



INFO • QUARTIER

CHRONIQUES IMMOBILIÈRES

VOLUME 3 PRINTEMPS 2014



## NOTRE-DAME-DE-GRÂCE

**THÉÂTRE EMPRESS**  
THE EMPRESS THEATRE

**ALCIDE CHAUSSÉ,**  
architecte - Architect  
(1868-1944)

**YVES THÉRIAULT,**  
PÈRE D'AGAGUK  
Father of Agaguk

**LE COURTIER, PLUS QU'UN  
« VENDEUR DE MAISONS »**

A BROKER: MORE THAN SOMEONE  
WHO JUST « SELLS HOMES »

**LE CHAMP DE PRATIQUE DU  
DESIGNER D'INTÉRIEUR selon  
la législation québécoise**

THE INTERIOR DESIGNER'S SCOPE OF  
PRACTICE: An Overview of Quebec Legislation

**LES VICES CACHÉS:  
ÊTES-VOUS PROTÉGÉ ?**

HIDDEN DEFECTS:  
ARE YOU PROTECTED?

**Rembourser son hypothèque plus  
rapidement : UNE BONNE IDÉE !**

Paying Off Your Mortgage Sooner:  
A GOOD IDEA!

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

C'est avec plaisir que nous vous présentons le troisième numéro de notre Info-Quartier. 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 third issue of our Info-Quartier. 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

**MARTIN RODGERS**  
B.A. Histoire • B.A. History

## THÉÂTRE EMPRESS

**Dessiné en 1927,  
le théâtre Empress  
est un élément majeur,  
non seulement dans  
le paysage visuel de  
Notre-Dame-de-Grâce,  
mais aussi dans  
son histoire et son  
patrimoine.**

Conçu par l'architecte Alcide Chaussé, le théâtre Empress s'inscrit dans la vague de palaces de quartier à l'époque d'une expansion rapide de la popularité du cinéma. Après avoir débuté au centre-ville, le mouvement des cinémas se poursuit dans les quartiers et les villes avoisinantes, comme Outremont.



## THE EMPRESS THEATRE

**Designed in 1927,  
the Empress Theatre  
has played an integral  
role not only in Notre-Dame-  
de-Grâce's visual landscape  
but also its heritage  
and history.**

Drafted by architect Alcide Chaussé, the design and construction of the Empress Theatre was in step with both the wave of palace type buildings being built in the area and the rapidly growing popularity of cinema in general which – having taken hold downtown – was expanding to neighbouring areas and surrounding cities such as Outremont. Strongly influenced by the discovery of the intact tomb of Pharaoh Tutankhamun in 1923, the Empress is – according to Heritage Montreal – the only theatre in Canada with an Art Deco, neo-Egyptian inspired style.

D'après l'organisme Héritage Montréal, l'Empress constitue le seul théâtre au Canada à arborer un style Art-Déco d'inspiration néo-égyptienne, fortement influencé par la découverte du tombeau intact du Pharaon Toutankhamon en 1923. Il en serait par ailleurs l'un des meilleurs exemples dans toute l'Amérique du Nord. À l'intérieur, le théâtre avait la particularité d'avoir une salle dite « atmosphérique », caractérisée par des murs et des plafonds exhibant des scènes exotiques ou pastorales riches en détails. La décoration du prestigieux théâtre a d'ailleurs été assurée par le décorateur Emmanuel Briffa et le sculpteur Edward Galea.

Originalement conçu pour la présentation d'œuvres cinématographiques, en combinaison avec du vaudeville, le théâtre Empress comptait pas moins de 1350 places. À son ouverture, le 19 mai 1928, on y présenta le film muet « Wild Geese » alors que le reste de la programmation était assuré par l'échevin J.E. Lyall, Jerry Lear and Girls pour le chant et la danse, Libby and Gardiner, cyclistes et Frank Hamilton and Company dans plusieurs scènes de vaudeville. Quant à l'orchestre, il était dirigé par le violoniste J.J. Goulet qui sera l'un des fondateurs de l'Orchestre symphonique de Montréal.



Moreover, it is considered to be one of the best examples of the style in all of North America. Decorated by designer Emmanuel Briffa and sculptor Edward Galea, the interior was distinguished by a so-called “atmospheric” style, characterized by walls and ceilings that exhibited exotic or pastoral scenes rich in detail.

Originally designed to show a combination of films and vaudeville shows, the Empress Theatre could seat 1,350 audience members at a

time. It opened its doors on May 19, 1928 with a screening of the silent film *Wild Geese*. The screening was followed by an entertainment program emceed by Alderman J.E. Lyall, and featured performances by *Jerry Lear and Girls* in song and dance, *Libby and Gardiner*, bicycle riders, and *Frank Hamilton and Company* in a number of vaudeville acts. Violinist J.J. Goulet, who was a founder of an early incarnation of the Montreal Symphony Orchestra, led the opening night orchestra.

