

IQ

INFO • QUARTIER

CHRONIQUES IMMOBILIÈRES

VOLUME 6



NOTRE-DAME-DE-GRÂCE

Photographe: David Jovani

**CASERNE 34,
NOTRE-DAME-DE-GRÂCE**
STATION 34, NOTRE-DAME-DE-GRÂCE

**RÉNOVATIONS : QUAND
DEMANDER UN PERMIS?**
RENOVATIONS: DO YOU NEED A PERMIT?

**L'IMPÔT SUR
LE GAIN EN CAPITAL**
CAPITAL GAINS TAX

**NOTRE-DAME-DE-GRÂCE
PAR SES RUES : L'AVENUE
FIELDING**
NOTRE-DAME-DE-GRÂCE THROUGH
ITS STREETS: FIELDING AVENUE

**L'ÉTAPE PRÉALABLE AVANT DE
COLLABORER AVEC UN DESIGNER
D'INTÉRIEUR : LE CONTRAT DE SERVICE.**
THE SERVICE CONTRACT: YOUR FIRST STEP
BEFORE WORKING WITH AN INTERIOR DESIGNER

**VOTRE PRÊT
HYPOTHÉCAIRE
ARRIVE À ÉCHÉANCE?**
YOUR MORTGAGE
EXPIRES SOON?

CHERS RÉSIDENTS DE NOTRE-DAME-DE-GRÂCE

C'est avec plaisir que nous vous présentons le sixième 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 sixth 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

CASERNE 34, Notre-Dame-de-Grâce

Pour les résidents de Notre-Dame-de-Grâce, la caserne no 34 du Service de sécurité incendie de Montréal est un bâtiment qui fait partie du paysage depuis toujours. Elle abrite même une Maison de la culture fréquentée par un grand nombre de citoyens.

Son allure générale, flanquée d'une tour, est tout à fait caractéristique des casernes de pompiers construites à une époque où le territoire de Montréal était en pleine expansion et où les différents services se structuraient et se modernisaient.

À travers les siècles, Montréal et ses citoyens ont parfois été durement éprouvés par des flammes ravageuses. C'est notamment le cas en 1852 alors qu'un incendie dévaste 1 112 maisons, jetant 15 000 personnes à la rue. Il faudra attendre cet événement tragique pour que Montréal se dote d'un véritable Service des incendies employant des sapeurs-pompiers professionnels. Au fil du temps, le corps des combattants du feu tend à se professionnaliser et intègre les nouvelles techniques et technologies dans son arsenal. Ainsi naissent des bâtiments spécialement conçus pour les besoins de ces hommes qui voient bientôt leurs équipements tirés par des chevaux être remplacés par des camions. Ce contexte de modernité qui ponctue le début du siècle dernier correspond par

STATION 34, Notre-Dame-de-Grâce

For residents of Notre-Dame-de-Grâce, the Montreal Fire Department's Station 34 has been part of the landscape forever. It is also home to a Cultural centre that attracts a good number of residents.

The building's overall appearance, with tower on one side, is characteristic of the fire stations that were built at a time when Montreal was rapidly expanding and its services were being structured and modernized.

Montreal and its citizens are no strangers to devastating fires. Several major blazes have occurred over the centuries, including one in 1852 that razed 1,112 homes and left 15,000 people homeless. It took an event as tragic as this one for Montreal to finally create a true fire department that employed professional firefighters. As they became more professional over time, the firefighters added new techniques and technologies to their arsenal. This led to the first buildings specially designed to meet the needs of these men, who would soon see their horse-drawn carts replaced by motorized trucks. It was also



(Source : Archives de la Ville de Montréal / Ville de Montréal archives.)

La caserne n° 34 vers les années 1930 / Station 34 around the 1930s

ailleurs à la vague d'annexions qui déferle sur l'île de Montréal. En cette année de grâce 1910, cette volonté d'annexion de la Municipalité de Notre-Dame-de-Grâce qui s'inscrit dans une foulée franche de la grande ville de s'agrandir, porte en elle la promesse d'un accroissement de la qualité des services. Les espoirs sont grands, non seulement pour les citoyens, mais aussi pour les promoteurs immobiliers qui ont entrepris de développer la petite ville au-delà des capacités financières de ses contribuables afin de la rendre attrayante. C'est donc l'annexion qui pousse les autorités municipales de Montréal à faire ériger une nouvelle caserne à Notre-Dame-de-Grâce. Il ne s'agit pas là de la seule construction du genre sur l'île de Montréal au début des années 1900. En effet, Montréal compte au départ près d'une trentaine de casernes avant que la vague d'annexions ne fasse grimper ce nombre à 45 en 1918.

Inaugurée en mars 1913, la nouvelle caserne, qui abrite par ailleurs le poste de police, remplace celle exploitée depuis quelques années dans l'ancien Hôtel Catudal, avenue Décarie.

Établie au centre du quartier, sur l'ancien terrain de Monsieur Emmanuel Saint-Louis, la caserne est l'œuvre de l'architecte Théodore Daoust. Au fil du temps, plusieurs projets de rénovations ont été réalisés sur le bâtiment. C'est notamment le cas en 1938 où la façade et les ouvertures sont modifiées, ainsi que dans les années 1970, 1980 et 1990 où le bâtiment est rénové à quatre reprises. Malgré tout, le bâtiment a conservé son originalité caractérisée par une architecture soignée et son revêtement de briques rouges. Fièrement dressé dans un quartier essentiellement résidentiel, il est l'un des derniers témoins de l'ancien cœur villageois de Notre-Dame-de-Grâce.

during this context of modernity that punctuated the turn of the last century that a wave of annexations swept across the island of Montreal. Earnest efforts were made to expand the city, and the intention to annex NDG became reality in 1910, bringing with it the promise of improved services. Hopes were high – not only among citizens but also among real estate developers, who began developing the small town beyond the financial means of its taxpayers in order to make it more attractive. The annexation also prompted Montreal's municipal authorities to erect a new fire station in Notre-Dame-de-Grâce. However, it was not the only building of its kind on the island of Montreal in the early 1900s; the city already had nearly 30 such stations before the wave of annexations boosted this number to 45 by 1918.

