth 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

DIMINUTION DES TRANSACTIONS en juillet à travers la province

Un total de 7 567 transactions a été conclu en juillet à travers la province, ce qui représente une diminution de 32 % par rapport à juillet 2020.

Selon les données compilées par l'Association professionnelle des courtiers immobiliers du Québec (APCIQ), 7 567 transactions ont été enregistrées dans la province de Québec en juillet 2021, soit une diminution de 32 %. Les inscriptions en vigueur ont chuté de 33 % et les nouvelles inscriptions de 29 % comparativement à juillet 2020.

Du côté du prix médian, la plus forte hausse revient aux unifamiliales avec une augmentation de 21 %. Les copropriétés suivent de près avec 19 % d'augmentation alors que les prix des plex ont progressé de 5 %.

Voici le prix médian d'une propriété unifamiliale dans les 6 RMR en juillet 2021, accompagné de la variation par rapport au mois de juillet l'année dernière.

QUEBEC REGISTERS a drop in residential sales in July

A total of 7,567 residential sales transactions were concluded across Quebec in July, a 32% decrease compared to July 2020.

According to data compiled by the Quebec Professional Association of Real Estate Brokers (QPAREB), 7,567 residential sales transactions were recorded in the province of Quebec in July 2021, a 32 per cent decrease compared to July of last year. Active listings fell by 33 per cent and new listings dropped by 29 per cent compared to July of last year.

In terms of median price, the largest increase was for single-family homes at 21 per cent, followed closely by condominiums at 19 per cent. The median price of plexes grew by 5 per cent.

Here are the July 2021 median prices for a single-family home in the province's six CMAs, along with the variation as compared to July of last year.

Source: Cents



Province de Québec
Juillet 2021

Province of Quebec
July 2021

Montréal: 500 500 \$
(+18 %)
Gatineau: 410 000 \$
(+15 %)
Québec: 315 000 \$
(+15 %)
Sherbrooke: 298 750 \$
(+13 %)
Saguenay: 206 000 \$
(+2 %)
Trois-Rivières: 229 950 \$
(+29 %)

Montreal: \$500,500
(+18 %)
Gatineau: \$410,000
(+15 %)
Quebec City: \$315,000
(+15 %)
Sherbrooke: \$298,750
(+13 %)
Saguenay: \$206,000
(+2 %)
Trois-Rivières: \$229,950
(+29 %)

Ventes Sales
-32 %

Variation des ventes résidentielles totales par rapport à juillet 2020

Variation in total residential sales compared to July 2020

Inscriptions Listings
-33 %

Variation des inscriptions en vigueur par rapport à juillet 2020

Variation in active listings compared to July 2020

Prix Price
21 %

Variation du prix médian des unifamiliales par rapport à juillet 2020

Variation in the median price of single-family homes compared to July 2020

Petite histoire du CLUB DE TENNIS MONKLAND

Our Heritage THE MONKLAND TENNIS CLUB



1923: un club-house et 13 terrains de tennis sont construits. Appartenant d'abord au Conseil protestant de commissaires scolaires (CPCS), il a ensuite été vendu à l'Association athlétique de Westmount.

1936 : le Conseil protestant de commissaires scolaires rachète le club puis en 1937, c'est l'Association des athlètes amateurs de Montréal (AAAM) qui prend en charge la section tennis en utilisant les installations de l'avenue Royal louées au conseil scolaire.

1939: c'est la naissance du Club de tennis Monkland! George Payne et un groupe de joueurs deviennent les principaux propriétaires du Monkland Tennis Club and Courts Limited. Près de 78 joueurs et 45 joueuses seniors fréquentent les lieux régulièrement en plus des autres joueurs. À l'époque, les frais annuels s'élevaient à 22 \$ et les actifs du club totalisaient 759,19 \$. Inutile de dire que les choses ont quelque peu changé depuis !

1940: quatre des treize terrains sont vendus à Steinberg's Wholesale Groceries Limited pour y construire une épicerie, là où se trouve actuellement la pharmacie Jean Coutu.

