

IQ

CHRONIQUES IMMOBILIÈRES

VOLUME 5

INFO • QUARTIER



NOTRE-DAME-DE-GRÂCE

Photographe: David Jovani

L'AUTOROUTE DÉCARIE
THE DECARIE EXPRESSWAY

MARC FAVREAU,
le clown clochard de
Notre-Dame-de-Grâce

MARC FAVREAU, the Hobo Clown
from Notre-Dame-de-Grâce

**COMMENT SE DÉTERMINE LE PRIX
MOYEN DES PROPRIÉTÉS ?**

HOW TO DETERMINE AVERAGE
PROPERTY PRICES?

Des RÉNOS bien PLANIFIÉES

Properly PLANNING a RENOVATION

**La CONVENTION DE
COPROPRIÉTÉ INDIVISE**
est-elle UTILE pour vous ?

Is an UNDIVIDED CO-OWNERSHIP
AGREEMENT USEFUL?

HYPOTHÈQUE et RETRAITE

MORTGAGE and RETIREMENT

CHERS RÉSIDENTS DE NOTRE-DAME-DE-GRÂCE

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

Cordialement,

SERGE GABRIEL ET MANON SÉNÉCHAL
Courtiers immobiliers



DEAR RESIDENTS OF NOTRE-DAME-DE-GRÂCE

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

Cordially,

**SERGE GABRIEL
AND MANON SÉNÉCHAL**
Real Estate Brokers

MARTIN RODGERS
Historien • Historian

L'AUTOROUTE DÉCARIE : histoire d'un mal nécessaire

Véritable symbole de Montréal, l'autoroute Décarie est empruntée chaque jour par des milliers d'automobilistes. Artère de Montréal permettant de rejoindre le cœur de la métropole, cette autoroute en tranchée a été construite il y a maintenant près de cinquante ans afin que Montréal puisse s'adapter au nombre croissant d'automobiles qui la sillonnaient en tous les sens.

Pour comprendre la mise en place de cette importante artère, il faut retourner à l'apparition même de l'automobile comme objet de la vie courante. Bien qu'inventée à la fin du XIX^e siècle, ce n'est que vers les années 1920 et 1930 que la voiture vient vraiment changer la manière de penser l'espace urbain. Partout, le parc automobile augmente sensiblement, laissant présager un important problème de circulation. Alors que les nouveaux quartiers en construction adaptent leurs rues en fonction de cette nouvelle réalité, des problèmes se posent déjà dans les secteurs plus anciens de la ville. Au lendemain de la Deuxième Guerre, l'automobile se démocratise et le nombre de véhicules à Montréal explose. On enregistre une hausse de plus de 300 000 automobiles sur l'île de Montréal pour atteindre le chiffre record de 500 000. En 1975, le parc automobile de Montréal sera de deux millions de voitures.

THE DECARIE EXPRESSWAY: Story of a Necessary Evil

A true symbol of Montreal, the Decarie Expressway is travelled by thousands of motorists every day. A major artery that reaches the heart of the metropolis, this highway trench was built nearly fifty years ago to help Montreal adapt to an increase in the number of automobiles using its numerous roadways.

In order to understand the development of this major artery, we have to go back to the very appearance of the automobile as a viable means of transportation in everyday life. Although invented at the end of the 19th Century, it wasn't until between 1920 and 1930 that cars began to change the way urban spaces were thought out. The number of automobiles on the roads increased rapidly, creating significant traffic problems. New spaces under construction could take this into account; older areas of the city, however, were not quite as adaptable. In the aftermath of World War II, automobiles became more popular and the number of vehicles in Montreal exploded - there was an increase of more than 300,000 automobiles on the island of Montreal for a record number of 500,000 total. In 1975, Montreal's fleet of vehicles counted more than 2 million cars.



Source : Recitus

L'autoroute Décarie a été nommée en l'honneur d'une des familles pionnières de Notre-Dame-de-Grâce. Photo du début des années 1980.

The Decarie Expressway was named in honour of one of Notre-Dame-de-Grâce's pioneer families. Decarie Expressway in the early 1980s.

Conséquence inévitable de cette situation, le réseau routier montréalais s'avère complètement désuet et ne peut suffire à la demande. Il devient impératif de mettre en place une infrastructure adaptée. Ainsi naissent les principales autoroutes, non seulement à Montréal mais aussi de partout au Québec. Plusieurs défis se posent aux ingénieurs et aux urbanistes qui doivent concevoir des routes traversant le tissu urbain d'une des plus importantes villes du pays. La construction de l'autoroute Décarie débute néanmoins en 1965 pour s'achever en 1967. Son ouverture le 25 avril, soit trois jours avant le début de l'Expo 67, est un véritable événement auquel participent de nombreux dignitaires. Dans les heures qui suivent, des milliers d'automobilistes empruntent pour la première fois cette voie totalisant 6,5 kilomètres.

D'une profondeur de 8 mètres sous la surface de la terre, la construction de cette première autoroute creusée au Québec vise à ce que la voie rapide se fonde le plus possible dans le tissu urbain. Il n'en demeure pas moins que cette approche pose de nombreux défis aux ingénieurs qui doivent notamment relocaliser quelque 32 kilomètres de canalisation souterraine. L'autoroute comporte par ailleurs 21 viaducs dont le plus spectaculaire est sans doute celui qui supporte la cour de l'école Notre-Dame-de-Grâce, la place Grovehill et l'avenue Notre-Dame-de-Grâce. D'une longueur de 228 mètres, il fut rapidement désigné tunnel Notre-Dame-de-Grâce (NDG).