**The Empress Theatre featured silent films  
throughout the 1930s and was still in business  
at the advent of talkies.**

However, economic turmoil caused by the Great Depression led to its closure in 1939. The theatre was then silent for 23 years until reopening as a club called *The Royal Follies* in 1962, only to close its doors shortly after completing extensive renovations and alterations that also robbed the interior of its majestic origins. The building reopened as an erotic film venue for a brief period, followed by its rebirth as Cinema V: a venue popular with film lovers that featured classic films. Purchased by Famous Players in 1990, the theatre again closed its doors in 1992 after a fire heavily damaged the interior of the building.

**Les années 1990, mais  
surtout 2000 verront des  
efforts considérables de  
mobilisation citoyenne  
pour la relance et la  
sauvegarde de l'édifice.**

Sous la houlette d'un organisme nommé Centre culturel Empress, les efforts sont aujourd'hui canalisés et mèneront sans doute à la réouverture du théâtre.



**Considerable community efforts  
for the recovery and preservation  
of the building began in the  
1990s and gained even greater  
momentum in the 2000s. Under  
the current leadership of an  
organization named**

The *Empress Cultural Centre*, efforts are focussed on reopening the theatre as a multi-purpose cultural centre in the coming years.

# ALCIDE CHAUSSÉ, architecte (1868-1944)

Né le 7 janvier 1868 à Saint-Sulpice, dans le comté de l'Assomption, Alcide Chaussé a étudié à l'Académie Sainte-Marie à Montréal avant de poursuivre ses études en architecture avec Alphone Raza, puis à Chicago et Milwaukee aux États-Unis. Il est admis dans la profession d'architecte en 1888.

Il travaille à son compte les dix premières années de sa carrière, puis devient inspecteur en bâtiments (surintendant) à la Ville de Montréal en 1900 avant d'être nommé architecte municipal en 1914. Il occupera ce poste jusqu'à ce qu'il décide de retourner à son compte en 1918. Au cours de sa longue carrière, il aura non seulement conçu plusieurs bâtiments, mais sera aussi co-fondateur de l'Institut Royal d'architecture du Canada, président de la section Sainte-Brigide de la Société Saint-Jean-Baptiste, membre de la Ligue du Progrès civique et de plusieurs autres associations. On lui doit la publication de nombreux ouvrages comme le Manuel de l'inspecteur des bâtiments (1902), et le Code des lois du bâtiment (1906).

Parmi ses réalisations architecturales, notons l'école Maisonneuve à Montréal (1898, démolie en 1980), la façade de l'église Sainte-Jeanne-de-Chantal à l'Île Perrot (1901), l'église Sainte-Gertrude à Montréal-Nord (1925) ainsi que le Théâtre Empress en 1927 dans le quartier Notre-Dame-de-Grâce.

# ALCIDE CHAUSSÉ, Architect (1868 – 1944)

Born on January 7<sup>th</sup>, 1868 in Saint-Sulpice, near l'Assomption, Alcide Chaussé studied at St. Mary's Academy in Montreal before apprenticing in architecture with Alphonse Raza. He then moved to the U.S. where he lived in Chicago and Milwaukee, officially becoming an architect in 1888.

Chaussé worked independently for the first 10 years of his career, becoming a building inspector (superintendent) for the City of Montreal in 1900. In 1914 he was appointed municipal architect, holding this position until 1918 when he returned to private practice. Throughout his long career, Chaussé designed several buildings, was co-founder of the Royal Architectural Institute of Canada, became president of the St. Bridget section of the Saint-Jean-Baptiste Society, and was a member of the Civic Progress League and several other associations. He was also responsible for the publication of many books including the Handbook of Building Inspectors (1902) and the Building Code Laws (1906).

Among his architectural achievements are the Maisonneuve School in Montreal (1898, demolished in 1980), the façade of the Church of Sainte-Jeanne-de-Chantal in Île Perrot (1901), the St. Gertrude Church in Montreal North (1925) and the Empress Theatre in Notre-Dame-de-Grâce (1927).

# YVES THÉRIAULT, père d'Agaguk

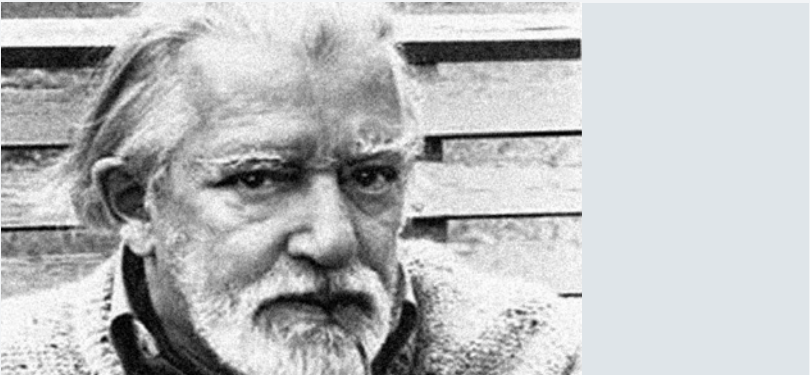
Yves Thériault est sans aucun doute l'un des plus grands écrivains québécois de son époque. Il publie un premier livre en 1944 : Contes pour un homme seul. Il est toutefois surtout reconnu pour son sixième roman, Agaguk, paru en 1958.

