



INFO • QUARTIER

CHRONIQUES IMMOBILIÈRES

VOLUME 2 SEPT. 2013

NOTRE-DAME-DE-GRÂCE

JACQUES VIGER
et l'église
Notre-Dame-de-Grâce

JACQUES VIGER
and the Church of
Notre-Dame-de-Grace

MONKLANDS

**VENDRE OU ACHETER
UNE MAISON PAR SOI-MÊME :**
est-ce une bonne idée?

Should You **SELL OR BUY**
A HOME ON YOUR OWN?

Le **HOME STAGING**
en 5 temps!

The 5 Golden Rules
of **HOME STAGING!**

La propriété et les conjoints
de fait : **MYTHES VERSUS /**
OU RÉALITÉ

Home Ownership and Common
Law Spouses: **FACT VS. MYTH**

Programme achat
AVEC RENOVATIONS

Purchase Plus
IMPROVEMENTS PROGRAM

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

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

Cordialement,

SERGE GABRIEL ET MANON SÉNÉCHAL
Courtiers immobiliers



DEAR RESIDENTS
OF NOTRE-DAME-DE-GRÂCE,

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

Cordially,

SERGE GABRIEL
AND MANON SÉNÉCHAL
Real estate brokers

JACQUES VIGER, le maire
de Montréal qui trouva sépulture sous
l'église de Notre-Dame-de-Grâce

De tous les maires que Montréal connut, Jacques Viger fut sans doute le plus érudit. Fils de bourgeois, il naît le 7 mai 1787.

Dès la fin de son cours classique, il se rend à Québec où il connaît une brève carrière comme journaliste au journal le *Canadien*. Premier linguiste du Québec, son souci du détail et de la compréhension de ses semblables l'amène à être historien et archiviste dès l'âge de 21 ans. Il s' enrôle dans la milice lors de la guerre de 1812 et prend part à la bataille de *Sackets Harbor* dans l'état de New-York l'année suivante. Fasciné par l'expérience militaire, il servira dans la milice jusqu'à la fin de sa vie, y occupant différentes fonctions.

Le legs de Viger n'est cependant pas d'ordre militaire. On le connaît surtout pour avoir été le premier maire élu de Montréal. Sur les 27 000 citoyens que compte Montréal en 1833, ils ne sont que 1300 hommes, propriétaires immobiliers, à avoir le droit de vote alors que la première élection municipale est organisée. De cette élection sont désignés 16 conseillers élus à mains levés par les quelques (rares) citoyens ayant choisi d'aller voter dans les huit quartiers que compte Montréal.

JACQUES VIGER:
the first Mayor of Montreal rests
in the crypt of the Church of
Notre-Dame-de-Grace

Of Montreal's many mayors, Jacques Viger was without a doubt the most erudite.

Of Montreal's many mayors, Jacques Viger was without a doubt the most erudite. Born on May 7, 1787, Jacques Viger was the son of a bourgeois family. After finishing his classical education, he moved to Quebec City where he worked briefly as an editor at the newspaper *Le Canadien* from 1808 to 1809. Soon after his return to Montreal in 1810 he prepared a collection of the neologisms he had noted in use; released a century later as "Néologie canadienne ou dictionnaire des mots créés en Canada & maintenant en vogue", it establishes Viger as a pioneering linguistic historian of the French language in Quebec. Enlisting in the militia during the war of 1812, Viger was at the battle of *Sackets Harbor* in New York State the following year and remained fascinated by military matters throughout his life, serving in various roles with the militia until the time of his death.



Jacques Viger

Source : Archives
de la Ville de Montréal

des rues et l'adoption de mesures de prévention contre le choléra, maladie qui avait fait près de 2000 victimes dans la ville en 1832. En plus de nombreux écrits et travaux d'érudition sur des sujets variés, on lui doit aussi l'adoption du sceau de la Corporation de la ville. Ce blason réunit les quatre éléments principaux de la population montréalaise de l'époque : la rose d'Angleterre, le chardon d'Écosse, le trèfle d'Irlande et le castor du Canada.

En 1858, Jacques Viger fonde la Société historique de Montréal. Il décède la même année. Bien qu'il réside dans la paroisse de la basilique Notre-Dame, il obtient le privilège d'être enterré dans la crypte de l'église Notre-Dame-de-Grâce, village voisin de Montréal.

Martin Rodgers | B.A. Histoire

À la tête des élus, Jacques Viger est choisi pour assurer le rôle de maire.

Viger accède à la mairie de Montréal dans le climat trouble qui précède les rébellions de 1837. Les tensions entre Canadiens français et Britanniques sont de plus en plus palpables. Les liens de parenté entre le nouveau maire et Louis-Joseph Papineau, chef de file du mouvement patriote, n'arrangent certes pas les choses, de même que le parti ouvertement pris par le maire pour la cause patriote. La montée imminente de la contestation et la politisation du conflit provoquent la dissolution du conseil en 1836. Le prochain conseil de ville ne sera élu qu'en 1840.