Le béton et l'ingénierie n'effacent cependant pas l'incroyable «césarienne» dont a été victime le quartier Notre-Dame-de-Grâce, séparé en deux d'est en ouest par l'autoroute, une brisure qui nécessita l'expropriation de nombreuses propriétés. Plusieurs analystes considèrent que Notre-Dame-de-Grâce a, en quelque sorte, été sacrifié au nom de la modernité et que la vie d'un important quartier a été à jamais chamboulée. Il n'en demeure pas moins que l'autoroute Décarie remplit bien son rôle et demeure l'une des routes les plus fréquentées au Québec.

As an inevitable consequence of this situation, the Montreal road network became completely outdated and could not meet the demands of motorists. It became imperative to establish an appropriate infrastructure. Thus, the major highways were born – not only in Montreal but also throughout Quebec. Engineers and planners who had to design roads through the urban fabric of one of the largest cities in the country faced several challenges. Despite these difficulties construction of the Decarie Expressway begun in 1965 and ended in 1967. Its grand opening, which included several dignitaries, took place on April 25, three days before Expo '67 began. Within hours after opening, thousands of motorists used this 6.5 kilometer road for the first time.

Measuring eight meters in depth below the surface of the surrounding land, the objective of Quebec's first trench highway was to create a fast track that would melt into the urban fabric. The approach posed many challenges for engineers who needed to relocate some 32 kilometers of underground pipes. The expressway required 21 viaducts, the most spectacular of which is probably the one supporting the courtyard of the Notre-Dame-de-Grâce School, Grovehill Place and Notre-Dame-de-Grâce Avenue. 228 meters in length, it quickly became known as the NDG Tunnel.

Cement and engineering could not however erase the incredible slicing in two that NDG's east and west areas suffered – a separation that would require the expropriation of many properties. Several analysts believe that Notre-Dame-de-Grâce was somehow sacrificed in the name of modernity and that the life of an important area was turned upside down forever. Nonetheless, the Decarie Expressway fulfills its role and remains one of the busiest roads in Quebec.



Source : BANQ

L'autoroute Décarie quelque temps avant l'inauguration.
Decarie Expressway shortly before its inauguration.

MARC FAVREAU, le clown clochard de Notre-Dame-de-Grâce

Connu sous les airs d'un sympathique clown clochard sachant jongler avec les mots d'une façon tout à fait unique, Sol, Marc Favreau de son vrai nom, a marqué la colonie artistique québécoise pendant de nombreuses années. Ce grand artiste a passé son enfance à Notre-Dame-de-Grâce.

Né le 9 novembre 1929, Marc Favreau fait ses études à l'académie Querbes d'Outremont et à l'Université Sir-George-Williams (Université Concordia). En 1950, il entreprend sa carrière de comédien en tenant le rôle de Pierrot dans *Don Juan* présenté au Théâtre du Nouveau Monde. À la même époque, il débute à la télévision dans *Le Survenant* et *14, rue de Galais*.

MARC FAVREAU, the Hobo Clown from Notre-Dame-de-Grâce

Known as the friendly hobo clown who knew how to juggle words in a unique way, Sol, whose real name was Marc Favreau, had a name within Quebec's artistic world for many years. This great artist grew up in Notre-Dame-de-Grâce.

Born on November 9, 1929, Marc Favreau graduated from Querbes Academy in Outremont and afterwards from Sir George Williams University. In 1950, he began his career as an actor playing the role of Pierrot in *Don Juan* presented at *Théâtre du Nouveau Monde*. During the same period, he began work in the television series *The Outlander* as well as in *14,*

À partir de 1958, le public québécois a le plaisir de découvrir le jeune comédien dans *La Boîte à surprise* à la télé de Radio-Canada où il incarne le personnage de Sol pour la première fois. Il reprendra ensuite le rôle du sympathique clown dans l'émission *Sol et Gobelet*, diffusée entre 1968 et 1971. Dans les trente années qui suivront, ce personnage lui collera à la peau et il en revêtra l'habit lors de nombreux spectacles. Il lancera même quelques albums dans les années 1970 et 1980.

En 1986, Martine Lanctôt, journaliste à la télé de Radio-Canada, recueillait les souvenirs de ce grand comédien sur les lieux mêmes de son enfance. Avec nostalgie, Favreau y raconte les moments forts de sa jeunesse dans les années 1930 et 1940, dans son quartier caractérisé par de très belles rues bordées de grands arbres. Il évoque Villa-Maria, avec son très vaste terrain de jeu favori, bien qu'interdit. Ses souvenirs voguent aussi vers le cinéma, rue Monkland, où il était possible de voir trois films pour 50 cents. Ou encore « Le manoir », alors une vaste maison canadienne ancestrale où les jeunes de son époque se rassemblaient.

Marc Favreau décède à l'âge de 76 ans en 2005, emporté par le cancer. Une école du quartier Notre-Dame-de-Grâce porte son nom depuis 2006.



rue de Galais.

From 1958 onward, the Quebec public enjoyed the young actor in *La Boîte à surprise* on Radio Canada Television where he played the character of Sol for the first time. He then played the friendly character in *Sol et Gobelet*, which aired between 1968 and 1971. In the thirty years that followed, the character became a part of him and he frequently dressed the part in shows. He even launched a few albums in the 1970s and 1980s.

In 1986, Martine Lanctôt, a journalist for Radio-Canada, gathered together the actor's memories where he grew up. With nostalgia, Favreau talked about the highlights of his youth in the 1930s and 1940s in his neighbourhood which he described as being characterized by beautiful tree-lined streets. He talked about Villa Maria, with its huge, forbidden playground. His memories moved to the movie theater on Monkland where it was possible to see three movies for 50 cents. Or The Manor – then a vast Canadian ancestral home where young people of his time gathered.

Marc Favreau died of cancer in 2005 at the age of 76. A school in Notre-Dame-de-Grâce was named after him in 2006.