Il s'agit d'un roman policier campé dans le Grand Nord canadien. Traduit en plusieurs langues, ce roman connaîtra un succès considérable garantissant à son auteur le passage à la postérité.

# YVES THÉRIAULT, Father of Agaguk

Yves Thériault is undoubtedly one of the greatest Quebec writers of his time. He published his first book, Contes pour un home seul, in 1944 but is best known for his sixth novel, Agaguk, published in 1958.

Translated into several languages, this thriller set in the Canadian North saw considerable success and guaranteed its author's rise to posterity.



## Yves Thériault voit le jour le 27 novembre 1915 et vit dès son jeune âge dans le quartier Notre-Dame-de-Grâce.

Son père, ouvrier du bâtiment, cherche alors à se rapprocher d'un endroit où il y a du travail. Son pari s'avère juste car Notre-Dame-de-Grâce est, à l'époque, en pleine expansion. Le travail ne manque donc pas pour les hommes de métiers.

Avec sa famille, Thériault a au fil des ans habité rue Décarie (bien avant la construction de l'autoroute) ainsi que sur les rues Northcliffe et Murât. Dans une entrevue livrée à la fin des années 1970, il mentionnait d'ailleurs qu'à NDG il avait toujours vécu dans un rayon d'environ «deux mille pieds autour de l'église». D'autres écrits racontent ses souvenirs de jeunesse où il arpentait Notre-Dame-de-Grâce à l'époque où il y avait encore des champs traversés par le tramway se rendant à la ville.

## Témoin d'une parcelle d'histoire de ce quartier, Yves Thériault étudia à l'école Notre-Dame-de-Grâce et au Collège Mont-Saint-Louis.

Après l'abandon de ses études à l'âge de 15 ans, il fait les cent métiers pendant quelques années avant de joindre le monde des médias. Il est tour à tour annonceur, scripteur et réalisateur à la radio, puis entre à l'emploi de l'Office national du film comme scripteur.

Il a aussi publié de nombreux romans et autres écrits sous des noms de plume, dont le plus célèbre restera sans doute Benoît Tessier avec son ouvrage Le drame d'Aurore en 1952. Son premier roman publié en 1944 sera cependant le premier jalon de sa prolifique carrière d'écrivain qui s'étirera sur plusieurs décennies.

Lorsqu'il décède en 1983, il laisse en héritage des dizaines de romans, de nombreux contes, des textes radiophoniques, des éditoriaux, des essais et des chroniques.

## Born on November 27<sup>th</sup>, 1915, Yves Thériault spent his early years in Notre-Dame-de-Grâce.

His father, a construction worker, had decided to move the family where there was more work and his choice ended up being a good one: Notre-Dame-de-Grâce was experiencing rapid expansion at the time and there was no shortage of work for tradesmen.

With his family, Thériault spent his years living on Décarie, (long before the construction of the expressway), Northcliffe and Murat, and in a late 1970s interview mentioned that he had always lived within a “two thousand foot parameter of the church” in NDG. Witness to a large slice of NDG's history, some of Thériault's writings recount memories of his youth, including strolling around NDG when there were still fields that the tramway crossed on its way downtown.

## Thériault studied at École Notre-Dame-de-Grâce and at Collège Mont-Saint-Louis.

Abandoning his studies at the age of 15, he worked at odd jobs for a few years before entering the world of media,



where he worked as an announcer, scriptwriter and radio producer before becoming a writer at the National Film Board.

As part of a prolific writing career that began in 1944 and spanned several decades, Thériault also published several novels and writings under various pen names, the most famous of which is probably Le drame d'Aurore (1952) under the pseudonym Benoît Tessier.

When he died in 1983, Thériault left a legacy of dozens of novels, stories, radio scripts, editorials, essays and columns.

# LE COURTIER, PLUS QU'UN « VENDEUR DE MAISONS »

A BROKER: MORE THAN SOMEONE  
WHO JUST « SELLS HOMES »



Pour vendre une propriété, s'il suffisait au courtier de planter sa pancarte et d'attendre les appels, à peu près n'importe qui pourrait s'improviser courtier. Mais la réalité est tout autre comme vous vous en doutez, et comme nous allons vous le montrer.

**Premièrement, une personne désirant devenir courtier doit passer un examen.**

Et depuis septembre 2013, elle doit au préalable avoir suivi une formation dans un établissement accrédité par l'OACIQ (Organisme d'autoréglementation du courtage immobilier du Québec).

**Deuxièmement, cette personne devra travailler au moins trois ans au sein d'une agence avant de s'inscrire à l'examen pour devenir courtier agréé. C'est cette certification qui permettra au courtier d'ouvrir sa propre agence.**

**Bref, ne devient pas courtier qui veut.**

La formation obligatoire ne consiste pas seulement en un cours de « vendeur 101 » où on apprend à bien paraître sur la photo qui orne la pancarte! Au terme de cette formation, le courtier aura acquis une expertise en droit, en évaluation immobilière, en rédaction de contrats, en mathématiques immobilières et possèdera également des connaissances approfondies de la *Loi sur le courtage immobilier*.