Malgré la courte carrière politique de Viger, celui-ci lègue à la Ville de Montréal un meilleur éclairage

However, Viger's legacy would not be linked primarily to his military service. Today, he is best known as Montreal's first mayor, elected in 1833. His rise to the mayoralty was due, in part, by ensuring a majority of French-Canadian land owners could vote in the 1833 election: through his cousins Louis-Joseph Papineau and Denis-Benjamin Viger, (both members of the House of Assembly of Lower Canada), he may have been able to influence the setting of boundaries for the wards of the town and reduction of the property qualification for voting to ensure the majority of small owners could vote.

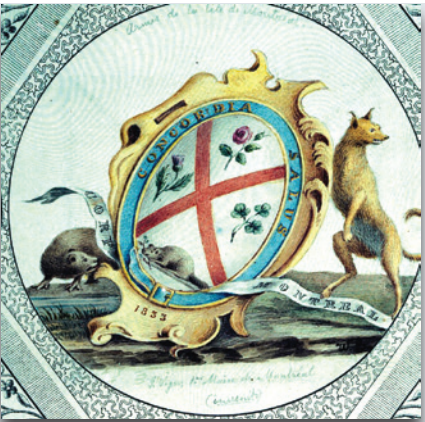
Prior to Viger's 1833 election, Montreal was rocked by an outbreak of cholera that claimed nearly 2,000 victims, most of whom were French Canadian. His term as Mayor was marked primarily by actions to improve drainage in the various faubourgs of Montreal, and fortunately for the residents of Montreal the outcome was vastly improved sanitation in those areas where these operations were undertaken.

Viger also designed Montreal's coat of arms, which was adopted by City Council in 1833. Each of Montreal's four main groups was represented on its shield: a rose for England, thistle for Scotland, clover for Ireland and a beaver for the original French-Canadian settlers of the area.

In 1836, the law that created the municipality of Montreal was allowed to lapse, and the post of Mayor was abolished. Viger then continued his lifetime work as a scholar, historian and archivist, for which he became best known in his lifetime. His writings and scholarly works cover a wide range of topics, and he amassed a discerning collection of over 1200 historical documents throughout his lifetime.

Prior to his death later that year, Jacques Viger co-founded the Société historique de Montréal in 1858. Although he lived in the parish of the Notre-Dame Basilica, Viger was buried in the crypt of the church of Notre-Dame-de-Grace, Montreal's neighbouring village.

Martin Rodgers | B.A. History



Sceau Ville de Montréal
Coat of Arms of the City of Montreal

Les armoiries de la Ville de Montréal sont adoptées par le conseil de ville de Montréal le 19 juillet 1833. Sa devise est *Concordia Salus*. Le sceau sera modifié en 1938 pour être conforme avec les règles héraldiques.

Coat of Arms of the City of Montreal. Montreal's coat of arms was adopted by city council on July 19, 1833, and its motto is *Concordia Salus*. The shield underwent additional modifications in 1938 to conform to the rules of heraldry.

MONKLANDS

Ayant acquis le domaine des mains de la célèbre famille souche Descarries en 1794, c’est en 1803 que James Monk se fait bâtir une somptueuse résidence à Notre-Dame-de-Grâce. Juge, homme politique et fonctionnaire, James Monk est né à Boston vers 1745. Il étudia le droit à Halifax avant d’être admis au barreau en 1768, puis de terminer ses études en droit à Londres en 1774. Il pratique le droit en Nouvelle-Écosse où il assure tour à tour les fonctions de greffier de la couronne, de solliciteur général, de procureur général, puis de député. En 1776, il est nommé procureur général de la province de Québec avant d’être nommé juge en chef de la Cour du banc du roi pour le district de Montréal le 11 décembre 1794. Il se retrouve d’autre part membre du Conseil exécutif du Bas-Canada à compter de la même année et membre du Conseil législatif l’année suivante. Il décède en Angleterre en 1826.



James Monk

In 1794 James Monk purchased an estate in Notre-Dame-de-Grace from Quebec’s eminent Décaries family, and in 1803 built a sumptuous residence known as “Monklands”.

Surnommée Monklands, l’imposante maison coloniale en pierres d’inspiration classique, serait, selon certains, inspirée de la maison des ancêtres de Monk en Écosse.



Après avoir été modifiée et agrandie une première fois, Monklands devient la résidence officielle du gouverneur général du Canada entre 1844 et 1849. Les gouverneurs Lord Metcalfe, Lord Cathcart et Lord

MONKLANDS

A judge, politician and public servant, James Monk was born in Boston in 1745. He studied law in Halifax with his father before being admitted to the bar in 1768. He continued his studies in London between 1771 and 1774, while also practicing law in Nova Scotia. While in Nova Scotia, Monk served as a clerk of the Crown, Solicitor General, Attorney General, and then member of the Nova Scotia House of Assembly. In 1776, he was appointed Attorney-General of Quebec before being appointed Chief Justice of the Court of King’s Bench for the district of Montreal in 1794. That same year, he also became a member of the Executive Council of Lower Canada and a member of the Legislative Council the following year. Monk died in England in 1826.

The imposing and classically-inspired colonial stone house was likely inspired by the home of Monk’s ancestors in Scotland and was later modified and enlarged before serving as the official residence of Canada’s Governor General between 1844 and 1849.