Affiche de Sol et Gobelet
Poster of *Sol et Gobelet*

QUELQUES CITATIONS DE SOL

A FEW QUOTES FROM SOL

« C'est vermouilleux ! »

« Il ne faut pas exagérationner »

« La justice a beau suivre son cours, elle n'est jamais assez instruite. »

« Si vous donnez à un pirate de l'air, faut pas vous attendre à ce qu'il vous rende la pareille ! »

« Pour les parents, il est plus facile d'élever la voix que d'élever ses enfants. »

« Les photographes font tout un plat de leurs lentilles, et ensuite ils courent travailler au noir. Ça n'impressionne personne ! »

« Je travaille pour moi-même, je me fais plaisir. Je prends modèle sur Chaplin qui ne faisait pas des films pour les enfants ou les adultes mais pour se faire plaisir et, ce faisant, il arrivait à toucher tout le monde. »



Affiches des tournées *Le retour aux souches* et *Je persifle et je singe*

Posters of *Le retour aux souches* and *Je persifle et je singe's* tours



COMMENT SE DÉTERMINE LE PRIX MOYEN DES PROPRIÉTÉS ?

HOW TO DETERMINE AVERAGE PROPERTY PRICES?

« Hausse du prix des propriétés à Montréal » ; « Les prix des propriétés à Montréal subissent un léger recul » ; « Stabilité des prix dans les propriétés à Montréal ». Ces trois titres d'articles peuvent apparaître la même semaine dans le même journal. Comment expliquer cette disparité ? Ne devrait-il pas y avoir consensus sur ce sujet ?

Les différences réelles dépendent de la provenance des sources sur lesquelles s'est basé le ou la journaliste pour rédiger son article. Et ces sources utilisent des méthodes de calcul différentes, d'où les disparités dans les titres des articles.

La première méthode est la moyenne arithmétique. Il s'agit bêtement d'additionner les prix des propriétés et de diviser le total obtenu par le nombre de propriétés. Cette méthode, facile, comporte une lacune majeure : il suffit de quelques propriétés très chères pour fausser la moyenne. Voici un exemple simplifié. Vous prenez neuf propriétés à 100 000 \$ et une à deux millions de dollars. Vous vous retrouvez ainsi avec un prix moyen de 290 000 \$. Ce prix ne reflète pas du tout la réalité puisque le prix moyen est alors presque trois fois supérieur au prix de 90% des maisons de votre distribution. Bien sûr, plus l'échantillon est grand moins les prix des extrêmes auront une influence sur la moyenne. Mais cette méthode souffrira toujours d'imprécision.

Beaucoup plus précise, la médiane est souvent favorisée par les statisticiens. Le prix médian est celui qui se trouve au milieu d'une distribution. Voici un autre exemple avec les prix de onze propriétés.

200 000 \$
200 000 \$
200 000 \$
300 000 \$
300 000 \$
300 000 \$
300 000 \$
300 000 \$
300 000 \$

“Rising Property Prices in Montreal;” “Property Prices in Montreal Drop Slightly;” “Property Prices Remain Stable in Montreal.” These three article titles can appear in the same newspaper in the same week. So why the disparity? Shouldn't there be some sort of consensus?

The real differences depend on the source of information the journalist used to write his or her article. And different sources use different methods of calculation, hence the disparity in the article titles.

The first method is the arithmetic mean. It consists in simply adding up all the property prices and then dividing this total by the number of properties. This method is certainly easy, but it has a major drawback: it only takes a few very expensive properties to distort the mean. Here's a simplified example: Let's say there are nine properties priced at \$100,000 and one priced at \$2 million. This gives a mean price of \$290,000. This price obviously does not reflect the reality since the mean price is nearly three times the price of 90% of homes in the distribution. Of course, the larger the sample, the less the mean will be influenced by extreme values. But this method will always produce somewhat inaccurate results.

The median is a much more precise calculation and is typically used by statisticians. The median price is simply the one in the middle of a distribution. Here's another example with the prices of 11 properties.

\$200,000
\$200,000
\$200,000
\$200,000
\$300,000
\$300,000
\$300,000
\$300,000
\$300,000



400 000 \$
500 000 \$
1 000 000 \$

Le prix médian de cette distribution est de 300 000\$. Ce prix se rapproche de celui de la majorité des propriétés, sauf l'aberration de 1 000 000\$. Quelqu'un qui veut s'acheter une propriété, et qui se demande à quoi ressemble le marché, saura qu'il devra s'attendre à déboursier environ 300 000 \$ dollars s'il veut une propriété « dans la moyenne ».

Finalement, le prix moyen peut être déterminé par l'indice de référence. C'est ce qu'on appelle dans le jargon immobilier les « comparables ». Il s'agit de déterminer ce que vaut une propriété si on la compare aux propriétés semblables vendues récemment, situées dans le même quartier. Comme le dit l'expression populaire, on compare alors des pommes avec des pommes. Si quelqu'un vend un « château » sis dans un quartier modeste, le prix de la vente ne sera pas pris en compte puisqu'on ne peut pas comparer cette demeure opulente avec les autres propriétés du secteur. C'est l'orange dans le panier de pommes!

Alors, le prix des propriétés a-t-il augmenté, diminué ou est-il demeuré stable ? Impossible de s'entendre tant que ne seront pas adaptées des méthodes de calcul standardisées. Seul un consensus chez les intervenants du domaine de l'immobilier permettra de répondre à cette question.

\$300,000
\$400,000
\$500,000
\$1,000,000

The median price of this distribution is \$300,000. This price is close to that of the majority of properties, with the exception of the extreme value of \$1,000,000. Anyone who wants to purchase a property and wants to know what the market looks like can therefore expect to pay around \$300,000 for an “average” property.