Inaugurated in March 1913, NDG's new station also housed the police station. It replaced the station that had been in operation for several years, and which was located in the former Hôtel Catudal on Décarie Avenue.

The new station was the work of architect Théodore Daoust, and was centrally located on land once belonging to Emmanuel Saint-Louis. As the years passed, the building underwent several major renovations. In 1938, the façade and openings were changed. In the 70s, 80s and 90s, the building was renovated another four times. However, the building retained its original character, including its meticulous architecture and all-red-brick exterior. One of the last bastions of the old village of NDG, the building still proudly stands in what is now a primarily residential area.

Sources: COURTEMANCHE, Jean-François, *Le feu sacré : une histoire des pompiers de Montréal 1642-2005* • Ville de Montréal, inventaire du patrimoine bâti • Site web du Musée des pompiers de Montréal

Sources: COURTEMANCHE, Jean-François, *Sacred fire, a history of Montreal's firefighters 1642-2005* • Ville de Montréal, Urban Heritage • Musée des pompiers de Montréal web site

NOTRE-DAME-DE-GRÂCE PAR SES RUES : L'AVENUE FIELDING

Prenant naissance à la hauteur de l'avenue Brock Nord et poursuivant son chemin jusqu'au chemin de la Côte-Saint-Luc, tout en longeant le parc Loyola et en traversant celui de la Confédération, l'avenue Fielding fut nommée ainsi en 1922 en l'honneur de William Stevens Fielding, ancien Premier ministre de la Nouvelle-Écosse, puis ministre des Finances au gouvernement fédéral.



(Source : inconnue / unknown)

WILLIAM STEVENS FIELDING, vers 1873. La photo a été prise dans le cadre de sa carrière en journalisme.
WILLIAM STEVENS FIELDING, around 1873.
Photo taken during his journalism career.

Né à Halifax en 1848, William Stevens Fielding entame une carrière journalistique qui le mènera de simple commis jusqu'à rédacteur en chef du Morning Chronicle de Halifax. Œuvrant dans une atmosphère hautement partisane, il s'approche de plus en plus de la sphère politique jusqu'à être recruté par le Parti libéral de la Nouvelle-Écosse, puis devient Premier ministre en 1884. Fervent anticonfédérateur, il renouvelle sa victoire en 1886 en s'appuyant sur la promesse de retirer la Nouvelle-Écosse de la Confédération canadienne. Bien qu'il ne parvienne pas à réaliser la scission, il s'emploie néanmoins à redresser l'économie de la province en s'appuyant sur ses ressources en charbon et en posant des balises visant à favoriser l'industrialisation.

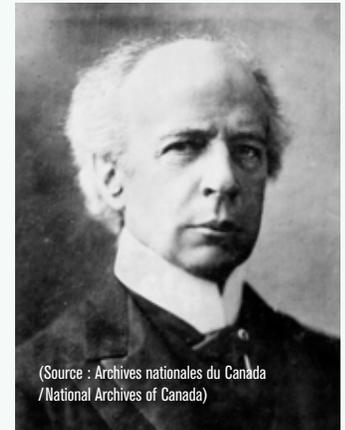
Notre-Dame-de-Grâce Through Its Streets: FIELDING AVENUE

Fielding Avenue originates at Brock Avenue North and skirts along Loyola Park, before crossing Confederation Park and continuing its path all the way to Côte Saint-Luc Road. It was named in 1922 in honour of William Stevens Fielding, former Premier of Nova Scotia and later, Canada's Minister of Finance.

Born in Halifax in 1848, William Stevens Fielding began his career in journalism, climbing his way from simple clerk to managing editor of the Halifax Morning Chronicle. Working in this highly partisan atmosphere, Fielding became increasingly involved in politics and was eventually recruited by the Liberal Party of Nova Scotia. In 1884, he was named premier of the province. A staunch anti-confederate, Fielding used the promise of withdrawing Nova Scotia from the Canadian confederation to win re-election in 1886. Although his attempt at secession failed, he nevertheless managed to turn the province's economy around by focusing on its coal resources and by laying guidelines to promote industrialization.

In 1896, Fielding resigned as premier to enter federal politics. He soon became the Minister of Finance and Receiver General in the government of Wilfrid Laurier, who viewed Fielding as an ally.

By this time, Fielding was a seasoned politician and considered an elder statesman in the federal Liberal Party. He was even deemed the right man to succeed Laurier.



(Source : Archives nationales du Canada / National Archives of Canada)

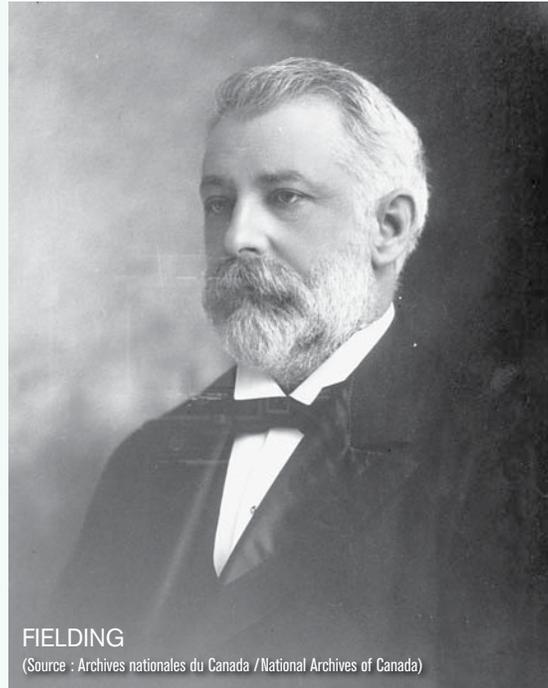
SIR WILFRID LAURIER, Premier ministre du Canada 1896 à 1911.

SIR WILFRID LAURIER, Prime Minister of Canada from 1896 to 1911.

En 1896, il démissionne de son poste pour faire son entrée sur la scène fédérale. Il deviendra ainsi ministre des Finances et Receveur général dans le gouvernement de Wilfrid Laurier qui voit en lui un allié de taille.

Vieux routier expérimenté, Fielding devient un doyen reconnu dans le Parti libéral fédéral. Il est même identifié comme étant l'homme de la situation pour succéder à Laurier. Pragmatique, ambitieux, il est considéré comme un administrateur consciencieux doté d'une droiture morale certaine.