Over the years Monklands was home to Governors Lord Metcalfe, Lord Cathcart and Lord Elgin, and it was there that Lord Elgin’s wife gave birth to a son who would later become the Viceroy of India.

Monklands was once again enlarged in 1850 and became a hotel that same year. In 1854, Monklands changed owners when it was purchased by the Congregation of Notre-Dame and converted to a bilingual boarding school

Elgin y résident tour à tour. La femme de Lord Elgin y donna même naissance à son enfant qui devint plus tard le vice-roi des Indes. Monklands devint ensuite un hôtel en 1850 après avoir été agrandie une nouvelle fois.

En 1854, Monklands change de main et est achetée par la Congrégation Notre-Dame qui en fait un pensionnat bilingue pour jeunes filles du nom de Villa Maria. La première cohorte est composée de quarante-cinq élèves provenant des milieux aisés du Québec, de l’Ontario et des États-Unis. Vers 1900, les élèves de Villa Maria seront, paraît-il, parmi les premières femmes à être admises dans les universités canadiennes et américaines. Bientôt, l’agrandissement du bâtiment devient nécessaire et on y ajoute de nouvelles ailes (l’aile Notre-Dame-de-Lourdes en 1855, l’aile Notre-Dame-des-Anges en 1870, l’aile Saint-Michel en 1908, l’aile Sainte-Marguerite en 1930, etc.).

Villa Maria est encore aujourd’hui une institution d’enseignement dont le bâtiment principal a été désigné lieu historique national du Canada par la Commission des lieux et monuments historiques du Canada en 1851.

Martin Rodgers | B.A. Histoire

for young girls christened “Villa Maria”. The first group of students was made up of 45 girls from affluent families from across Quebec, Ontario and the United States, and at the beginning of the 20th century Villa Maria’s graduates were among the first women to be admitted into Canadian and American universities. With time the building required further expansion, with new wings added in 1855, (the Notre-Dame-de-Lourdes), 1870, (the Notre-Dame-des-Anges wing), 1908, (the St-Michel wing), and the Saint-Marguerite wing in 1930.

Villa Maria remains an educational institution to this day, and its main building was designated a national historic site by the Historic Sites and Monuments Board of Canada in 1951.

Martin Rodgers | B.A. History



John A. Macdonald, premier premier ministre du Canada (1867-1873)
John A. MacDonald, Canada’s first Prime Minister (1867-1873)

Des invités de marque... Distinguished Guests

Au cours de son histoire, plusieurs personnages importants visitent Monklands. Outre les trois gouverneurs à y habiter, on peut citer le Prince de Galles (qui deviendra le roi Edward VII), venu au Canada pour y poser la pierre d’assise du parlement canadien en 1860, le duc et la duchesse de York (qui deviennent le roi George V et la reine Marie), plusieurs gouverneurs généraux, en particulier le vicomte Monck qui vient accompagné par Sir John A. Macdonald, Sir George-Étienne Cartier et Thomas D’Arcy McGee, et en 1964, le très honorable Georges Vanier.

Over the course of its history, many important people have visited Monklands. In addition to the three governors who once lived there, this illustrious list includes: Albert Edward, Prince of Wales (later King Edward VII), who came to Canada in 1860 to lay the foundation stone of the Canadian parliament buildings; the Duke and Duchess of York (later King George V and Queen Mary); several Governors General, including the first Governor General of Canada, Viscount Monck, who was accompanied by Sir John A. Macdonald, Sir George-Étienne Cartier and Thomas D’Arcy McGee; and in 1964 the Right Honourable Georges Vanier.



SERGE GABRIEL
MANON SÉNÉCHAL
Courtiers immobiliers, *Real estate brokers*

VENDRE ou ACHETER UNE MAISON PAR SOI-MÊME : est-ce une bonne idée?

Should You **SELL** or **BUY** A HOME ON YOUR OWN?

Quand vient le temps de vendre sa propriété, il peut être tentant de le faire sans les services d'un courtier immobilier. Mais avant de vous lancer seul dans cette entreprise, vous devriez vous poser les questions suivantes. Avez-vous vraiment le temps d'étudier le marché afin de savoir quel prix demander pour votre demeure? Voulez-vous vous occuper des inévitables visites? Êtes-vous à l'aise avec la négociation des prix? La rédaction de contrats vous est-elle familière?

Si vous avez répondu oui à toutes ces questions, c'est que vous êtes probablement vous-même courtier immobilier! Sinon, vous avez tout intérêt à faire appel à un courtier.

Votre courtier va s'occuper entre autres, des aspects technique et juridique de la vente. Il a aussi accès à un réseau d'experts dans tous les domaines entourant une transaction immobilière. Soyez réaliste. Il est impossible de penser à tout, surtout aux problèmes qui peuvent surgir. La pyrrhotite, ça vous dit quelque chose? Ce n'est qu'un exemple parmi d'autres de problèmes auxquels le commun des mortels ne porte généralement pas attention. Mais si vous vendez votre maison avec un vice caché, les complications financières qui s'ensuivent peuvent être douloureuses.