Finally, the average price can be determined by the index. This is what we call “comparables” in real estate jargon. This consists in determining the value of a property when compared to similar properties that have been recently sold in the same neighbourhood. This amounts to comparing apples to apples. If someone sells a “castle” in a low-income neighbourhood, this selling price wouldn't be taken into consideration because this opulent home cannot be compared to others in the area. It's an orange among all the apples.

So has the price of properties increased, decreased or remained stable? It's impossible to agree on this answer until we start using standardized methods of calculation. Only when stakeholders in the real estate industry reach a consensus will we be able to answer this question.

Des RÉNOS bien PLANIFIÉES

Properly PLANNING a RENOVATION



Les rénovations sont l'un des facteurs de stress les plus importants dans une vie après une mortalité, un divorce ou encore un déménagement. On ne le dira jamais assez, pour ne pas trop « souffrir » pendant les travaux, il faut s'assurer d'avoir tout planifié dans les moindres détails.

DES RÉNOS SANS IMPRÉVUS, ÇA N'EXISTE PAS!

Je le répète sans cesse à mes clients car, avec toutes les émissions de télé spécialisées, les gens pensent que ça se fait comme par magie ! Et ce n'est pas du tout la réalité.

Voici donc quelques trucs pour bien planifier vos prochaines rénovations.

1

Faites une liste de vos travaux par ordre d'importance mais surtout par ordre de réalisation.

Cela vous donnera un échéancier réaliste et permettra de savoir combien de temps vous vivrez dans la poussière. Si vous ne connaissez pas la construction, faites-vous aider d'un designer d'intérieur certifié APDIQ® ou d'un entrepreneur en construction.

2

Inspectez avant de planifier.

Prenez le temps de bien inspecter les structures avec un professionnel avant d'entreprendre les travaux pour vous assurer que vous n'aurez pas besoin d'injecter des fonds supplémentaires ou d'attribuer une partie de votre budget réno à des travaux de maintien de l'état général de votre maison. Si vous planifiez des travaux majeurs qui concernent la structure, validez la réglementation auprès de votre municipalité.

A renovation can be one of the most stressful things in life, after the death of a loved one, a divorce or moving. It cannot be stressed enough: Unless you want to needlessly "suffer" during a renovation, everything should be carefully planned right down to the smallest detail.

RENOVATIONS = THE UNEXPECTED!

I constantly remind my clients of this fact. With all the renovations shows on TV these days, people often think most jobs happen like magic. Unfortunately, this just isn't the case.

Here are a few tips to help you properly plan your next renovation project.

1

Make a list of the work to be done in order of importance but especially in order of execution.

This will give you a realistic timeline so that you'll know just how long you'll be living in dust. If you aren't experienced in construction, get the help of a certified APDIQ® interior designer or renovation contractor.

2

Inspect before you plan.

Take the time to carefully inspect the structures with a professional before starting any renovation work. This will tell you if you need to inject any additional funds into the project or draw from your renovation fund to do general maintenance work on your home. If you are planning on doing major structural work, be sure to check all applicable municipal regulations first.

3

Faites appel à un designer d'intérieur certifié APDIQ® pour réaliser vos plans.

Pour trouver un designer certifié, visitez le site de l'APDIQ (www.apdiq.com). Le designer pourra vous aider à maximiser votre investissement par ses conseils, ses connaissances des matériaux et des professionnels à qui s'adresser. Sachez que recourir à un professionnel en aménagement intérieur peut aussi grandement faciliter l'émission des permis de construction par votre municipalité.

4

Choisissez bien votre entrepreneur.

Demandez des références et, si possible, demandez à aller visiter des chantiers qu'il a réalisés dans le passé pour vous assurer de la satisfaction de ses clients et de la qualité des réalisations. Un entrepreneur professionnel doit posséder sa licence de la Régie du bâtiment du Québec (RBQ).

5

Faites évaluer votre projet par l'entrepreneur.

Si votre projet implique plusieurs corps de métier, l'entrepreneur pourra aussi évaluer les frais de tous les intervenants tels l'électricien, le plombier, etc. Si vous désirez coordonner votre chantier, vous devrez faire évaluer ces frais vous-mêmes. L'entrepreneur peut aussi évaluer les coûts des matériaux et se charger de leur achat. À vous de voir avec lui la façon de procéder qui servira le mieux les deux parties.

6

Prévoyez la disponibilité de votre main-d'œuvre et de vos matériaux.

Vous serez prêt à démarrer votre projet en temps et lieu et surtout, vos intervenants ne seront pas ralentis voire même arrêtés par manque de matériaux.

Conseil de designer:

Vous habitez un condo ? Assurez-vous de bien lire votre convention des copropriétaires pour valider que vous avez bien le droit d'effectuer les travaux que vous projetez. Il se peut même que vous deviez en aviser le CA de la copropriété.

3

Ask a certified APDIQ® interior designer to oversee the work.

To find a certified designer, visit the APDIQ website (www.apdiq.com). A designer can help you maximize your investment by providing expert advice on which materials and professionals are best suited for the job. Keep in mind that an interior design professional will also prove useful when it comes to getting your municipal building permit request approved.

4

Choose the right contractor.

Ask for references and when possible, ask to visit sites that the contractor has already worked on to find out how satisfied the clients are and the quality of the work. A professional contractor must be licensed with the Régie du bâtiment du Québec (RBQ).

5

Have the contractor appraise the project.

If your project involves different types of work, the contractor can also estimate the costs related to everyone involved, including the electrician, the plumber, etc. If you plan to oversee the work yourself, you'll need to evaluate these costs on your own. The contractor can also estimate the costs of the materials and be in charge of buying them. It's up to you to sit down with the contractor and determine the approach that makes most sense for both of you.