1946: le groupe de joueurs dirigé par George Payne et l'Incorporated Courts Limited achètent l'entièreté du club. Plusieurs bâtisseurs et personnalités publiques importantes fouleront les terrains. Jack Milroy, Peter Bronfman et Dick Evans en sont quelques-uns.

Encore aujourd'hui, Courts Limited est propriétaire du Club et assure sa pérennité aux côtés des actionnaires, tous membres du CTM.

1923: a clubhouse and 13 courts were built. The land that the Monkland Tennis Club sits on became the property of the Protestant Board of School Commissioners which sold the land to The Westmount Athletic Association.

1936: the Protestant School Board reacquired the land in 1936, the clubhouse, courts and fields were purchased by the then Protestant Board of School Commissioners. (In fact, it was re-acquiring them: it had originally sold the land to the WAAA) In 1937, the Montreal Amateur Athletic Association (MAAA) decided to operate a tennis section using the Royal Avenue facilities. It rented these facilities from the school board.

1939: the beginning of Monkland Tennis Club. A group of tennis players led by George Payne formed the Monkland Tennis Club and Courts Limited – the ownership body. The Club had 78 Senior Playing men and 45 Senior Playing women. Plus a variety of other members.

1940: from 13 to 9 courts. Wondering why the Monkland Tennis Club now only has 9 courts and not the original 13? Some land – where the Jean Coutu now sits – was sold in the 1940s to Steinberg's Wholesale Groceries Limited for, what else, a grocery store.

1946: George Payne becomes first President of Courts Limited. A group of tennis players led by George Payne incorporated Courts Limited and bought the courts and clubhouse that year. The Club has seen many great characters and builders over the years including the likes of Jack Milroy, Peter Bronfman and Dick Evans.

There have been a total of 30 Chairs of the Board since then. Courts Limited remain owners of the property to this day and have shareholders (all MTC members) who act as trustees to ensure the long-term future of the Club.



1962 : le club accueille le Québec Open.

1964 et 1967 : c'est au tour du Canadian Open de se dérouler au Club. Des grands joueurs comme Ray Emerson, John Newcome, Cliff Drysdale et Tony Roche y participeront.

2019 : le Club de tennis Monkland fête ses 80 ans !

1962: the Club hosted the 1962 Quebec Open

1964 and 1967: MTC Hosts the Canadian Open. Club members got to see the likes of Roy Emerson, John Newcombe, Cliff Drysdale and Tony Roche play.

2019: Monkland Tennis Club celebrates its 80th anniversary!

LE CLUB DE TENNIS MONKLAND AU FIL DES ANNÉES

THE MONKLAND TENNIS CLUB OVER THE YEARS



Louis Legault: Une petite oasis de très grands plaisirs sportifs et de plaisantes découvertes sociales.

Serge Gabriel: Résident de NDG depuis 1963, j'ai découvert le MTC en 1990. Une oasis de paix et l'amour du Tennis de tout niveau et des souvenirs cocasses.

Photos source inconnue
unknown source



Lynne Robson: I bought a home in the Monkland village because it is a “neighbourhood” with grocery stores, restaurants, and other shops. Then, I discovered the Monkland Tennis Club. What a bonus! I joined, even though I did not know how to play tennis. Eighteen years later, my tennis game is much improved(!) and the people I met at the Club are now friends. I LOVE my neighbourhood and my Club.

Nancy McDougall : Le Monkland ... 45 ans d'amour! Mon deuxième chez moi ... six mois par année mais que dis-je douze mois avant 1982. Eh oui le Club ouvert à l'année longue 7 jours sur 7. Bien plus qu'un club de tennis renommé au pays. Des veillées du Nouvel An auprès de la cheminée aux célébrations de mariage. Des êtres s'unissant et leur progéniture. Un lieu de rencontre, havre de paix pour nos aînés. Certains membres y ont laissé leur héritage et se sont même fait enterrer sur les terrains de la propriété. Le club de Tennis Monkland, votre chez vous « ad vitam aeternam ».