Au moment où vous confiez la vente de votre demeure à un courtier, ce dernier entreprend un marathon qui conduira ultimement à la vente de votre propriété. Tout d'abord, il établira la valeur marchande de votre propriété. Sa connaissance du marché lui permettra de fixer un prix réaliste. Ensuite, il élaborera une stratégie de mise en marché optimale en utilisant tout ce que les technologies modernes offrent comme possibilités et absorbera tous les frais encourus pour promouvoir celle-ci. On n'a qu'à penser à la visibilité qu'offre le Web ; on est loin de la pancarte!

Anyone could call themselves a broker if selling a property was as simple as sticking a "For Sale" sign on the grounds and waiting for the calls to come in. But as you can imagine that's not quite how things work, and in this article we explain why.

**First of all, those who wish to become a broker must pass an entrance exam.**

And since September 2013, they must have also taken courses at an educational institution recognized by the OACIQ (Quebec's self-regulating organization for real estate brokerages).

**Secondly, they must work for an agency for at least three years before taking the exam to become a chartered broker, which is the certification brokers need to open their own agency.**

**So as you can see, becoming a broker isn't that easy.**

The mandatory training goes well beyond a «Selling 101» course that teaches how to look good in the photo that appears on your «For Sale» sign! By the end of their training, brokers will have acquired expertise in law, real estate appraisal, contract writing, real estate math, etc., and will also possess extensive knowledge of the *Real Estate Brokerage Act*.

When you entrust the sale of your home to a broker, he begins running a marathon that ultimately leads to the sale of your property. First, the broker will establish the market value of your home, and his knowledge of the market will allow him to set a realistic asking price. He will then develop the best strategy for promoting your property, and will take advantage of all the tools available with today's technology and will absorb all the expenses incurred in promoting your home. Just consider the level of visibility offered by the Web: we are far from a "For Sale" sign!

C'est le courtier qui s'occupera des visites, que ce soient des visites libres ou des visites sur rendez-vous. Pour aider à mettre votre domicile en valeur, il vous donnera des trucs ou vous proposera de retenir les services d'un expert en valorisation résidentielle (Home Staging). D'ailleurs, cet expert n'est qu'un des professionnels que peut vous recommander le courtier grâce à son réseau de contacts. Que vous ayez besoin des services d'un inspecteur en bâtiment, d'un courtier hypothécaire, d'un notaire, même d'un déménageur, fiez-vous à votre courtier pour trouver la personne qu'il vous faut. En somme, le courtier agit en tant que guichet unique en matière d'information immobilière ([www.411-911immobilier.com](http://www.411-911immobilier.com)).

Le courtier assurera évidemment le suivi des visites. Si un acheteur sérieux se manifeste et qu'il dépose une offre d'achat, c'est le courtier qui s'occupera de tous les formulaires à remplir et vous tirerez profit de ses atouts de négociateur. Il s'assurera aussi qu'il ne manque rien au dossier et vous pourrez ainsi dormir en toute tranquillité. En cas de doute, sachez que le courtier œuvre à l'intérieur d'un cadre structuré et réglementé ; outre l'OACIQ mentionné plus haut, il contribue au Fonds d'indemnisation du courtage et il possède une assurance-responsabilité.

**Le courtier ne fait pas « que » vendre des maisons et respecter tous les délais. Vendre une maison est un processus complexe et le courtier doit toujours être au courant des nouvelles réalités en immobilier.**

En effet, qui se souciait il y a quelques années des milieux humides, moisissure, vermiculite, amiante, fondations, des champs magnétiques ou des niveaux de radon?

Your broker will handle visits, whether they are open houses or scheduled visits. To show your home in its best light he will give you tips or will suggest you hire the services of a professional home stager. In fact, given his extensive network this is just one of the many experts your broker can recommend. Whether you require the services of a home inspector, mortgage broker, notary, or even a moving company, you can rely on your broker to help you find the right people. In other words, your broker is a one-stop shop for all your real estate needs ([www.411-911realestate.com](http://www.411-911realestate.com)).

Obviously, the broker will also follow up on visits. If a serious buyer makes an offer to purchase, the broker will take care of all the corresponding forms and you will benefit from his negotiating skills. You can rest easy knowing that he will ensure all the documents are in order. If you are still unconvinced, keep in mind that brokers work within a structured and regulated environment: in addition to the OACIQ mentioned above, brokers must contribute to the Brokerage Compensation Fund and carry liability insurance.

**A broker does much more than «just» sell homes and meet deadlines. Selling a home is a complex process and brokers always have to stay on top of changes in the real estate market.**

After all, who would have thought, a few years ago, to worry about damp environments, mould, vermiculite, asbestos, foundations, magnetic fields or radon levels?