6

Make sure your workers and materials are available.

Not only will you be ready for the project to begin as planned, but more importantly, the workers won't be slowed down nor brought to a complete stop simply because they don't have the materials they need on hand.

Designer's Tip:

Live in a condo? Before tackling any renovations, read your condo agreement to make sure you have the right to do the work. You might even have to advise the condo's board of directors.

La CONVENTION DE COPROPRIÉTÉ INDIVISE est-elle UTILE pour vous ?

Is an UNDIVIDED CO-OWNERSHIP AGREEMENT USEFUL?



Un couple achète une maison. Des amis achètent ensemble un immeuble à revenus. Plusieurs personnes héritent d'un immeuble. Que vous soyez en couple ou en affaires, la convention de copropriété indivise vous sera utile si vous êtes copropriétaire d'un bien avec d'autres personnes.

Cette convention établit les droits et responsabilités des copropriétaires pour assurer la bonne gestion du bien qu'ils détiennent ensemble. Elle permet de préciser la participation financière de chacun à l'achat de la propriété et aux dépenses et contribue ainsi à prévenir les conflits entre eux.

La convention peut également prévoir les règles qui s'appliqueront en cas de vente du bien commun, de séparation ou de partage entre les copropriétaires. Plusieurs personnes croient à tort qu'un copropriétaire a le privilège de se porter acquéreur avant toute autre personne lorsque l'autre veut se départir de sa part. Or, cela n'est pas du tout le cas. Un copropriétaire peut vendre ses droits dans l'immeuble à n'importe qui sans le consentement de l'autre!

Par la convention de copropriété indivise, vous pouvez établir vos règles en fonction de vos besoins. Ces aspects de la copropriété doivent être établis dès que plusieurs personnes sont propriétaires ensemble d'un bien. La convention peut également préciser les conséquences en cas de non-respect par un copropriétaire.

Il existe de nombreuses considérations en matière de copropriété. Tout cela dépend de votre situation. C'est pour cela qu'il est important d'en parler à votre notaire et de vous assurer d'être protégé. Après tout, il vaut mieux établir les règles d'avance pour éviter des conflits.

Quels sont les avantages de faire une convention de copropriété indivise notariée ?

Une convention notariée est plus difficile à contester. Elle ne peut pas être falsifiée, perdue ou détruite puisque le notaire conserve l'original et peut en émettre des copies. De plus, vous êtes assurés que votre notaire respectera les intérêts de tous les copropriétaires. Il vous expliquera les lois qui s'appliquent à votre situation, vous conseillera sur les modalités de la convention et vous proposera des solutions.

A couple buys a house. Friends purchase a rental property together. Several people inherit a building. Having an undivided co-ownership agreement will definitely be useful if you co-own a property with other people—whether you're in a personal or business relationship.

This type of agreement describes the co-owners' rights and responsibilities so that the shared property is properly managed. It also specifies the financial contributions of each party upon the purchase of the property as well as for any expenses, thereby helping to prevent conflicts.

The agreement may also provide for any applicable rules in the event the co-owners decide to sell, separate or divide the property. Many people mistakenly believe that a co-owner has first right to buy the property if the other party wants to divest of his or her share. However, this is not the case. A co-owner can sell his or her interest in the property to anyone without the consent of the other co-owner!

An undivided co-ownership agreement allows you to establish such rules according to your needs. It's important that these aspects of co-ownership are determined as soon as two or more people become co-owners of a property. The agreement can also specify the consequences should a co-owner fail to comply with its rules.

There are many things to consider when it comes to co-ownership. It all depends on your particular situation. That's why it's important to talk to your notary to ensure you are well protected. In the end, establishing these rules upfront will help to avoid conflicts.

What are the advantages of a notarized undivided co-ownership agreement ?

A notarized agreement is more difficult to challenge. It cannot be falsified, lost or destroyed because the notary keeps the original and can make copies if needed. In addition, you are assured that your notary will respect the interests of all the co-owners. He or she will

Vos droits et vos responsabilités seront protégés puisque votre notaire rédigera votre convention selon les lois en vigueur. Votre notaire procédera aussi aux publications nécessaires pour que, dans certaines situations, vous puissiez faire valoir votre convention auprès de personnes non signataires.

Finalement, votre convention est généralement valable pour 30 ans et peut être modifiée ou renouvelée si tous les copropriétaires s'entendent. Pourquoi prendre le risque d'être impliqué dans des conflits et des procédures judiciaires avec vos copropriétaires? Protégez vos intérêts et vos investissements. Consultez votre notaire!

Vous avez des questions ?

Appelez au 1 800 NOTAIRE (668 2473) pour parler, sans frais, avec un notaire ou soumettez votre question par écrit en visitant notre site www.cnq.org. Ce service est disponible du lundi au vendredi, de 8 h 30 à 17 h.

explain the laws that apply to your situation, advise you on the terms of the agreement and propose solutions.

Your rights and responsibilities will be protected because your notary will draft the agreement according to the laws in force. Your lawyer will also proceed with any necessary publications in situations where you want to announce the agreement to non-signatory parties.

Lastly, this type of agreement is generally valid for 30 years and may be amended or renewed if all the co-owners agree. So why risk getting involved in disputes and legal proceedings with your co-owners? Protect your interests and investments. Consult your notary!

Have questions?

Call 1-800-NOTARY (668-2473) to speak to a notary free of charge, or send us your written questions at www.cnq.org. This service is available Monday through Friday, 8:30 a.m. to 5:00 p.m.



Mélanie Dubé, Notaire

LL.B. D.D.N.