L'ÉQUIPE CHAUMONT courtage hypothécaire

CHAUMONT TEAM mortgage brokers



Ayant pignon sur rue sur l'avenue Monkland, l'Équipe Chaumont est constituée de professionnels dans le domaine du financement hypothécaire. L'Équipe Chaumont est une entreprise familiale du quartier: associés en affaire, Laurence et Julien sont mariés depuis 9 ans, ont 3 merveilleux enfants et sont résidents du quartier NDG. Julien est courtier hypothécaire depuis maintenant 16 ans. Laurence, avocate de formation, a rejoint l'équipe en 2019 pour répondre à la demande croissante de services et dans l'objectif de faire croître l'entreprise familiale.

Le domaine du courtage hypothécaire reste peu connu et sous-estimé lorsque vient le temps de se pencher sur la question du financement de votre propriété. Vous pourrez avoir besoin des services d'un courtier hypothécaire à différentes occasions, que ce soit:

Avant l'achat: le courtier hypothécaire vous renseignera sur votre capacité d'emprunt, à la lumière de votre situation professionnelle, de votre endettement, du montant disponible de la mise de fonds et du budget souhaité. Il vous fournira une lettre de préapprobation hypothécaire, laquelle servira à démontrer votre capacité d'emprunt auprès du vendeur.

Lors de l'achat: le courtier hypothécaire vous assistera dans la recherche d'un prêt. Vous aurez à votre disposition un professionnel qui travaille avec une quinzaine d'institutions bancaires. N'étant rattaché à aucune d'entre elles, le courtier vous guidera de façon objective dans le choix d'une institution, en fonction des meilleurs taux et des conditions recherchées. Vous pourrez ainsi compter sur les compétences d'un professionnel qui connaît les politiques d'approbation, qui divergent d'une institution à l'autre.

Lors du renouvellement hypothécaire: dans la même objectivité, le courtier vous renseignera sur les autres offres de taux sur le marché, avant l'échéance de votre prêt actuel.

The Chaumont Team on Monkland Avenue is more than just mortgage financing professionals; it's a local family business run by two partners in life and business. Laurence and Julien have been married for 9 years and live in NDG with their 3 wonderful children. Julien has been a mortgage broker for 16 years and Laurence is a lawyer by training. In 2019 she joined the team to help Julien keep up with the growing demand for mortgage brokerage services and to help grow the firm.

The mortgage brokerage business is still poorly known and not everyone understands how a mortgage broker can help when financing a property. In fact, the services of a mortgage broker can come in extremely handy on a number of occasions. For example:

Before buying: A mortgage broker can inform you of your borrowing capacity based on your professional situation, debt level, available down payment and desired budget. He or she can also provide you with a mortgage pre-approval letter to prove to sellers your borrowing capacity.

When buying: A mortgage broker can help you find the best loan. Brokers work with about 15 banking institutions, but are not beholden to any of them. A broker can objectively advise you and help you make the right choice based on the rates being offered and the conditions you're looking for. Having the expertise of a professional who knows the approval policies, which vary from one institution to another, can be immensely helpful.



L'Équipe Chaumont
Julien Chaumont, courtier hypothécaire
Laurence Le Guillou, associée

5660 avenue Monkland, Montréal
514 885-2393
hypothequejc@gmail.com

Lors d'un refinancement: le courtier hypothécaire vous guidera dans le retrait d'équité de votre propriété pour un projet d'investissement, de rénovations, un remboursement de dettes, etc.

Les services du courtier hypothécaire sont entièrement gratuits: c'est l'institution bancaire choisie qui rémunérera le courtier pour ses services, une fois la transaction conclue! Depuis mai 2020, les courtiers hypothécaires ont par ailleurs rejoint l'Autorité des marchés financiers, pour un meilleur encadrement de la pratique.

L'Équipe Chaumont est dans le quartier pour vous accompagner pour tout projet de financement immobilier. Au plaisir de faire votre connaissance!

When renewing a mortgage: Again, a broker can inform you of the various rates being offered and objectively advise you before your current loan matures.

When refinancing: A mortgage broker can help you withdraw equity from your property for an investment or renovation project, debt repayment, etc.