Et la négociation? Bien sûr, si vous êtes représentant syndical, ça n'a peut-être plus de secrets pour vous. Mais dans le cas contraire, il vaut mieux miser sur un bon capitaine pour faire face à d'éventuelles tempêtes. Les acheteurs vont rarement accepter sans rien dire le prix que vous leur proposez. Ils vont plutôt essayer de vous faire remarquer de petites choses qui leur déplaisent, dans l'espoir d'obtenir des concessions. Le courtier, lui, est habitué à ce genre de marchandage. Il ne se laissera pas impressionner

It can be tempting to try selling your home without the services of a real estate broker. But before you do, you should ask yourself the following questions: Do you have the time to study the market to determine a reasonable asking price for your home? Do you know which websites will most effectively market your property? Are you up to handling all the inevitable visits to your home on your own? Are you comfortable with negotiating prices? Are you familiar with writing legally-binding contracts?

If you answered "yes" to all of these questions, there's a good chance you already are a real estate broker! Otherwise, you stand to gain a lot by working with a professional.

Among other things, brokers handle all the technical and legal aspects of the sale. And for anything they don't do they have a network of experts who can properly advise you. It's important to be realistic: it's impossible to think of everything and anticipate all the potential problems that can arise if you have not done this before. For example, ever heard of pyrite? This is just one of many complications that few people even know about. Yet if you sell your house with a hidden defect you could end up facing serious financial troubles.

And what about negotiating? If you are an employer or a union rep, then you probably have lots of negotiating experience. Otherwise, you'd do better to leave this challenging task to an experienced pro. Few buyers agree to the listing price unless, of course, it is ridiculously low. Instead, they will try to point out little things about the home that they dislike in an attempt



to bring down the price. Brokers are fully accustomed to this sort of haggling tactic, and won't be swayed by "difficult" buyers. And because they are aware of market conditions and current prices, a broker is able to get you a higher selling price than what you could negotiate on your own. If you sell your home privately and list your house at a price that's too high, you'll scare away potential buyers. On the other hand, you could lose all the savings you hoped to make through a private sale by setting a price that is too low.

Do you relish the thought of negotiating the sale by yourself? We haven't even addressed the issue of multiple offers: the type of situation that can turn anyone's hair gray and keep you up night after night! Is it really worth the stress and lost sleep just because you hope to save some money through a private sale?

This is only a small sample of the potential problems a private sale can entail, compounded by the various documents and forms that must be completed as well as the closing visit with the notary. As the saying goes, "you just can't put a price on some things" and peace of mind is one of them. This is what a real estate broker provides, and knowing they carry liability insurance is a further comfort in case something does go wrong.

All of the above also applies to buying a home. Lost in the endless maze of forms to fill out? Your broker is there to help you. Not really sure how a promise to purchase works? Your broker writes these up on a regular basis. Do you work long hours and just don't have time to look for a new home? Let your broker handle it.

So should you sell or buy a home on your own? That's a good question, and now you know the answer!

par des acheteurs difficiles. De plus, comme il connaît bien les conditions et les prix du marché, il peut vous obtenir un prix supérieur à celui que vous auriez pu négocier vous-même. Si vous vendez seul et demandez un prix trop élevé, vous risquez de faire fuir les acheteurs potentiels. Si vous demandez un prix trop bas, c'est l'argent que vous pensiez économiser en vendant par vous-même qui vous filera entre les doigts.

Vous voulez toujours négocier par vous-même? Nous n'avons même pas encore parlé ici de la question des propositions multiples d'achat. Si vous n'avez pas encore de cheveux blancs, c'est fort possible qu'il vous en pousse si vous devez faire face à ce problème.

Ce que nous venons de voir s'applique également pour l'achat d'une maison. Vous vous perdez dans le dédale des formulaires à remplir? Votre courtier est là pour vous aider. Vous ne savez pas trop comment fonctionne une promesse d'achat? Votre courtier, lui, en fait régulièrement. Vous travaillez fort et n'avez pas beaucoup de temps à consacrer à la recherche d'une maison? Laissez ça à votre courtier.

Vendre ou acheter une maison par soi-même? La question se pose, vous avez maintenant la réponse!



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

Le HOME STAGING en 5 temps !

The 5 Golden Rules of HOME STAGING!

C'est avec plaisir que je vous présente les 5 principes du Home Staging, aussi appelé valorisation résidentielle, terme qui désigne la mise en valeur d'une propriété. Le but de cet exercice : vendre! C'est en prenant soin de rendre les lieux plus attrayants qu'on suscite l'intérêt du futur acheteur. Le Home Staging devient un apport bénéfique lors de l'étape de la prévente, car dès les premiers instants, il permettra à l'acheteur de s'imaginer vivre dans la propriété qu'il visite... de s'imaginer un style de vie!

1

Le désencombrement des lieux commence de l'extérieur vers l'intérieur de la propriété. On propose de mettre de côté tous les articles ou meubles jugés non nécessaires à la mise en place du nouveau décor proposé. Ce dernier deviendra plus épuré et soulignera l'importance de créer l'harmonie entre les différents espaces.

En pratique : le vendeur doit ranger les articles superflus dans des boîtes et se départir des meubles ou autres articles encombrants.