## LE CHAMP DE PRATIQUE DU DESIGNER D'INTÉRIEUR selon la législation québécoise

### THE INTERIOR DESIGNER'S SCOPE OF PRACTICE: An Overview of Quebec Legislation



Pour un projet de rénovation résidentiel ou commercial, on peut se demander à quel professionnel on doit s'adresser pour la conception et la réalisation des plans et devis. Au-delà des compétences professionnelles, des lois provinciales et des règlements municipaux doivent être respectés. Si vous avez un projet et que vous avez l'intention d'engager un designer d'intérieur, voici ce que celui-ci est en droit de faire pour vous.

La *législation* autorise un designer d'intérieur à préparer des plans et devis de travaux d'architecture pour la construction, l'agrandissement, la reconstruction, la rénovation ou la modification :

1 d'une habitation unifamiliale isolée,  
et ce, peu importe la superficie ou la valeur du bâtiment;

2 lorsqu'il s'agit :  
d'une habitation unifamiliale jumelée ou en rangée,  
d'une habitation multifamiliale d'au plus quatre unités,  
d'un établissement commercial,  
d'un établissement d'affaires,  
d'un établissement industriel ou,  
d'une combinaison de ces habitations ou établissements lorsque, après réalisation des travaux, **l'édifice n'excède pas deux étages et 300 m<sup>2</sup> de superficie brute totale des planchers et ne compte qu'un seul niveau de sous-sol.**

When considering a residential or commercial renovation project, you might find it difficult to decide upon a professional to consult for the conception and execution of plans and estimates. In addition to the individual's professional competencies, provincial and municipal regulations need to be respected: so if you have a project and intend to hire an interior designer the following describes what they can do for you within the confines of existing laws.

Quebec legislation allows an interior designer to prepare plans and specifications for architectural work in relation to the construction, expansion, reconstruction, renovation or alteration of:

1 A single detached dwelling, regardless of the size or value of the building

2 A single-family row or town house  
A multi-family dwelling consisting of more than four units  
A commercial establishment  
A business establishment  
An industrial establishment or,  
A combination of these types of homes or institutions where, upon completion of the work, **the building does not exceed two floors and 300m<sup>2</sup> of gross floor area and has only one basement level.**



La législation actuelle permet également la modification ou la rénovation de l'aménagement intérieur de tout édifice (peu importe sa vocation, sa superficie ou sa valeur) ou partie d'édifice à condition, toutefois, que ces modifications ou rénovations **n'en changent pas l'usage ni n'en affectent l'intégrité structurale, les murs ou séparations coupe-feu, les issues et leurs accès ainsi que l'enveloppe extérieure.**

#### Les municipalités

Les municipalités ont l'obligation de faire respecter la législation applicable. Votre designer d'intérieur doit d'abord vérifier quelle est la réglementation de votre municipalité.

#### Calcul de la superficie et du nombre d'étages

La superficie brute totale des planchers est la superficie totale de tous les étages au-dessus du niveau du sol, calculée entre les faces externes des murs extérieurs.

Le nombre d'étages se calcule à partir du dessus du niveau du sol.

#### Engager un designer d'intérieur

Quand vous engagez un designer d'intérieur, assurez-vous d'abord que celui-ci soit qualifié, c'est-à-dire : qu'il soit Designer d'intérieur certifié APDIQ®, ou s'il ne porte pas le titre, que celui-ci ait fait des études dans une institution reconnue et possède un minimum d'expérience pertinente en design.

*Loi sur les architectes/Loi sur les ingénieurs • Architects Act / Engineers Act:*  
[www.publicationsduquebec.gouv.qc.ca](http://www.publicationsduquebec.gouv.qc.ca)

Current legislation also allows for the alteration or renovation of the interior of any building, (regardless of its commercial nature, size, or value), or part of a building provided that such modifications or renovations do not change the way the building is used nor affect its structural integrity, walls or fire breaks, access to exits, or the building's facade.

#### Municipalities

Municipalities have an obligation to enforce legislation, so your interior designer should first verify your municipality's regulations before making any changes.

#### Calculation Of Total Gross Floor Area And Number Of Stories

The total gross floor area is the total area of all floors above ground level, calculated between the outer facades of the exterior walls.

The number of stories is calculated from ground level.

#### Hiring An Interior Designer

When hiring an interior designer, make sure they are certified with the Professional Association of Interior Designers of Quebec ( APDIQ®). If not, ensure he or she graduated from a recognized institution and possesses a minimum of relevant design experience.

## LES VICES CACHÉS : ÊTES-VOUS PROTÉGÉ ?

### HIDDEN DEFECTS: ARE YOU PROTECTED?



Chambre  
des notaires  
du Québec



Vous êtes en pleine négociation pour l'achat d'une propriété. Malgré votre enthousiasme, ne vous fiez pas aux apparences. Cette propriété est peut-être affectée d'un défaut important qui échappe à votre vigilance et qui pourrait vous créer quelques ennuis!

#### Qu'est-ce qu'un vice caché ?

Pour qu'un défaut soit un « vice », il doit vous empêcher de profiter pleinement et normalement de votre propriété. Il doit aussi être grave à un point tel que si vous aviez su qu'il existait :

- vous n'auriez pas acheté la propriété; ou
- vous auriez payé un prix moins élevé.