Alors que les élections de 1911 écartent les libéraux du pouvoir, Fielding s'installe à Montréal où il reprend du service comme rédacteur en chef, cette fois pour le Daily Witness.



FIELDING
(Source : Archives nationales du Canada / National Archives of Canada)

Fielding was known to be pragmatic and ambitious, as well as a conscientious administrator with a certain moral rectitude.

When the Liberals were ousted from power in the 1911 elections, Fielding moved to Montreal where he returned to editing, this time for the Daily Witness.

In the years that followed, the paper went through a string of purchases and mergers.

When Fielding left the paper in 1914, it was being published as the *Montreal Herald and Daily Telegraph*.

Together with two partners, Fielding then acquired the *Journal of Commerce*, where he remained as editor until active politics called him away in 1921.

Après des rachats et des fusions du quotidien, il quitte le journal, maintenant publié sous le nom de *Montreal Herald and Daily Telegraph*, dans le courant de l'année 1914.

Il se porte alors acquéreur, avec des partenaires, du *Journal of Commerce*. Il en demeure le rédacteur en chef jusqu'à ce que la politique active le rappelle à elle en 1921.

Deux ans auparavant, il avait brigué la chefferie du parti mais ses appuis précaires, notamment en raison de certaines prises de position, ont tôt fait de favoriser son adversaire, Lyon Mackenzie King.

Ce dernier l'invite toutefois à faire partie de son cabinet et c'est ainsi que William Stevens Fielding reprend du service jusqu'en 1925. Lorsqu'il prend sa retraite, William Stevens Fielding a à son actif le plus grand nombre d'années de service à titre de ministre des Finances du Canada. Il décède en 1929 et est inhumé auprès de sa femme et l'une de ses filles au cimetière de Beechwood à Ottawa.



KING
(Source : Archives nationales du Canada / National Archives of Canada)

Two years earlier, Fielding had made a failed bid for party leader. Some of his stances had greatly eroded his support base, however, making his opponent, Lyon Mackenzie King, an early favourite.

When King swept to victory, he invited Fielding to join his cabinet. Fielding agreed and remained in service until 1925.

By the time he retired, Fielding was Canada's longest serving Minister of Finance. He died in 1929 and was buried next to his wife and one of his daughters at the Beechwood Cemetery in Ottawa.

Sources: Réal Bélanger, « LAURIER, sir WILFRID », dans Dictionnaire biographique du Canada, vol. 14, Université Laval/University of Toronto, 2003-, consulté le 23 avril 2015, www.biographi.ca/fr/bio/laurier_wilfrid_14F.html.

Carman Miller, « FIELDING, WILLIAM STEVENS », dans Dictionnaire biographique du Canada, vol. 15, Université Laval/University of Toronto, 2003-, consulté le 23 avril 2015, www.biographi.ca/fr/bio/fielding_william_stevens_15F.html.

Sources: Réal Bélanger, "LAURIER, sir WILFRID," in Dictionary of Canadian Biography, vol. 14, Université Laval/University of Toronto, 2003-, consulted April 23, 2015, www.biographi.ca/en/bio/laurier_wilfrid_14F.html.

Carman Miller, "FIELDING, WILLIAM STEVENS" in Dictionary of Canadian Biography, vol. 15, Université Laval/University of Toronto, 2003-, consulted April 23, 2015, www.biographi.ca/en/bio/fielding_william_stevens_15F.html.

RÉNOVATIONS : QUAND DEMANDER UN PERMIS?

RENOVATIONS: DO YOU NEED A PERMIT?



Rénover soi-même permet certes de faire des économies importantes. Encore faut-il savoir bien coordonner les travaux et connaître les réglementations en vigueur. Sinon, les économies attendues risquent de se transformer en déficit!

Lorsqu'il est question de rénovation, il n'y a pas de loi uniforme qui régit l'ensemble de la province : chaque municipalité a ses propres règlements et exigences.

Voici donc quelques conseils que vous avez tout intérêt à suivre avant de prendre scie et marteau.

Doit-on faire une demande de permis municipal?

Avant d'entreprendre tout projet de rénovation, il importe de vérifier si la nature des travaux exige l'obtention d'un permis des autorités municipales. Chaque ville a ses particularités, ses exigences et il est dès lors essentiel de communiquer avec le service des permis ou de l'urbanisme afin de voir ce qu'il en est.

Le permis a une double fonction : il permet de vérifier la conformité des travaux à la réglementation en vigueur, et aussi d'assurer la sécurité du chantier et votre qualité de vie, comme celle de vos voisins.

Bien sûr, la municipalité exigera des frais pour la délivrance du permis et ces frais varient d'une municipalité à l'autre.

Doing your own renovations can save you a lot of money. Provided that you know how to coordinate the work and are aware of the applicable regulations. Otherwise, those anticipated savings can quickly go down the drain!

Unfortunately, when it comes renovating, there is no uniform law that applies to the entire province; each municipality has its own rules and regulations.

Here are some tips that are worth following before you pick up that hammer or saw.

Do I have to apply for a municipal permit?

Before beginning any renovation project, find out if the type of work you'll be doing requires a permit from the municipal authorities. Since every town has its own rules and requirements, you should first contact your local permits or urban planning department to find out what they are.

A permit serves two roles. First, it allows the work to be verified to ensure it complies with applicable regulations. Second, it ensures that the work site is safe and will protect the quality of life for both you and your neighbours.

Naturally, municipalities will charge a fee for issuing a permit; these fees vary from one town to the next.



Quoi joindre à la demande de permis ?

Encore là, chaque municipalité a ses façons de faire et il est important de passer au service d'urbanisme de votre municipalité pour savoir quels documents vous devez fournir à l'appui de votre demande. De façon générale, on vous demandera :

1. Des photos de toutes les façades visibles de la rue
2. Une copie du certificat de localisation si les travaux modifient l'aspect extérieur de la maison ou de l'immeuble, par exemple un agrandissement, une modification des balcons, du garage, de la remise, de la toiture, du pavage, etc.
3. Des plans à l'échelle lorsqu'il y a une modification, quelle qu'elle soit, des éléments de structure
4. Tout autre élément d'information ou document pertinent

Un point qu'il importe particulièrement de vérifier est si votre propriété est classée bien patrimonial ou est située dans un quartier classé tel. Si c'est le cas, les travaux devront être dûment approuvés par les autorités et respecter certains critères d'esthétisme, mais aussi structurels et architecturaux. En cas de doute, il faut vérifier auprès des autorités.