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

514 481-7500 Fax : 514 487-0667

melanie.dube@notarius.net
www.mdnotaire.net

HYPOTHÈQUE et RETRAITE

MORTGAGE and RETIREMENT



Êtes-vous de ceux qui misent tout sur l'épargne ? Ou qui veulent payer leur hypothèque à tout prix ? Avez-vous peur de ne pas avoir assez de liquidités à la retraite ? Planifiez-vous déménager ? Autant de questions que de réponses pour cette période charnière de votre vie. Voici quelques stratégies afin de profiter pleinement de votre retraite.

Are you the type of person who saves every penny? Or would you rather pay off your mortgage as soon as possible? Ever worry about not having enough funds to retire? Thinking that maybe you'll move? Retirement is a pivotal time in one's life, full of questions but with no simple answers. Here are a few strategies for how you can make the most of your retirement years.

Contribuer au REER et payer son hypothèque

C'est vrai qu'il est important d'épargner pour la retraite, mais également d'être libre de dettes. Les conseillers en finances personnelles suggèrent de diversifier votre portefeuille. Une des stratégies de diversification les plus courantes est de contribuer à votre REER afin d'obtenir une réduction d'impôt et d'utiliser le retour en argent pour rembourser une partie du capital de votre hypothèque. À long terme, le montant total des intérêts payés sur votre hypothèque sera réduit. Parlez-en à votre conseiller financier, car établir un plan d'épargne peut s'avérer une stratégie payante.

Contribute to your RRSP and pay off mortgage

Saving for your retirement is important. So is being debt free. Financial advisors recommend diversifying your portfolio; one of the most common diversification strategies is to contribute to your RRSP in order to lower your tax rate. You can then apply any resulting tax return directly to your mortgage principal. This will reduce your total mortgage interest payments over the long run. Speak to your financial advisor because creating a savings plan could prove to be a profitable strategy.

Déménager à la retraite

Bien qu'une majorité de retraités souhaitent garder leur propriété actuelle aussi longtemps que possible, bien des gens décident plutôt de se tourner vers une nouvelle demeure lorsque le temps de la retraite arrive. Pourquoi choisir cette option ? Les raisons sont multiples : maison trop grande, tâches ménagères trop lourdes, retour dans leur ville natale, etc.

Move upon retirement

Although most retirees want to remain in their home as long as possible, others prefer to move when they retire. This can be for a number of reasons. For example the current home has become too large or requires too much maintenance, they wish to return to their hometown and so on.

Si le déménagement apparaît réellement comme étant la meilleure solution, prenez le temps d'évaluer combien vaut votre propriété actuelle et établissez combien vous pourriez payer pour une nouvelle propriété sans perdre d'argent, en tenant compte des frais de condo, de notaire, des paiements d'intérêts, etc.

If moving appears to be the best solution, carefully establish the value of your current home and determine how much you could afford for a new home without losing money once condo and notary fees, interest payments, and other costs are factored in.

Besoin de liquidités ? Pensez à l'hypothèque inversée!

Multi-Prêts vous offre la possibilité d'accéder à des liquidités rapidement à votre retraite avec le programme de revenu résidentiel CHIP.

Need Cash? Consider a Reverse Mortgage!

Multi-Prêts can help you access cash quickly upon retirement with the CHIP Home Income Plan.

Qu'est-ce que le programme CHIP ?

Le programme CHIP vous permet de faire un emprunt qui est garanti par votre propriété. Par contre, contrairement à un prêt hypothécaire traditionnel pour lequel vous devez effectuer des versements réguliers, vous recevrez des versements mensuels pour une durée déterminée ou un montant forfaitaire provenant, entre autres, de la valeur acquise par votre propriété au fil des ans. Vous n'aurez aucun paiement à faire tant que vous vivrez dans la maison et le montant à rembourser ne dépassera jamais la valeur marchande de votre propriété.

Sachez qu'il est possible d'obtenir un montant pouvant aller jusqu'à 50% de la valeur de votre maison et ce montant n'est pas imposable. Vous devez simplement être âgé de plus de 55 ans et posséder une propriété dont vous êtes propriétaire occupant et dont le territoire est desservi par le prêteur.

Comme vous n'avez aucun frais à payer tant que la maison vous appartient, le remboursement se fera seulement au décès du dernier conjoint ou lorsque la maison sera vendue. Le montant du prêt (capital et intérêt inclus) sera alors déduit de la valeur marchande de la propriété. De plus, notez que certains frais administratifs seront également à payer.

Si vous avez besoin de liquidités, peu importe la raison :

- Acheter une résidence secondaire
- Payer les études de vos petits-enfants
- Acheter un voilier ou une voiture de luxe
- Voyager
- Pour vos besoins personnels

L'hypothèque inversée est une option à considérer. Alors, prenez du temps pour vous et faites-vous plaisir ! Pour en savoir plus sur ce programme, contactez-nous.

What is the CHIP Home Income Plan?

The CHIP Home Income Plan allows you to obtain a loan that's secured by your home. Unlike a traditional mortgage for which you must make regular payments, you receive either monthly payments over a fixed period of time or a lump sum taken from, among other things, the increase in your home's value over the years. There are no payments to make for as long as you live in the house, and the amount to be repaid will never exceed your home's market value.

With the CHIP Home Income Plan, you may qualify for a non-taxable loan of up to 50% of your home's value. You simply need to be a homeowner aged 55 or older, and your home must be located in the territory served by the lender.

Since there are no fees to pay for as long as you own your home, repayment occurs only when the remaining spouse dies or when the house is sold. At this point, the amount of the loan (principal and interest included) will be deducted from the home's market value. Bear in mind that there will also be administrative costs to pay.

If you need cash for any reason:

- To buy a second home
- To fund your grandchildren's education
- To purchase a sailboat or luxury vehicle
- To travel
- For your own personal needs

A reverse mortgage is an option worth considering. So take this time for yourself and enjoy it! To learn more about the CHIP Home Income Plan, contact us.