2

L'aménagement imaginé et proposé par le Home Stager maximisera le potentiel des espaces tout en assurant une fluidité ergonomique et fonctionnelle entre les lieux.

En pratique : le Home Stager expliquera son aménagement ou dessinera une esquisse à main levée avant de déplacer des meubles et des articles existants ou ajoutés.

3

Le choix d'une décoration neutre et accueillante ainsi que l'emplacement des éléments de décoration sont primordiaux afin d'assurer un résultat satisfaisant. C'est la raison pour laquelle il devient important d'écouter les propositions judicieuses du Home Stager. L'exercice n'est pas simplement cosmétique, mais cherche plutôt à créer un décor distinct qui aura pour but de séduire le futur acheteur.

In this issue I'm going to share the 5 golden rules of Home Staging, a practice widely used to bring out a home's best features. Home staging has a clear and singular goal: to sell the home, and a more attractive home will be more appealing to potential buyers. Home staging is particularly beneficial in the initial stage of selling your property because it helps visitors imagine themselves living there while visualizing their future lifestyle.

1

De-cluttering begins outside the home and works its way in. All non-essential articles and furniture are removed to make room for the new décor. Not only will this new décor be more streamlined, it will also create greater harmony between the home's different spaces.

In practical terms: The seller must store all unnecessary items in boxes and remove any undesirable furniture or other items.

2

Arranging the new layout. This step is handled by the home stager, and the goal is to maximize each room's potential while ensuring a functional and ergonomic flow between these spaces.

In practical terms: The home stager will explain the new layout or draw a sketch before moving or adding any existing or new furniture.

3

Choosing a neutral and welcoming décor. The placement of each decorative element is essential for optimal results, and for this reason it is important that



En pratique : le Home Stager reprendra, dans la mesure du possible, les éléments existants et proposera de nouveaux articles.

4

Le nettoyage devient un élément important du processus. Il faut éviter de laisser la poussière causée par le déplacement des meubles. Avant la visite d'un acheteur potentiel, il faut s'assurer que tout est impeccable, car c'est le petit extra qui valorisera davantage le nouveau décor mis en place.

En pratique : à la fin de la mise en place du décor, le Home Stager peut apporter ses outils de nettoyage afin de fournir aux vendeurs le coup d'œil recherché. Il est important de répéter l'exercice avant chaque visite.

5

La dépersonnalisation assure la neutralité des espaces et permet à la mise en scène de prendre place. Par ailleurs, c'est certainement l'étape la plus difficile à expliquer et à faire appliquer par le vendeur, car pour lui ce n'est pas habituel de vivre dans des lieux impersonnels.

En pratique : les gens n'aiment pas toujours se départir de leurs biens et articles personnels. Par contre, il va de soi que pendant cette période de la mise en vente, le Home Stager est là pour convaincre le vendeur que l'exercice en vaut la peine.

LE HOME STAGING : UNE ÉTAPE IMPORTANTE!

Le Home Staging est idéalement une étape de la prévente et devient un élément de marketing incontournable lorsque quelqu'un décide de vendre sa propriété. Il est donc important de débiter avec cette étape avant même d'amorcer le processus d'annonces sur le Web ou sur toute autre plateforme.

the homeowner trust the home stager to make the right decisions. This is not a simple cosmetic exercise: the goal is to create a unique décor that will seduce potential buyers.

In practical terms: The home stager starts by using as many existing elements as possible in order to minimize costs. He or she then suggests and shops for additional items as needed and within a pre-determined budget.

4

Cleaning is an important step in this process. Any dust left behind when moving furniture must be eliminated. Before a potential buyer comes to visit, everything should be impeccable in order to make the most of the new décor.

In practical terms: After the new décor is in place, the home stager can bring in his or her cleaning tools to help the homeowner achieve the desired look. This step should be repeated before every visit.

5

Depersonalizing the home makes the space neutral and allows it to be staged. This is by far the hardest step for most homeowners, who are not used to living in an impersonal environment.

In practical terms: Not everyone enjoys eliminating personal items. However, it is important to keep in mind that the home stager is there to support and counsel the seller through this worthwhile exercise.

HOME STAGING : AN ESSENTIAL MARKETING TOOL

If implemented during the pre-sales phase, home staging is an essential marketing tool for selling a home. It is therefore important to begin with this step prior to listing your home on the Internet or elsewhere.



Chambre
des notaires
du Québec

La propriété et les conjoints de fait : **MYTHES** versus/ou **RÉALITÉ**

Home Ownership and Common Law Spouses: **FACT** vs. **MYTH**

Aujourd'hui, plusieurs couples décident de faire vie commune sans s'unir par les liens du mariage ou de l'union civile. Au Québec, l'union de fait prend des ampleurs de phénomène : près de 38 % des couples québécois ont choisis de vivre en union de fait. Cela représente environ 1 400 000 personnes.

Les résultats d'un sondage commandé par la Chambre des notaires du Québec confirment ce que l'on soupçonnait : les couples vivant en union de fait croient qu'ils ont la même protection que les couples mariés en cas de décès ou de séparation.

Pourtant, ce n'est pas le cas.