Y a-t-il des exceptions ?

Certains travaux d'entretien, de réparation ou de remplacement d'un élément existant et qui n'ont pas d'incidence sur la sécurité des résidents ou du voisinage ne nécessitent pas de permis. C'est le plus souvent le cas pour les rénovations intérieures, mais encore là, mieux vaut prévenir que guérir et s'informer auprès de la municipalité. Cela dit, les rénovations intérieures doivent respecter les normes édictées dans le Code national du bâtiment.

À titre indicatif, voici une liste de travaux qui n'exigent généralement pas de permis :

- Les éléments de mobilier intégrés à l'intérieur, comme les armoires de cuisine ou de salle de bain.
- Le revêtement de gypse ou de plâtre sur les murs d'une maison unifamiliale.
- Les portes intérieures. Attention toutefois! Tout remplacement, toute modification ou ajout effectué à une ouverture extérieure exigent probablement l'obtention d'un permis.
- Les réparations mineures du parement extérieur d'une maison. Ici aussi, vous aurez besoin d'un permis s'il s'agit d'un remplacement plutôt que d'une simple réparation.
- L'aménagement paysager qui ne touche pas les fondations de la maison ou de la propriété. Encore là, vous aurez peut-être besoin d'un permis pour abattre un arbre d'un certain diamètre.
- Les balcons, galeries, terrasses, patios, escaliers et rampes d'escalier, garde-corps et toits s'il s'agit de simples réparations et non pas de remplacement.

Sur ce, bonnes rénovations !

What should I include in my permit application?

Again, each municipality has its own way of doing things, so contact your town's planning department to find out what supporting documents should be included with your application. Generally speaking, you will be asked to provide:

1. Photos of all facades visible from the street.
2. A copy of the certificate of location if the work will be changing the exterior appearance of the house or building, such as an addition or modifications to a balcony, garage, shed, roof, paving, etc.
3. Scale drawings if changes of any kind will be made to the structural work.
4. Any other relevant information or documents.

It's also very important to check if your home is classified as a heritage property or if it is located in a heritage neighbourhood. If this is the case, the work will need to be duly approved by the authorities and meet certain criteria—not just aesthetic criteria, but structural and architectural criteria as well. If in doubt, check with the authorities.

Are there any exceptions?

Some maintenance work, as well as the repair or replacement of existing elements that do not affect the safety of residents or the neighbourhood do not usually require permits. This is most often the case for interior renovations, but even here it's better to be safe than sorry; check with your town first. That said, interior renovations must comply with the standards set out in the National Building Code.

The following jobs generally do not require a permit:

- Built-in interior furnishings such as kitchen or bathroom cabinets.
- Gypsum or drywall on the walls of a single family home.
- Interior doors. But be careful! Any replacement, modification or addition to an exterior opening will probably require a permit.
- Minor repairs to the home's exterior siding. However, you will need a permit if it's a replacement rather than a simple repair.
- Landscaping that does not touch the foundations of the house or property. Here, too, you may need a permit to cut down a tree of a certain diameter.
- The simple repair (not replacement) of balconies, porches, decks, patios, stairs and banisters, railings and roofs.

And on that note, good luck with your renovations!

L'ÉTAPE PRÉALABLE AVANT DE COLLABORER AVEC UN DESIGNER D'INTÉRIEUR : LE CONTRAT DE SERVICE

THE SERVICE CONTRACT: YOUR FIRST STEP BEFORE WORKING WITH AN INTERIOR DESIGNER



Association professionnelle
des **designers d'intérieur**
du Québec

Engager un designer d'intérieur n'est pas un acte anodin. Bien au contraire, ce professionnel qui conçoit et réalise des espaces esthétiques et fonctionnels est la personne idéalement qualifiée pour créer des aménagements sur mesure.

Si la clé de réussite du projet est largement basée sur l'écoute et la compréhension des besoins du client, son accomplissement passe par un accord clairement établi entre les parties. Autrement dit, peu importe la taille ou encore le type du projet, le designer et son client devraient toujours identifier clairement l'envergure du travail, le prix à payer, les restrictions de responsabilité et tous les autres termes ou conditions concernant leur collaboration par l'entremise d'un acte écrit : un contrat de service.

1. Le processus de collaboration

La meilleure approche pour bien définir l'envergure des services offerts par le designer d'intérieur est celle qui consiste à identifier les différentes étapes du projet :

Phase 1 : Visite des lieux et prise de notes sur les besoins du client

Phase 2 : Présentation des concepts et dessins préliminaires

Phase 3 : Choix du concept final et documents techniques

Phase 4 : Coordination de la construction et la gestion du projet

Le designer doit aussi s'assurer que le client comprend quels seront les services rendus et à quel tarif chaque phase est associée afin de dissiper d'éventuels malentendus.

2. La tarification

La tarification des prestations d'un designer d'intérieur peut être variable en fonction du projet. Il peut ainsi proposer un taux fixe ou un taux horaire ou encore, dans certains cas, les deux combinés. Quand le contrat de design inclut la gestion de projet, il arrive souvent de sous-estimer le temps que la gestion du projet nécessitera. C'est la raison pour laquelle il est préférable que cette portion du projet soit alors facturée selon un taux horaire déterminé.

Hiring an interior designer is a big decision—and a smart one. These professionals who design and create aesthetic and functional spaces are ideally qualified to create custom projects.

While the key to any project's success is largely based on the designer's ability to listen to customers and understand their needs, having a clear agreement between both parties will make the smooth completion all the more possible. In other words, whatever the scope or nature of the project, the designer and client should always have a written service contract that clearly identifies the scope of the work to be done, the price to be paid, the limitation of liability and any other special terms or conditions respecting the designer's work.