MISE EN MARCHÉ DE VOTRE PROPRIÉTÉ MARKETING YOUR PROPERTY



MANON ET SERGE

Serge et Manon, beaucoup plus que deux passionnés de l'immobilier! Nous sommes des professionnels passés maîtres dans la mise en marché des propriétés. Pour connaître du succès dans la vente d'une maison, il est impératif que les acheteurs et les vendeurs soient également satisfaits. C'est pourquoi nous offrons un plan marketing intelligent et ciblé.

Notre plan marketing personnalisé combine des méthodes traditionnelles et des outils à la fine pointe de la technologie pour la vente de votre propriété. Ce plan génère ordinairement des offres multiples en très peu de temps, selon notre prix de liste suggéré et selon les conditions du marché. Il aide donc à diminuer le stress lié à la vente de votre demeure.

“Serge and Manon” signifies much more than just two individuals who are passionate about real estate. We are professionals who have mastered the art of selling properties. For the sale of a home to be successful, it's essential that both the buyer and the seller are satisfied with the final outcome. That's why we offer an intelligent and targeted marketing plan.

Our tailored marketing plan pairs traditional methods with cutting-edge tools to sell your property. Our plan routinely generates multiple bids in very little time, based on our suggested listing price and subject to market conditions. This decreases the amount of stress associated with selling your home.

VOTRE PROPRIÉTÉ EST AFFICHÉE SUR CINQ SITES WEB POUR ASSURER LE MAXIMUM D'« E-XPOSITION »

Notre site personnel SERGEGABRIEL.COM est consulté en moyenne par 5 000 visiteurs uniques chaque mois.

- on y retrouve une description détaillée de votre propriété, accompagnée de photos
- les frappes électroniques des visites en ligne de votre propriété sont enregistrées en temps réel
- les demandes de visite électroniques lors de votre navigation en ligne sont immédiatement transmises à notre bureau
- notre site est compatible avec les téléphones intelligents

Le site de notre agence franchisée : royallepagevillemarie.com

Le site de notre bannière : royallepage.ca

- votre propriété est également inscrite sur le site national – un site primé – de Royal LePage
- grâce à la portée internationale de ce site, la description et les photos de votre propriété sont accessibles aux acheteurs potentiels des quatre coins du monde

Les sites : centris.ca et realtor.ca

Le site régional du Service inter-agences (S.I.A.): MLS.CA

- votre propriété est affichée sur ce site, accessible aux professionnels de l'immobilier ainsi qu'au public

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

Our site, SERGEGABRIEL.COM averages 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

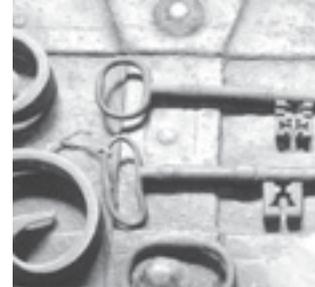
**The site of our franchised agency: royallepagevillemarie.com
Our banner site: royallepage.ca**

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

The sites: centris.ca and realtor.ca

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

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



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

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

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

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

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

N'hésitez pas à nous contacter pour plus d'information ou si vous avez des questions ou préoccupations qui n'ont pas été abordées dans ce magazine. Sinon, nous espérons avoir le plaisir de pouvoir rendre la vente de votre maison aussi plaisante et facile que possible.

OUR TAILORED MARKETING PLAN PAIRS TRADITIONAL METHODS WITH CUTTING-EDGE TOOLS TO SELL YOUR PROPERTY.

Our plan routinely generates multiple bids in very little time, based on our suggested listing price and subject to market conditions. This helps to reduce the amount of **stress associated with selling your home**.

Our passion for real estate can be seen in our sales results: top 2 sellers in Montreal, top 1% in Canada, Platinum Club Members, Diamond Club Members and Lifetime Members of the elite Chairman's Club.

This informative magazine explains our top-of-the-line services. You can also count on us for:

- **services offered in five languages**: French, English, Italian, Armenian and Arabic
- **availability**: we are always available for the urgent or unexpected visits, and to provide advice and support to our customers. Messages left at the office for Serge or Manon are forwarded to them within minutes.
- **reliability**: we are always present for the initial visits to your property and can continue to do so until your property is sold.
- **security**: the keys to your property are never left with anyone who is not part of our team. They are also never given to other brokers unless the home is vacant and only with your permission.
- **trust**: discretion, diplomacy and respect, always with a smile

Do not hesitate to contact us for more information or if you have any questions or concerns that have not been addressed in this magazine. We sincerely hope to have the pleasure of making the sale of your home as easy and enjoyable as possible.

DIFFUSION WEB

Plus de 90% des recherches de propriétés s'effectuent via le Web. Un impératif est d'avoir une visibilité accrue. Notre rôle est de nous assurer que votre propriété est présente sur les sites Web les plus visités. Notre site personnel et l'ensemble des partenaires Web vous l'assurent.

WEB PRESENCE

Over 90% of all property searches are done over the Internet. Visibility is therefore critical and our role is to ensure your home appears on high-traffic sites, whether through our personal website or those of our Web partners.

sergegabriel.com



BROCHURE INFO-RÉSIDENCE

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

INFO-RÉSIDENCE BROCHURE

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



CONNAISSEZ-VOUS LA VALEUR DE VOTRE PROPRIÉTÉ ?

Demandez une estimation gratuite!