D'un point de vue juridique, les conjoints de fait n'ont aucune obligation l'un envers l'autre, et ce, peu importe le temps passé à vivre ensemble. Le partage obligatoire du patrimoine familial en cas de rupture ne s'applique qu'aux couples légalement mariés ou unis civilement. Dans le cas des couples en union de fait, le partage des biens cumulés durant la vie commune se fera, faute d'entente, suivant la preuve du droit de propriété.

Ce que cela signifie ? Si un conjoint de fait est l'unique propriétaire de la résidence familiale, il peut la vendre ou l'hypothéquer sans le consentement de l'autre. En cas de rupture, même s'ils ont tous les deux contribué aux paiements de la demeure, seul le conjoint-propriétaire en gardera l'usage. Il aura aussi le droit de la vendre sans avoir à en partager la valeur avec l'autre. La seule façon d'éviter ce genre de situations est d'acquérir ensemble la propriété et de faire en sorte que les deux noms apparaissent sur l'acte notarié.

Par ailleurs, si les conjoints de fait sont co-propriétaires de la résidence familiale et qu'un des deux décède sans testament, peu importe le nombre d'années de vie commune, le conjoint survivant ne devient pas un héritier légal. La totalité des biens de la personne décédée, incluant sa moitié de la maison, ira directement à ses héritiers. Le conjoint survivant devient alors copropriétaire de la résidence avec ces derniers.

Nowadays, many couples decide to live together without getting married or entering into a civil union. Common law unions, also known as de facto unions, are a definite trend in Quebec, where nearly 38% of couples, (or approximately 1.4 million people), have chosen to live in this type of partnership.

The results of a survey commissioned by the Chambre des notaires du Québec has confirmed our suspicions: couples living in common law unions believe they have the same protection as married couples in the event of death or separation.

And yet this is not the case.

From a legal point of view, common law spouses have no obligation toward one another, regardless of how long they have lived together. The right to an equal share in the family patrimony in the event of separation applies only to couples joined in marriage or civil union. In the case of common law couples, assets accumulated during cohabitation must be divided in accordance with proof of ownership, unless otherwise indicated in a joint agreement.

What exactly does this mean? A common law spouse who is the sole owner of the family residence may sell or mortgage it without the consent of the other spouse. In the event of separation, he or she alone will retain sole use of the home even if both common law spouses paid for the home. Moreover, he or she is under no obligation to split the proceeds of sale with his or her former spouse. The only way to avoid such a situation is to buy the property together and to make sure both names appear on the notarized deed.

In addition, if common law spouses are co-owners of the family residence and one of them dies without a will, the surviving spouse does not become the legal heir, even if you have spent your entire life with your common law spouse. Without a will, the immediate family of the deceased will inherit his or her assets—



Il est important d'être informé afin de bien se protéger. Le notaire est un conseiller juridique impartial qui rencontre des milliers de personnes chaque année pour divers actes juridiques. Il informe les couples de leurs droits afin de les éclairer sur les conséquences liées à une rupture ou à un décès en l'absence de mesures de protection juridique adéquates.

Qu'il s'agisse d'un testament, d'un contrat de vie commune ou d'un mandat de protection, le notaire saura conseiller ses clients sur la portée des documents légaux qu'ils s'appêtent à signer. Il expliquera les avantages de chaque document notarié et rédigera le contrat conformément à la loi.

including his or her half of the home. The surviving spouse then becomes co-owner of the home with these legal heirs.

It is therefore important to be informed so that you can protect yourself. Notaries are impartial legal advisers who meet with and perform legal actions on behalf of thousands of people each year. They inform couples of their rights and of the legal consequences of separation or death in the absence of adequate legal protective measures.

Be it a will, a cohabitation contract or a mandate in case of incapacity, a notary can advise clients on the legal ramifications of the documents they are about to sign. He or she will explain the benefits of each notarized document and prepare the contract in accordance with the law.

VOUS AVEZ DES QUESTIONS SUR LES DROITS
ET OBLIGATIONS DES CONJOINTS DE FAIT?
VISITEZ WWW.UNIONDEFAIT.CA

NOUS VOUS INVITONS À COMMUNIQUER AVEC LE SERVICE :

1 800 NOTAIRE (668 2473)

pour discuter sans frais avec des notaires d'expérience. Offert par la Chambre des notaires du Québec, ce service a été mis en place afin de faciliter l'accès à de l'information juridique de base pour l'ensemble de la population. Il est offert du lundi au vendredi, de 8 h 30 à 17 h.

FOR ANY QUESTIONS REGARDING
THE RIGHTS AND OBLIGATIONS
OF COMMON LAW SPOUSES,
VISIT COMMONLAWSPOUSES.CA.

WE INVITE YOU TO CALL OUR

1 800 NOTARY (668 2473)

info line to speak free of charge with an experienced notary. This service was created by the Chambre des notaires du Québec to make it easier for all Quebecers to have access to basic legal information. It is available Monday to Friday, from 8:30 a.m. to 5:00 p.m.



LL.B., D.D.N.