1. The collaboration process

The best way to clearly define the scope of services offered by the interior designer is by breaking the project into different phases:

Phase 1: Visiting the site and taking notes of the customer's needs

Phase 2: Presenting preliminary concepts and drawings

Phase 3: Selecting the final design and technical documents

Phase 4: Coordinating the construction and managing the project

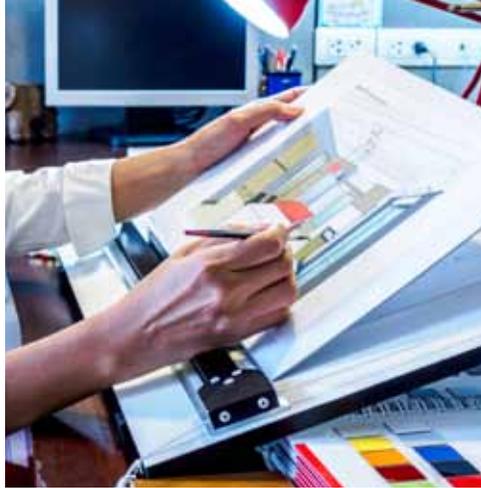
To avoid any possible misunderstandings, the designer must also ensure the client understands what services will be rendered and the cost of each phase.

2. Pricing

An interior designer's fees can vary depending on the project. He or she may charge a flat or hourly fee or, in some cases, a combination of the two. Many design contracts include project management; however, they often underestimate the amount of time this task requires. For this reason, it's best that project management be charged at a predetermined hourly rate.

3. Les achats réalisés par les designers pour le compte de leurs clients

À titre de designer d'intérieur, ce dernier peut faire bénéficier à leur client des nombreux rabais offerts par les différents fournisseurs de matériaux pour la finition intérieure. Le contrat doit alors clarifier le prix à acquitter par le client, le prix payé par le designer ainsi que tout pourcentage additionnel ou autres frais à déboursier. Le contrat peut également contenir une clause de non-responsabilité du designer si les matériaux commandés ne sont pas livrés ou défectueux.



3. Purchases made by the designer on the client's behalf

Many interior designers receive discounts from interior finishing suppliers and may choose to pass these savings on to their clients. The contract should clearly state the price paid by the customer, the price paid by the designer and any additional charges, taxes or fees to be paid. The contract may also contain a disclaimer stating that the designer is not liable if any materials ordered are defective or not delivered.

4. Les responsabilités du client

Lorsque le projet est d'envergure, impliquant parfois l'intervention d'autres professionnels (ingénieurs, architectes, arpenteurs, etc.), ou si le client doit fournir de l'information ou prendre des décisions importantes (comme l'obtention d'un permis), il est alors indispensable de spécifier ces éléments dans le contrat. Dans l'hypothèse où le designer est celui qui engage un sous-traitant ou une tierce personne, le contrat doit alors spécifier quelles sont les responsabilités de ce dernier pour les types de services rendus dans ce cas particulier.

4. The client's responsibilities

When it comes to larger projects that may involve the intervention of other professionals (engineers, architects, surveyors, etc.), or when the customer has to provide crucial information or make major decisions (such as obtaining a permit), it is essential that this be clearly outlined in the contract. If the designer will be responsible for hiring a subcontractor or a third party, the contract should also specify the extent of his or her responsibility for the services provided in this particular case.

5. Les garanties du designer

Les déclarations et les garanties du designer doivent se limiter à ce qu'il est en mesure de contrôler. Par exemple : « Le designer se doit de fournir les services de design selon les normes d'une personne raisonnablement outillée et engagée dans la pratique du design d'intérieur. »

5. The designer's warranties

All representations and warranties given by the designer should be limited to what he or she is able to control. For example: "The designer shall provide design services to the standard of a reasonably skilled person engaged in the practice of interior design."

6. La suspension ou la résiliation d'un contrat

Dans le but de protéger à la fois le designer et le client, tout contrat devrait stipuler les hypothèses de résiliations ou de suspension. Il peut également arriver que les clients changent d'idée sur un projet, qu'ils n'aient plus le financement nécessaire ou, simplement, qu'ils demandent un délai supplémentaire pour compléter le projet. Dans de tels cas, le projet peut être suspendu pendant une période indéterminée.

6. Suspension or termination of a contract

To protect both the designer and the client, all contracts should state how the contract may be terminated or suspended. Clients may occasionally change their mind, run out of funds or simply need to put a project on hold. In such cases, the project may be suspended for an indeterminate period.

7. L'assurance et la responsabilité

À titre d'association provinciale, l'APDIQ exige à ses membres de souscrire à une assurance responsabilité. Les contrats peuvent préciser que le montant de l'assurance est assumé par le designer et déclarer que toute assurance supplémentaire requise par le client sera obtenue et payée par ce dernier.

7. Insurance and liability

As a provincial association, the APDIQ (Association of Professional Interior Designers of Quebec) requires its members to have liability insurance. Contracts may specify the amount of the insurance that is carried by the designer and provide that any additional insurance required by the client will be obtained and paid for by the client.

8. La propriété intellectuelle

Les droits d'auteur élaborés pour le projet sont la propriété du designer à moins que le designer et le client en aient décidé autrement. Pour éviter les réclamations des droits d'auteur par le client, il est important de bien indiquer quelle personne est propriétaire des droits d'auteur dans le contrat. Si le designer accepte de les céder au client en échange d'un tarif plus élevé, cela doit être indiqué dans le contrat pour que cette consigne soit en vigueur et acceptée entre les parties concernées.

8. Intellectual property

All copyright in the designs created for the project remain the property of the designer unless agreed to otherwise. To avoid any claims of copyright by the customer, the contract should clearly state this ownership of copyright. If the designer agrees to assign his or her copyright to the customer in exchange for a higher fee, this must be stated and agreed to by both parties for it to be legally binding.

L'IMPÔT SUR LE GAIN EN CAPITAL

CAPITAL GAINS TAX



Lorsque vous vendez un bien, vous pouvez réaliser une perte, générer un gain en capital ou encore récupérer le coût d'acquisition du bien.

Alors qu'une perte peut servir à réduire vos impôts sous certaines conditions, un gain en capital fait partie de vos revenus imposables et doit être déclaré. Un « gain en capital » correspond normalement à l'augmentation de valeur d'un bien entre le moment où vous l'avez acheté et le moment où vous en disposez. Ceci est vrai, peu importe que le bien soit une maison, un chalet, ou des actions!