Ensuite, pour qu'un vice soit un « vice caché », il devait exister au moment de l'achat de la propriété et vous deviez ignorer qu'il existait. De plus, il ne devait pas être apparent (ou visible) lors de l'inspection par un **inspecteur qualifié et accrédité**.

En tant qu'acheteur d'une propriété, la loi vous protège contre les vices cachés. En effet, la loi vous accorde une « garantie légale de qualité ».

Cette garantie peut, à certaines conditions, vous permettre d'obtenir une diminution du prix de vente de la propriété ou le remboursement des réparations qui ont été faites pour réparer le vice.

**Mais attention, si vous acceptez d'acheter votre propriété « aux risques et périls de l'acheteur », vous ne bénéficiez pas de la garantie légale de qualité!**

You are in the middle of negotiations to purchase a new home. Yet despite your enthusiasm, don't be fooled by appearances: the property might have an unnoticed, significant defect that could cause trouble in the future.

#### What is a Hidden Defect?

For a default to be considered a "defect," it must be something that prevents you from completely enjoying your property under normal circumstances. It also needs to be considered serious enough that had you known it existed:

- You wouldn't have purchased the property, or
- You would have paid a lower price.

In order for a defect to be considered "hidden", the defect must have existed at the time the property was purchased and you must have been unaware of the defect. Moreover, it was not visible (or in plain view) at that time and could not be detected during your inspection with a qualified and accredited inspector.

As a property buyer, the law protects you from hidden defects with a "warranty of quality".

This warranty may, under certain conditions, allow you to obtain a reduction of the property's selling price or reimbursement for any repairs that have been made to repair the defect.

**However, if you agree to buy your property "at buyer's risk and peril", you forfeit the legal guarantee of quality.**

#### Que faire en cas de vice caché ?

Selon votre situation, la garantie légale de qualité vous offre différentes possibilités. Par exemple, vous pourriez :

- Faire réparer le vice caché et obtenir du vendeur le remboursement des coûts.
- Obtenir une diminution du prix de vente de la propriété.
- Faire annuler la vente de la propriété et obtenir le remboursement du prix que vous avez payé, si le défaut est suffisamment important.
- Obtenir des dommages-intérêts si le vendeur connaissait le vice.

Lorsque vous découvrez un vice caché, la première chose à faire est d'en informer le vendeur par écrit et dans un délai raisonnable. Cette exigence permet au vendeur de constater le vice et de vérifier la nécessité et le coût d'éventuels travaux de réparation.

Si vous avez l'intention de faire réparer le vice et de vous faire rembourser les coûts par le vendeur, vous devez lui envoyer une lettre de mise en demeure, en plus de l'informer par écrit et dans un délai raisonnable de l'existence du vice. Cette lettre doit lui accorder un délai raisonnable pour procéder aux réparations.

#### Vos recours

Il est préférable de chercher à vous entendre à l'amiable avec le vendeur. Une bonne discussion, sans démarches judiciaires, pourrait permettre de trouver une solution satisfaisante pour tous. Autrement, vous avez 3 ans à partir de la découverte du vice caché pour poursuivre le vendeur.

#### Vous avez d'autres questions ?

Appelez au **1-800-NOTAIRE** (1-800-668-2473) du lundi au vendredi, de 8h30 à 17h, pour discuter sans frais avec un notaire d'expérience ou soumettez votre question par écrit au 1 800 NOTAIRE 2.0 ([www.cmq.org/fr/forum.html](http://www.cmq.org/fr/forum.html)).

#### What to Do in the Case of a Hidden Defect

Depending on your situation, the warranty of quality offers a variety of recourses. For example, you could:

- Repair the defect and be reimbursed by the vendor;
- Obtain a lower buying price;
- Cancel the sale and obtain a refund for the price paid if the defect is substantial enough;
- Obtain damages if the vendor was aware of the defect.

Upon discovering a defect, the first thing to do is to inform the vendor in writing within a reasonable time frame. This requirement allows the seller to visualize the defect and verify the need for – and potential cost of – repairs.

If you intend to repair the defect and be reimbursed by the vendor you must also send a letter of formal notice. Note, however, that you must give the vendor an acceptable amount of time to make the necessary repairs.

#### Available Recourses

It is always preferable to reach an amicable agreement with the vendor. A productive discussion could lead to a satisfactory conclusion for all parties without judicial proceedings. Otherwise, you have 3 years following the discovery of the hidden defect to sue the vendor.

#### Questions?

Call **1-800-NOTAIRE** (1-800-668-2473) Monday through Friday, from 8:30 a.m. to 5:00 p.m. to discuss your questions with an experienced notary at no cost, or write to 1 800 NOTAIRE 2.0 ([www.cmq.org/fr/forum.html](http://www.cmq.org/fr/forum.html)).



LL.B., D.D.N.

**514 481-7500**

Fax : 514 487-0667

[melanie.dube@notarius.net](mailto:melanie.dube@notarius.net)

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



# Rembourser son hypothèque plus rapidement : UNE BONNE IDÉE!

Paying Off Your Mortgage Sooner: A GOOD IDEA!