The services of a mortgage broker are completely free of charge: It is the chosen banking institution that pays for the services once the transaction is concluded. Since May 2020, mortgage brokers have been registered with the Autorité des marchés financiers to ensure better oversight of their practice.

The Chaumont Team is right here in the neighbourhood to help you with any real estate financing project. We look forward to meeting you!

DÉMÉNAGER son animal de compagnie

MOVING your pet



Déménager peut être un moment stressant pour vos animaux de compagnie. Voici donc 5 trucs pour aider votre animal à s'adapter à son nouvel environnement et ainsi faciliter la transition.

1 - Détournez son attention quand vous faites des boîtes.

Votre environnement changera de jour en jour et l'ambiance aussi! Pour éviter l'angoisse, un jouet qu'il aime, du temps dans la cour et des gâteries feront toute la différence.

2- Le jour J, créez un petit cocon juste pour votre animal.

Pour éviter qu'il soit stressé par le va-et-vient du déménagement, n'hésitez pas à l'isoler dans une pièce calme entouré de tout ce dont il a besoin pour être confortable. Une fois le brouhaha passé, vous pourrez le laisser sortir.

3- Une fois installé, laissez-le explorer!

Ça y est, vous êtes dans votre nouvelle demeure? Il est temps de laisser votre animal explorer. Mais attention! Évitez de le suivre, si vous le surprotégez il pourrait croire que le nouveau territoire est dangereux.

4- Pendre la crémaillère avec des gâteries!

Pour que lui aussi puisse célébrer cette nouvelle étape de votre vie et l'associer à du positif, donnez-lui des gâteries dans les premiers jours suivant le déménagement. Sa nouvelle maison sera synonyme de bonheur. Comme vous, il appréciera de «meubler» la nouvelle maison avec de nouveaux jouets. Il sera occupé et stimulé au lieu d'être stressé.

Il est toutefois important de conserver des objets qu'il aime. Son bon vieux coussin et son arbre à chat favori l'empêcheront de se sentir dépaycé et l'aideront à s'acclimater.

Moving can be stressful for pets. Here are 5 tips to help your pet adapt when moving to a new home.

1 - Divert your pet's attention when packing.

As you pack up, your current home will look and feel different each day. To limit your pet's anxiety, offer it a toy it loves, time in the yard and some treats. It will make a big difference.

2- Create a cozy cocoon for your pet on the big day.

To avoid stressing out your pet on the day of the move, try isolating it in a quiet room with everything it needs to be comfortable. Once all the hubbub has died down, you can let it out.

3- Let your pet explore its new home!

When you finally bring your pet over to your new home, let it explore freely. Good to know: Avoid following your pet around as it explores; it may think that you're being overprotective because the new territory is dangerous.

4. Housewarming treats!

You can help your pet associate the new home with a happy and positive experience by giving it treats in the first few days after the move. Like you, your pet will enjoy «furnishing» the new house with new toys. This will keep your pet busy and stimulated instead of stressed.

That said, be sure to hold on to your pet's most cherished items such as its bed, climbing tree and favourite toys. These familiar items will help your pet feel right at home.

5- Reprenez la même routine

Reprendre les mêmes habitudes que dans la demeure précédente est primordial. Reprenez vos marches avec Fido à la même heure, installez la litière de Minou dans un endroit similaire.

Nous vous souhaitons tout le meilleur en compagnie de vos compagnons dans votre nouvelle demeure. N'oubliez pas d'inclure sa médaille dans vos changements d'adresse et si malgré tout votre animal a du mal à s'adapter, consultez votre vétérinaire.

5- Stick to the same routine.

It's important to stick to the same daily habits your pet is used to. Continue going on walks at the same times of day and put the litter box in a similar spot in your new home.

We wish you and your furry friend all the best in your new home. Don't forget to include your pet's tag in your address changes and if your pet has trouble adjusting, consult your vet!

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 : 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

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 office
- our website is smartphone compatible

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

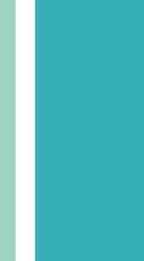
Our banner site: royalpage.ca

- 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 Érites.