Les lois fiscales actuellement en vigueur prévoient que la moitié du gain en capital est imposable. Par exemple, si vous réalisez un profit de 100 000 \$ à la suite de la vente d'un bien, le montant à inclure dans votre déclaration de revenus sera de 50 000 \$. Cette portion est appelée le gain en capital imposable.

EXEMPTIONS

Les lois de l'impôt prévoient quelques situations où il y a exonération du gain en capital. C'est par exemple le cas lorsqu'on vend des actions d'une petite entreprise, des biens agricoles ou des biens de pêche.

Cette mesure visant à favoriser l'entrepreneuriat, le contribuable bénéficie donc d'une exonération de 800 000 \$. Cela signifie que la première tranche de 800 000 \$ de gain en capital est totalement exemptée d'impôts.

Une autre exemption vise la vente d'une résidence principale. Plusieurs types de propriétés peuvent constituer une résidence principale : une maison, un chalet, un condo, un appartement dans un immeuble d'habitation, un appartement dans un duplex, une roulotte, une maison mobile ou une maison flottante. Or, pour que s'applique l'exemption, certaines conditions doivent être respectées :

- Le contribuable doit être le propriétaire de la résidence (seul ou avec une autre personne);
- L'une ou l'autre des personnes suivantes doit avoir habité la résidence à un moment donné dans l'année : le contribuable, son époux ou conjoint de fait, son ex-époux ou ex-conjoint de fait ou un de ses enfants;

When you sell an asset, you can incur a loss, generate a capital gain or simply recoup the cost of acquiring that asset.

Although a loss can be used to reduce your taxes under certain conditions, a capital gain is considered part of your taxable income and must be declared. A «capital gain» typically means the increase in the value of the asset between the time you bought it and the time you sold it. This applies whether the asset in question is a house, a cottage or shares in a business!

Current tax laws currently state that half of the capital gain is taxable. For example, if you make a profit of \$100,000 from the sale of an asset, the amount that must be included in your tax return is \$50,000. This portion is called the taxable capital gain.

EXEMPTIONS

Tax laws provide certain situations in which the capital gain is exempted; for example, when you sell small business shares, agricultural property or fishing property.

This measure is designed to promote entrepreneurship, and gives taxpayers an exemption of \$800,000. This means that the first \$800,000 in capital gains is entirely tax-free.

Another exemption entails the sale of a principal residence. Several types of properties can be considered a principal residence: a house, a cottage, a condo, an apartment in a residential building, an apartment in a duplex, a trailer, a mobile home or a floating home. However, certain conditions must be met for this exemption to apply:

- The taxpayer must own the residence (alone or with another person).
- One of the following individuals must have inhabited the home at some point during the year: the taxpayer, his or



- Le contribuable doit désigner le bien comme étant sa résidence principale dans la déclaration de revenus pour l'année de disposition du bien.
- Vous ne pouvez désigner qu'une seule résidence principale par famille par année. Si vous possédez une maison et un chalet, seule l'une ou l'autre des deux propriétés peut être désignée comme résidence principale pour une année donnée. Par contre, on peut choisir de profiter d'une partie de l'exemption lors de la vente de la maison et d'attendre la vente du chalet pour tirer profit de l'autre partie.

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 offert du lundi au vendredi, de 8 h 30 à 17 h.

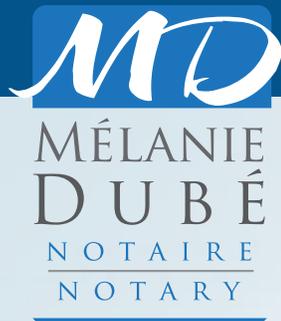
her spouse or common-law partner, former spouse or common-law-partner, or child.

- The taxpayer must designate the property as his or her principal residence in his or her tax return for the year in which it was disposed of.
- You can designate only one principal residence per family per year. If you own both a house and a cottage, only one or the other may be designated as your principal residence for any given year. However, you can choose to take advantage of a portion of the exemption when you sell the house and wait to sell the cottage to take advantage of the remaining portion.

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.

5505, av. de Monkland, Montréal (Québec) H4A 1C8

514 481-7500 Fax: 514 481-7588

melanie.dube@notarius.net

www.mdnotaire.net

VOTRE PRÊT HYPOTHÉCAIRE ARRIVE À ÉCHÉANCE?

YOUR MORTGAGE EXPIRES SOON?

Multi-Prêts
HYPOTHÈQUES
AGENCE HYPOTHÉCAIRE



Légalement, votre institution financière doit vous faire parvenir un relevé vous indiquant l'état de votre renouvellement au moins 21 jours avant la date d'échéance, même si pour une raison ou pour une autre, il refuse de renouveler votre prêt hypothécaire. Sur ce document, vous trouverez tous les renseignements concernant votre contrat en vigueur.

L'institution financière vous fournira également une convention de renouvellement de prêt dans laquelle elle vous proposera les nouvelles conditions pour votre prêt. Avant de signer ce nouvel acte de prêt, nous vous suggérons de contacter votre courtier hypothécaire afin d'évaluer si cette offre est bien adaptée à vos besoins actuels.

Contactez un courtier hypothécaire

Si vous attendez l'avis de votre prêteur avant de commencer les démarches pour votre renouvellement, vous pourriez perdre de belles occasions de réserver un taux d'intérêt plus avantageux. Il est ainsi fortement conseillé de commencer les démarches bien avant, c'est-à-dire environ 4 mois à l'avance. Votre courtier hypothécaire saura vous guider au travers des prochaines étapes de votre renouvellement et il vous aidera à prendre une décision éclairée en fonction de votre situation. Vous n'aurez pas à négocier avec les institutions financières, ses services sont gratuits* et vous pourriez même faire le tout dans le confort de votre salon!

Votre nouvelle réalité financière

Comme mentionné précédemment, avec les années, votre vie évolue et vos besoins ne sont plus les mêmes. Vous devez donc prendre le temps de réévaluer vos objectifs afin de déterminer quel produit hypothécaire vous convient le mieux. Il existe de nombreuses possibilités et un courtier hypothécaire saura vous aider à trouver la mieux adaptée à votre situation.