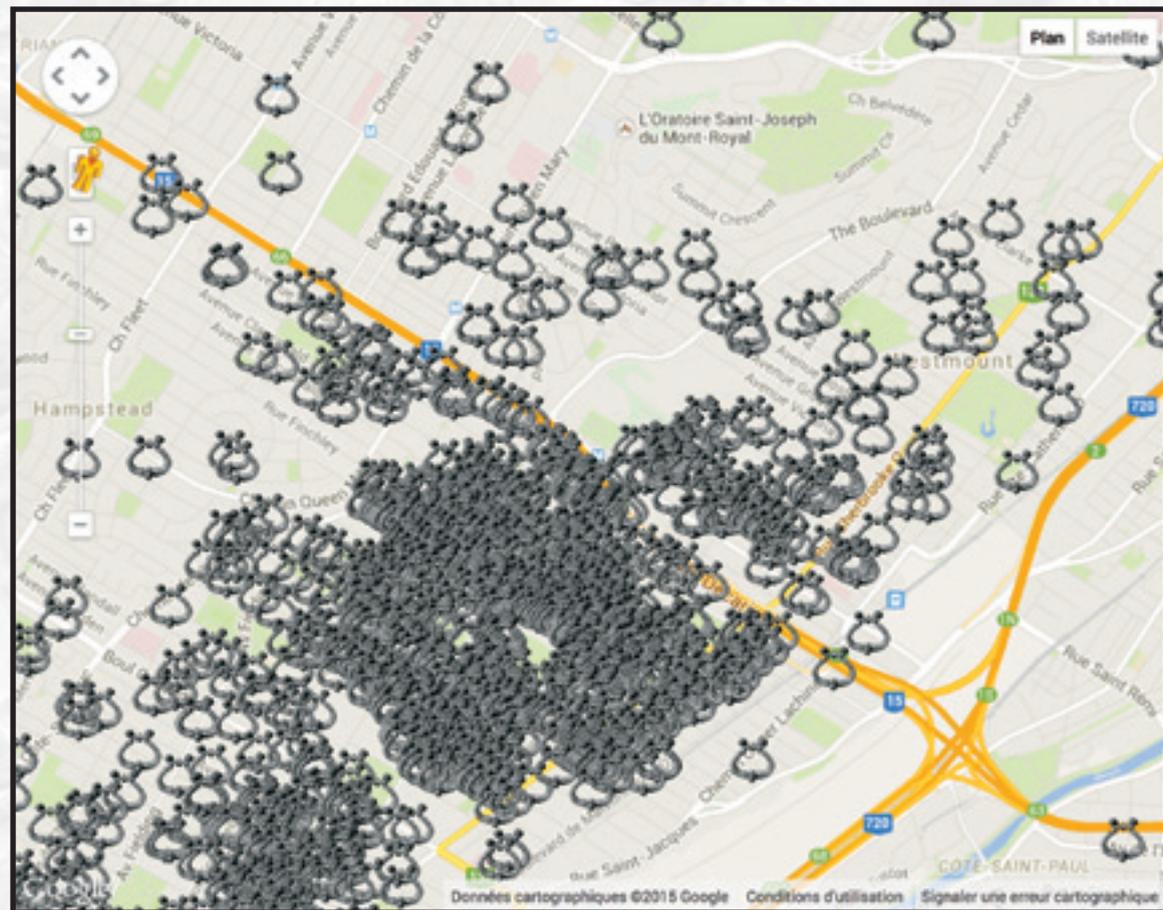
514.917.2228

WHAT IS YOUR HOME WORTH?

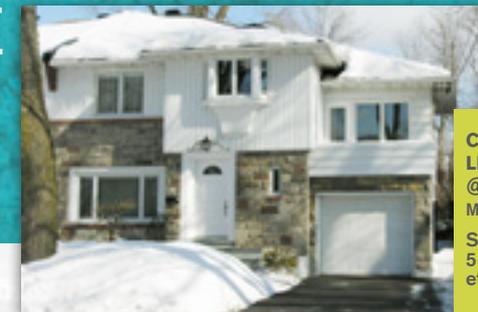
Request a free appraisal!

clients@sergegabriel.com

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



PROPRIÉTÉS À VENDRE PROPERTIES FOR SALE



COTTAGE
LE 4361 HINGSTON
@ 1 035 000 \$
MLS 10974120

Solarium-salle familiale rdc,
5 chambres, garage
et stationnement



BAS CONDO
LE 4581 HARVARD
@ 535 000 \$
MLS 23418328

Superbes boiseries,
3 chambres, terrasse,
sous-sol fini, garage



BAS CO-PROP
LE 4832 MELROSE
@ 642 000 \$
MLS 21934176

Incroyable rénovation
3 + 2 chambres
2 sdb,
garage



BAS CONDO
LE 4657 EARNSCLIFFE
@ 430 000 \$
MLS 12152529

Tout rénové
avec sous-sol fini
2 salles de bains



COTTAGE
LE 4861 MADISON
@ 628 000 \$
MLS 18505671

Immense solarium,
salon double,
3 chambres,
garage



HAUT CONDO
LE 4174 NORTHCLIFFE
@ 398 000 \$
MLS 13668551

Cachet fou, lumineux,
4 puits de lumière,
3 + 1 chambres, 2 sdb



BAS CONDO
LE 5044 NOTRE-DAME-
DE-GRÂCE, WESTMOUNT
@ 548 000 \$
MLS 22418541

3 chambres,
nouvelles cuisine
et sdb, garage



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

VENDU / SOLD
@ 96,9 %

du prix recommandé /
of the suggested price
Le 2262 Regent



Autres propriétés de choix
More choice homes
www.sergegabriel.com



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. maclé.ca Éditrice: Hélène Grou Membres de la rédaction: David Girard, Marie-Claude Parenteau-Lebeuf,
La Chambre des notaires du Québec, Denis Doucet Traduction: Rhonda Sherwood Graphisme: Leila Nayeri Photographe: Stéphane Jourdain Distribution: Postes Canada