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.

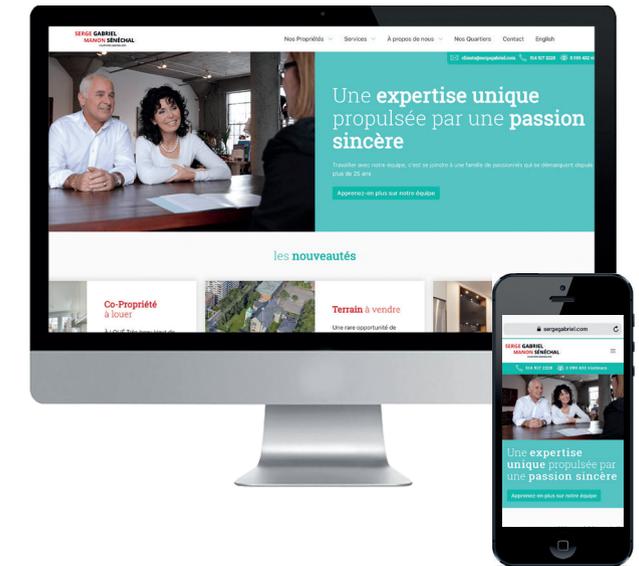
DIFFUSION WEB

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

CE QUE DISENT nos clients

WHAT OUR CLIENTS are saying about us



Nous avons adoré notre expérience avec Alex Langevin et toute l'équipe. Un service impeccable et professionnel.

Rebecca, vendeuse sur Avenue Lacombe

Excellent service. Ce qui m'a le plus impressionné sont l'expérience et la connaissance du marché de NDG de Manon et Serge. La vente a été très rapide et fut une très bonne expérience. Je recommanderai ces deux professionnels chevronnés.

Bernard, vendeur sur Avenue Harvard

Tous et chacun donnent un service professionnel et courtois. Serge et Manon connaissent très bien le marché immobilier de Notre Dame de Grâce. Ils mettent rapidement le vendeur en confiance. Leurs conseils furent judicieux sur le prix à demander et l'organisation du déroulement s'est fait efficacement.

Carole, vendeuse sur Rue Starnes

Serge et Manon connaissent les maisons du quartier de fond en comble. Leur expérience et leurs connaissances à plusieurs niveaux ajoutent un plus-value précieuse autant pour un vendeur que pour un acheteur.

Magalie, vendeuse sur Avenue d'Oxford

Des gens respectueux des autres, simplicité mais recherche de l'excellence. Vous mettez les gens en confiance, ce qui est rassurant. Une équipe bien organisée, Merci.

Manon, vendeuse sur Avenue Madison

Fantastic! We appreciated the in-depth knowledge of the neighbourhood, responsive communication, and overall efficiency!

Jennifer, vendor on Avenue Earncliffe

My experience with Serge, Manon and their team was excellent. They were always there for me when I needed something done or to answer questions. Very professional and at the same time showed a lot of empathy during an emotional time. I am glad I chose them to represent me. Thanks again.

Diane, vendor on Rue Addington

Thank-you so much for making this such an easy process. We were very sceptical about using an agent but Serge and Manon and their team showed us that our prejudices were wrong. Their understanding of the 'game', their professionalism (having a strong capable and helpful team), their quick responses to all of our questions and concerns and their ensuring that we wouldn't have to deal with stress were so appreciated (getting a good price was nice too). If all experiences in business and life could be so seamless things would be wonderful. Thanks!

Daniel, vendor on Avenue Marcil

200% satisfied the services, top professional, especially thanks to Nina and the team. All the best to them.

Wen Yu, vendor on Rue de Terrebonne

We were dreaming of finding a larger home in Monkland Village where we currently live. Serge and his team made this happen for us, they found our family our dream house and their level of experience we found to be unmatched in the market. We would highly recommend Serge if you are looking for exceptional service and understanding of your home needs. We are so happy with the results!

John and Laura buyers on Hingston

SERGE ^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