Legally, the lender must send you a statement informing you of your renewal status at least 21 days before the due date, even if for one reason or another, it refuses to renew your mortgage. In this report, you will find all information about your current contract, that is to say, interest rates, payment frequency, term and the date it became effective.

Often, the financial institution will also provide you a loan renewal agreement in which it will propose new terms for your loan. The majority of people will sign this agreement and the steps to renew their mortgage will be completed. On the other hand, do not be swayed by the easy road. Over the years, your financial situation has changed and when your mortgage matures, your priorities may not be the same. So it is not advantageous to re-sign with the same conditions when you could find a product that best suits your current situation and would save you thousands of dollars.

Contact a Mortgage Broker

If you wait for the renewal notice from your lender before starting the renewal, you may lose valuable opportunities to reserve a more favourable interest rate. It is therefore strongly advised to begin the process well in advance, that is to say, about four months ahead of time. Contact your mortgage broker. He will guide you through the next steps in your renewal and he will help you make an informed decision based on your current situation. You will not have to negotiate with financial institutions, its services are free * and you could even do it all from the comfort of your living room!

Your new financial reality

As mentioned earlier, over the years, your life evolves and your needs are not the same. You must take the time to reassess your goals to determine which mortgage product is best for you. There are many possibilities and a mortgage broker will help you find the best for your situation.

Afin de déterminer vos besoins et vos objectifs particuliers, vous devriez vous demander :

- Quelle est votre capacité à faire vos versements mensuels : est-ce que vous seriez moins anxieux chaque mois si les versements étaient moins élevés ou, au contraire, est-ce que vous seriez capable de faire des versements plus élevés?
- Aimerez-vous avoir plus de liquidité ou avoir une marge de crédit supplémentaire dans le but, par exemple, de payer les études de vos enfants, de faire un achat important ou d'effectuer des rénovations?
- Êtes-vous capable de supporter les variations de taux? Peut-être que, contrairement à votre situation précédente, vous seriez maintenant capable d'avoir un taux variable plutôt qu'un taux fixe.
- Songez-vous à vendre votre maison bientôt? Ceci pourrait influencer le terme de votre prêt hypothécaire dans le but de minimiser les pénalités lors de la vente.
- Quand aimeriez-vous que votre hypothèque soit terminée de payer? Prévoyez-vous prendre votre retraite bientôt? Si tel est le cas, il peut être avantageux de rembourser plus rapidement votre prêt.
- Aimerez-vous utiliser la valeur nette de votre propriété pour accomplir de nouveaux projets? Le refinancement peut s'avérer être une bonne solution pour, par exemple, acheter une autre propriété.
- Est-ce que le taux que l'on vous propose est le meilleur que vous pouvez obtenir selon votre situation et les conditions que vous êtes prêts à accepter?
- Êtes-vous satisfait des services que vous offre votre prêteur actuel?

Comparez les différentes possibilités

Une fois l'analyse effectuée, le courtier fera pour vous une étude comparative des différentes offres sur le marché afin de trouver pour vous la meilleure offre qui sera conséquente avec vos objectifs.

Renouveler votre prêt hypothécaire!

Vous n'avez plus qu'à faire un choix, en informer votre courtier et celui-ci préparera votre demande! Ainsi, avec l'aide d'un courtier hypothécaire, les démarches longues et fastidieuses deviennent simples et faciles!

*Pour une hypothèque résidentielle standard



To determine your needs and specific objectives, you should ask yourself:

- How would you prefer to make your monthly payments: is it that you would be less anxious if monthly payments were lower or, conversely, you would be able to make higher payments?
- Would you like to have more liquidity or an additional line of credit in order, for example, to pay for your children's education, to make a major purchase or renovations?
- Are you able to support a variation in interest rate? Perhaps, contrary to your previous situation, you would now be able to have a variable rate rather than a fixed rate.
- Did you want to sell your home soon? This could influence the term of your mortgage in order to minimize the penalties in case of a sale.
- When would you like your mortgage to be completed? Do you plan to retire soon? If this is the case, it may be advantageous to repay your loan faster.
- Would you use the equity in your property to realize new projects? Refinance can be a good solution for, say, buying another property.
- Is the rate you are offered the best you can get based on your situation and the conditions that you are willing to accept?
- Are you satisfied with the services offered by your current lender?

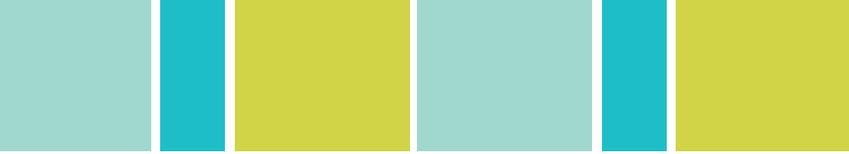
Compare the options

After you complete your analysis, your mortgage broker will compare the many options offered by different lenders and he will find the best option that is consistent with your goals. Take time to learn about how lenders evaluate your profile, consider what each option and compare them. Do not overlook things like the option to guarantee your rate for 30 days.

Renew your mortgage!

You just have to make a choice, inform your broker and he will prepare your request! Thus, with the help of your mortgage broker, the time-consuming steps are simple and easy!

*for a standard residential mortgage



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 Royal LePage Heritage: mellorgroup.ca

Le site de notre bannière: royalpage.ca

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

Les sites: centris.ca et realtor.ca

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

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

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

Our site, SERGEGABRIEL.COM averages 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 Royal LePage Heritage agency: mellorgroup.ca

Our banner site: royalpage.ca

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

The sites: centris.ca and realtor.ca

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

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

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

Ce plan génère ordinairement des offres multiples en très peu de temps, selon notre prix de liste suggéré et selon les 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