514 481-7500

Fax : 514 487-0667

melanie.dube@notarius.net

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





Vincent Laflamme
Directeur, Communications et marketing • Multi-Prêts
Communications and Marketing Director • Multi-Prêts



Programme achat AVEC RÉNOVATIONS

Purchase Plus IMPROVEMENTS Program

Lors de la dernière parution, je vous ai indiqué l'importance de considérer toutes les conditions afférentes plutôt que de vous limiter au taux d'intérêt lorsque vient le temps de négocier votre hypothèque.

Cette fois, j'ai pensé vous présenter un programme qui pourrait vous éviter de nombreuses visites vaines.

Vous avez certainement visité au moins une propriété intéressante. Elle se trouve dans votre quartier préféré, avec un grand terrain et les trois chambres que vous souhaitez, mais... la cuisine sort directement des années 1970. La salle de bains ressemble à tout sauf à une oasis. Il y a du tapis mur-à-mur et le sous-sol n'est guère inspirant.

La propriété de vos rêves existe-t-elle vraiment, et si oui, à quel prix?

Il est difficile de trouver la perle rare qui nous convient en tous points, incluant notre budget.

Le programme achat assuré avec améliorations a été créé pour cette raison. Il vous permet de financer les rénovations à même votre prêt hypothécaire jusqu'à 95 % de la valeur de la propriété, la valeur considérée étant celle prévue après les améliorations. Le calcul est judicieux, car les fonds utilisés contribuent à augmenter la valeur de la propriété que vous souhaitez acquérir et vous évitent de devoir utiliser des sources de crédit à taux d'intérêt élevés telles que des cartes de crédit ou des prêts personnels. Ce programme est particulièrement intéressant actuellement, alors que le prix des propriétés s'est rapidement accru au Québec et que les taux demeurent historiquement bas.

In the last issue I discussed the importance of considering all of the conditions and not just the interest rate when negotiating a mortgage.

This time around I want to write about a program that could save you from making a lot of useless visits to homes.

Chances are you have already visited at least one property that really interested you. It was in the right neighbourhood, had a huge backyard and the three bedrooms you needed, but, the kitchen was straight out of the 1970s, the bathroom was anything but an oasis, there was wall-to-wall carpeting throughout, and the basement was hardly inspiring.

Does your dream home even exist? And if it does, at what price?

It's quite a challenge to find that rare pearl with everything you're looking for, including the right listing price!

The Insured Purchase Plus Improvements program was created to address this problem. It allows you to use your mortgage loan to finance renovations by up to 95% of the property's value after the improvements have been made. It's a smart concept because it allows you to increase the value of the property you want to buy without having to rely on other sources of credit that charge a higher interest rate, such as credit cards or personal loans. This program is particularly interesting now that property prices are rising in Quebec while mortgage rates are historically low.



Pour vous en prévaloir, il suffit de fournir une estimation réaliste des coûts et de pouvoir vous qualifier pour un prêt hypothécaire égal au montant du prix d'achat, auquel on ajoute le montant des rénovations. La mise de fonds devra également être ajustée en fonction du prêt hypothécaire final.

To obtain this type of mortgage, you first have to provide a realistic estimate of the costs and be able to qualify for a mortgage loan equal to the amount of the purchase price plus the estimated cost of the renovations. Your down payment is adjusted based on the total mortgage loan.

PAR EXEMPLE :

Montant d'achat de la propriété :	200 000 \$
Montant des rénovations :	20 000 \$
Prêt hypothécaire :	220 000 \$

MISE DE FONDS MINIMALE **SANS RÉNOVATIONS**
10 000 \$ (5 % de 200 000 \$)

MISE DE FONDS MINIMALE **AVEC RÉNOVATIONS**
11 000 \$ (5 % de 220 000 \$)

Ce type de prêt peut être une option intéressante si vous êtes capable de visualiser comment certaines rénovations peuvent transformer une propriété et lui donner de la valeur. Dans la majorité des cas, vous devrez déboursier le coût des rénovations en avance avec une carte de crédit ou des économies. Vous serez remboursé une fois les travaux exécutés.

Certaines ententes conclues entre des agences hypothécaires et des entreprises de rénovation peuvent vous libérer de ce fardeau financier temporaire.

Informez-vous!

Sur ce, je vous souhaite un excellent printemps. Je vous reviens prochainement avec les différents éléments considérés par les prêteurs lorsque vient le temps de vous octroyer une hypothèque. **Votre dossier de crédit est important, mais plusieurs autres facteurs entrent en jeu. Les connaissez-vous?**

FOR EXAMPLE:

Purchase price of a home:	\$200,000
Cost of renovations:	\$20,000
Mortgage loan:	\$220,000

MINIMUM DOWN PAYMENT
WITHOUT RENOVATIONS:
\$10,000 (5% of \$200,000)

MINIMUM DOWN PAYMENT
WITH RENOVATIONS:
\$11,000 (5% of \$220,000)

This type of loan is particularly attractive if you are able to visualize how certain renovations will transform the home and increase its value. In the majority of cases you will need to pay the cost of the renovations in advance, either with your own savings or with a credit card. You will then be reimbursed once the work is done. In some situations, agreements between the mortgage agency and the renovation company can be made to free you from this temporary financial burden. Get informed!

Next time, I'll discuss the different elements lenders look at when deciding whether or not to grant an applicant a mortgage. While your credit file is important, there are several other factors that come into play. Do you know what they are?