Multi-Prêts  
HYPOTHÈQUES  
AGENCE HYPOTHÉCAIRE



Les prêteurs hypothécaires développent constamment de nouveaux produits pour s'adapter aux besoins changeants et diversifiés de leur clientèle. Ainsi, de nombreux propriétaires cherchent aujourd'hui à se libérer le plus rapidement possible de leur hypothèque et, pour répondre à cette demande, les prêteurs offrent maintenant diverses solutions de remboursement accéléré. Résultat : les quelques dollars de plus que vous paierez chaque mois en versement hypothécaire pourraient bien, au bout du compte, représenter des dizaines de milliers de dollars d'économies!

Pour l'acheteur qui amortit son prêt hypothécaire sur 25 ans, la facture totale peut facilement atteindre le double du montant emprunté au départ. Durant les premières années, vos versements hypothécaires servent principalement à rembourser les intérêts du prêt et, pendant cette période, le capital à rembourser ne diminue que faiblement.

Au fil des années, toutefois, une portion de plus en plus grande de chaque versement hypothécaire sera affectée au remboursement du capital. Parce qu'il réduit la période d'amortissement, le remboursement accéléré de votre hypothèque réduit également le montant des intérêts que vous devez payer.

## À chacun sa solution

Il existe de nombreuses façons de rembourser son hypothèque plus rapidement. Une solution simple consiste à faire chaque année un versement forfaitaire dont le montant maximal ne peut généralement pas être supérieur à 10 % du montant original du prêt.

Pour une hypothèque de 350 000 \$ amortie sur 25 ans à un taux de 3,25 %, le fait de verser chaque année 2 000 \$ supplémentaire permettra de rembourser l'hypothèque en un peu moins de 22 ans et d'économiser plus de 23 500 \$.

Cela dit, il s'agit là d'une solution qui convient uniquement à ceux qui ont la possibilité d'épargner... et la discipline voulue pour ce faire.

Mortgage companies are always coming up with new products to better meet their customer's changing and varied needs. For example, many of today's homeowners want to pay off their mortgage as quickly as possible, and to meet this need lenders now offer a wide range of accelerated repayment options. The result? Those extra few dollars you pay toward your mortgage each month could end up saving you tens of thousands of dollars in the long run!

Buyers who amortize their mortgage over 25 years can easily end up paying double the amount they initially borrowed. In the first years the bulk of each mortgage payment goes toward repaying the interest; very little goes directly toward the principal.

However, the percentage that goes toward repaying capital increases with time. Because an accelerated repayment of your mortgage shortens the amortization period, it also reduces the amount of interest you have to pay.

## To each his own solution

There are many ways to pay off your mortgage faster. One simple solution is to make an annual lump sum payment. Generally, this sum cannot exceed 10% of the original loan amount.

For example, if you have a mortgage of \$350,000 that's amortized over 25 years at a rate of 3.25%, and you make an additional \$2,000 payment each year, you will be able to pay off your mortgage in just under 22 years. You will also save more than \$23,500.

That said, this option only works for those who have the ability, (and self-discipline), to save.

De nombreux consommateurs se tournent plutôt vers une solution qui les oblige à respecter un engagement de départ, par exemple, en augmentant la fréquence des paiements. Ainsi, en optant pour des versements hebdomadaires plutôt que mensuels, la même hypothèque de 350 000 \$ amortie sur 25 ans à un taux de 3,25 % sera remboursée trois ans plus tôt que prévu, générant une économie de plus de 21 000 \$ en frais d'intérêt.

Il arrive parfois que les astres soient alignés et que les taux d'intérêt baissent juste au moment où vous devez renouveler votre hypothèque. Le consommateur avisé maintiendra ses versements à leur niveau original plutôt que de profiter immédiatement de la baisse des taux et pourra donc rembourser son hypothèque plus rapidement.

Par ailleurs, le simple fait d'augmenter, même légèrement, ses versements mensuels peut représenter au bout du compte des milliers de dollars d'économie. Le même montant de 350 000 \$ amorti sur 25 ans au taux de 3,25 % représente des paiements mensuels de 1 720 \$. Si vous pouvez payer ce montant, vous pouvez peut-être faire un effort supplémentaire et augmenter vos versements de 98 \$. Dans ce cas, l'économie pourrait s'élever à plus 14 000 \$ et réduire la période d'amortissement de 3 ans.

Bref, tout cela résume bien une des règles d'or d'une bonne santé financière : qui paie ses dettes s'enrichit!

Because of this, many consumers prefer an option that forces them to stick to a schedule that increases the frequency of their payments. For example, by opting for weekly rather than monthly payments the same \$350,000 mortgage amortized over 25 years at a rate of 3.25% will be repaid three years earlier, generating savings of over \$21,000 in interest charges.

Sometimes the stars align and interest rates drop right when you need to renew your mortgage. Smart consumers will continue paying the same amount rather than immediately profiting from the lower rate because it will allow them to repay their mortgage faster.