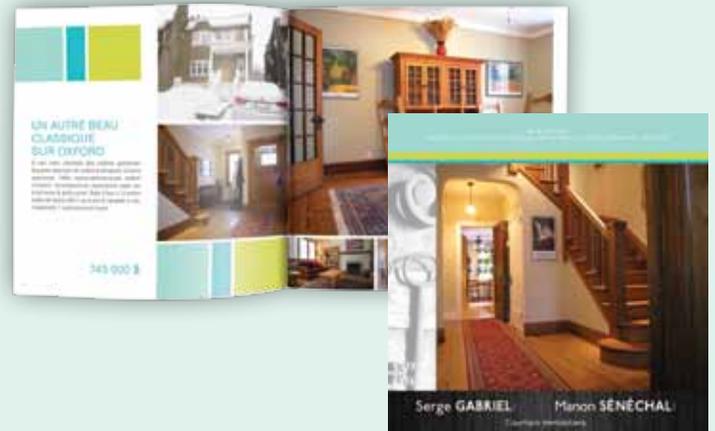


BROCHURE INFO-RÉSIDENCE

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

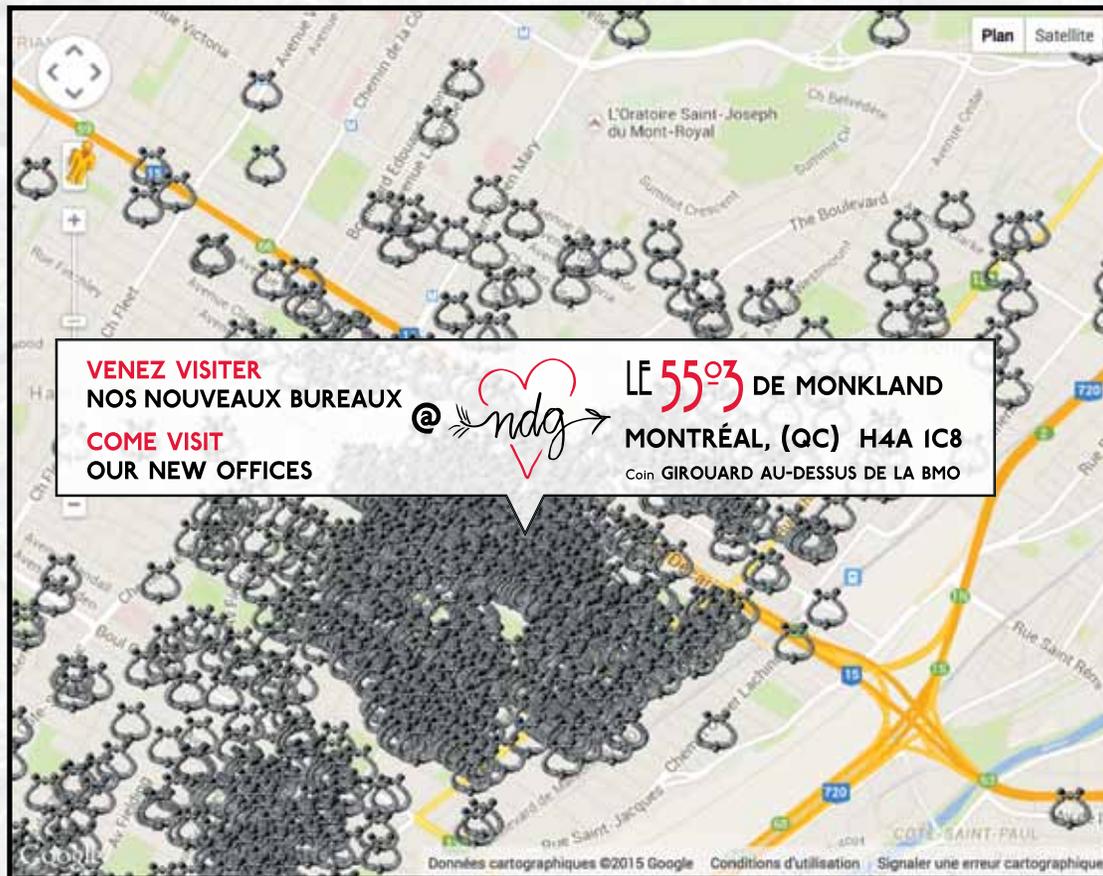
WHAT IS YOUR HOME WORTH?

Request a free appraisal!

clients@sergegabriel.com



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



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

PROPRIÉTÉS À VENDRE

PROPERTIES FOR SALE



DUPLEX
LE 2322-24 HINGSTON
@ 745 000 \$
MLS 18007655

2 Revenus, Bas rénové à plan ouvert et S-sol fini, Stationnement



DUPLEX
LE 2260-62
BEACONSFIELD
@ 530 000 \$
MLS 21077240

Occupation Bas, Revenu, Jardin, Stationnement



HAUT CONDO
LE 4391 HARVARD
@ 445 000 \$
MLS 9746320

Lumineux avec cachet, Terrasse et Balcon, 2 Chambres à coucher, Village Monkland



BAS COPROPRIÉTÉ
LE 4911 CONNAUGHT
@ 435 000 \$
MLS 15089422

3 Chambres, 2 Salles de bains, Sous-sol fini, Terrasse et Jardin



COTTAGE
LE 577 LANSDOWNE,
WESTMOUNT
@ 1 195 000 \$
MLS 21627510

Élégant, Spacieux, 5 Chambres à coucher et +, Stationnement



COTTAGE
LE 4334 MARIETTE
@ 915 000 \$
MLS 19328757

Grand détaché, 5 Chambres, Jardin gigantesque, Garage et Stationnement



COTTAGE
LE 6130 NOTRE-DAME-
DE-GRÂCE
@ 858 000 \$
MLS 13997070

Élégant, Classique, Au cœur du Village, 3 Chambres, Terrasse Garage et Stationnement



COTTAGE
LE 4149 BEACONSFIELD
@ 810 000 \$
MLS 16657708

Superbement rénové, 3 Cacs, 2 Sdb, S-sol fini, Jardin

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

SERGE GABRIEL I N C

MANON SÉNÉCHAL I N C

Courtiers immobiliers
Real Estate Brokers



5
1
4 **917-2228**

 clients@sergegabriel.com

VEenez VISITER

NOS NOUVEAUX BUREAUX



LE 55°3 DE MONKLAND

MONTRÉAL, (QC) H4A 1C8

Coin **GIROUARD AU-DESSUS DE LA BMO**



SIÈGE SOCIAL

1245, av. Greene

Westmount, QC H3Z 2A4

WWW.SERGEGABRIEL.COM

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