MISE EN MARCHÉ DE VOTRE PROPRIÉTÉ MARKETING YOUR PROPERTY



MANON ET SERGE

Serge et Manon, c'est 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 dépendant des conditions du marché. Il aide donc à diminuer le stress lié à la vente de votre demeure.

“Serge and Manon” means 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 rapidly, based on our suggested listing price that reflects the 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 5000 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-visites électroniques émises lors de visites en ligne sont transmises immédiatement à notre bureau
- notre site est accessible aux téléphones intelligents

Le site de notre courtier franchisé: **royalpagevillemarie.com**

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 5,000 unique visitors each and every month

- included is a detailed description of your property with accompanying photos
- hit counters of online visits to your property are recorded in real-time
- electronic visit requests made during online visits are transferred immediately to our office
- our site is smartphone compatible

The site of our franchised brokerage: **royalpagevillemarie.com**

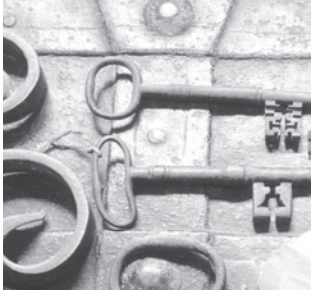
The site of our banner: **royalpage.ca**

- your property is also listed on Royal LePage's award-winning national site
- thanks to the site's international reach, potential buyers from all four corners of the world will be able to see the 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 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.

Cette brochure informative vous explique nos **services haut de gamme** offerts et vous présente l'équipe de soutien qui **travaillera avec énergie pour vous**. 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 des 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 données 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 cette brochure. 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 rapidly, based on our suggested listing price that reflects the market conditions. This decreases 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 Member, Diamond Club Member and Lifetime Member of the Elite Chairman's Club.

This informative brochure explains our top-of-the-line services and presents our support team who will be energetically working on your behalf. You can also count on us for:

- **services offered in five languages**: French, English, Italian, Armenian and Arabic
- **availability**: we are always available for 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 during the first 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, and 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 brochure. We sincerely hope to have the pleasure of making the sale of your home as easy and enjoyable as possible.

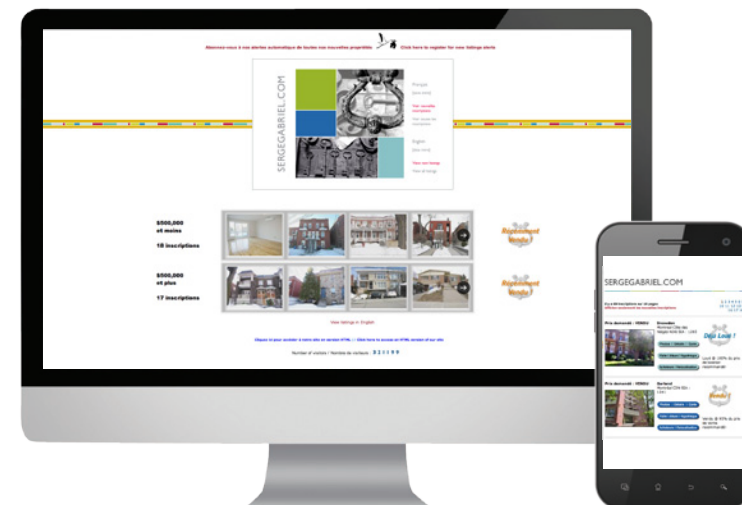
DIFFUSION WEB

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 vital and our role is to ensure your home appears on high-traffic sites, whether through our personal website or those of our Web partners.

sergegabriel.com



BROCHURES INFO-RÉSIDENCE

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

INFO-RÉSIDENCE BROCHURES

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



CONNAISSEZ-VOUS LA VALEUR DE VOTRE PROPRIÉTÉ?

Demandez une estimation gratuite !

514.917.2228

WHAT IS YOUR HOME WORTH?

Request a free appraisal !

clients@sergegabriel.com



PROPRIÉTÉS À VENDRE PROPERTIES FOR SALE



LE 4308 KENSINGTON @ 998 000\$ +TX

Bas - Lower
LE 4534 WILSON
3 c à c + 1 • 2 sdb
Jardin et garage



Haut - Upper
LE 4629 OLD ORCHARD
4 + 1 c à c
Magnifique boiseries,
stationnement



Haut - Upper
Le 4449 HARVARD
2+1 c à c et bur
Cach et typique d'NDG



LE 4170 WILSON
@ 925,000
Grand lumineux d'étaché
Spacious bright detached



VENDU SOLD

VENDU / SOLD
@ 100%
du prix demandé / of the asking price



LE 330 BROCK N

VENDU / SOLD
@ 98.7%
du prix demandé / of the asking price



LE 3755 DRAPER

VENDU / SOLD
@ 93.8%
du prix demandé / of the asking price



LE 3489 GREY



Serge **GABRIEL** ^{INC}

Manon **SÉNÉCHAL** ^{INC}

Courtiers immobiliers
Real Estate Brokers

514.917.2228



clients@sergegabriel.com

WWW.SERGEGABRIEL.COM



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

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