What's more, increasing the amount of your monthly payments – even slightly – can end up saving you thousands of dollars in the long run. A mortgage of \$350,000 amortized over 25 years at a rate of 3.25% represents monthly payments of \$1,720. If you can afford this amount, you might be able to make an extra effort and increase your payments by \$98. Doing so would save you over \$14,000 and reduce the repayment period by 3 years.

In short, all of the above summarizes one of the golden rules of good financial health: he who pays his debts makes himself richer!

## Versements hebdomadaires et versements mensuels

|                                    |                           |
|------------------------------------|---------------------------|
| Prêt hypothécaire                  | 350 000 \$                |
| Période d'amortissement            | 25 ans                    |
| Taux d'intérêt                     | 3,25 %                    |
| Versements mensuels                | 12 x 1 720 \$ = 20 424 \$ |
| Versements hebdomadaires accélérés | 52 x 425 \$ = 22 100 \$   |
| Économie totale (sur 25 ans)       | 22 100 \$                 |

## Weekly vs. Monthly Payments

|                               |                         |
|-------------------------------|-------------------------|
| Mortgage                      | \$350,000               |
| Amortization period           | 25 years                |
| Interest rate                 | 3.25%                   |
| Monthly payments              | 12 x \$1,720 = \$20,424 |
| Accelerated weekly payments   | 52 x \$425 = \$22,100   |
| Total savings (over 25 years) | \$22,100                |

# 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” 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 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 compatible avec les 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.

- 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 brokerage:  
**royalpagevillemarie.com**

Our banner site: **royalpage.ca**

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

The sites: **centris.ca** and **realtor.ca**

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

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



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

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

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

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

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



## 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](mailto:clients@sergegabriel.com)

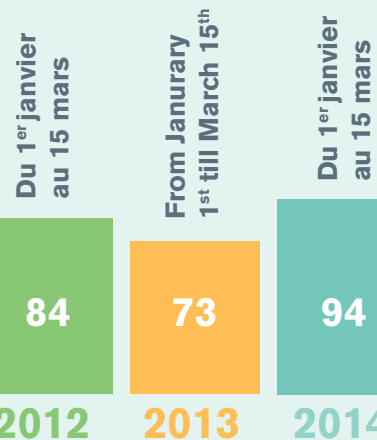


## NOTRE-DAME-DE-GRÂCE

NOMBRE TOTAL  
DE PROPRIÉTÉS VENDUES

NUMBER OF PROPERTIES SOLD

COTTAGE- CONDO-COPROP-DUPLEX



SOURCE : CIGM

## PROPRIÉTÉS À VENDRE PROPERTIES FOR SALE



**Cottage**  
**LE 4050 BEACONSFIELD**  
**@ 689 000 \$**  
MLS 19543344

4 chambres  
2 salles de bains,  
s-sol fini, jardin



**Cottage**  
**LE 4095 BEACONSFIELD**  
**@ 845 000 \$**  
MLS 13227866

4 chambres,  
1 1/2 salle de bains,  
jardin, stationnement



**Cottage**  
**LE 4068 BEACONSFIELD**  
**@ 775 000 \$**  
MLS 16629971

4 chambres,  
2 1/2 salles de bains,  
s-sol fini, jardin

**Upper**  
**THE 4476 HINGSTON**  
**@ \$ 454,000**  
MLS 20141337

4 bedrooms, 1 garage,  
1 parking



**Upper**  
**THE 4676 HINGSTON**  
**@ \$ 429,000**  
MLS 15155445

2 bedrooms + 1 office,  
open concept, terrace



**Bas**  
**LE 4838 MELROSE**  
**@574 000 \$**  
MLS 12151741

3 chambres,  
1 1/2 salle de bains,  
s-sol fini, 2 garages



**Upper CONDO**  
**THE 4456 MELROSE**  
**@ 388,000**  
MLS 23600750

2 bedrooms, 1 office,  
terrace, balcony



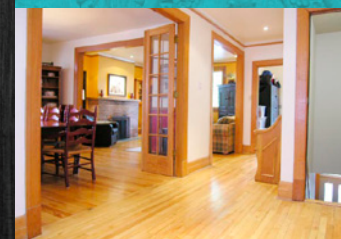
## VENDU SOLD

**VENDU / SOLD**  
**@ 96.2%**  
du prix recommandé /  
of the asking price



LE 4410 MARIETTE

**VENDU / SOLD**  
**@ 98%**  
du prix recommandé /  
of the asking price



LE 4449 HARVARD

**VENDU / SOLD**  
**@ 98.2%**  
du prix recommandé /  
of the asking price



LE 5455 MONKLAND

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



LE 6922 DE TERREBONNE



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.

Concept original Ma Clé Inc. macle.ca Éditeur: Stéphane Jourdain Membres de la rédaction: Martin Rodgers, Marie-Claude Parenteau-Le beuf, Pierre Plouffe,  
Vincent Laflamme, Chambre des notaires du Québec Graphisme: Dominique Galimi Distribution: Postes Canada

