

IQ

CHRONIQUES IMMOBILIÈRES

VOLUME 7

INFO • QUARTIER

NOTRE-DAME-DE-GRÂCE

Photographe : Hélène Grou

CHARLES DUQUETTE,
33^e maire de Montréal

CHARLES DUQUETTE,
33rd Mayor of Montreal

FIXER LE PRIX DE VENTE,
un art que seul le courtier maîtrise

SETTING THE SELLING PRICE,
an art mastered only by brokers

**Pourquoi faire un
TESTAMENT NOTARIÉ ?**

Why Opt for a NOTARIZED WILL?

L'HÔPITAL DES INCURABLES
THE HOSPITAL OF THE "INCURABLES"

DÉMYSTIFIER la profession
de **DESIGNER D'INTÉRIEUR**

DEMYSTIFYING the profession
of INTERIOR DESIGNER

RENÉGOCIER votre hypothèque

RENEGOTIATING your mortgage

CHERS RÉSIDENTS DE NOTRE-DAME-DE-GRÂCE

C'est avec plaisir que nous vous présentons le septième 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 seventh 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

CHARLES DUQUETTE, 33^e maire de Montréal

Montréal compte un grand nombre de rues nommées en l'honneur de personnalités qui ont marqué l'histoire de l'île. Nommée le 10 mai 1926, soit un mois après la fin de son mandat, l'avenue Duquette vise à honorer le 33^e maire de la Ville de Montréal, Charles Duquette.

Fils de Louis Duquette et de Marcelline Tremblay, Charles Duquette naît à Montréal le 25 juillet 1869. Après des études commerciales au Collège Saint-Henri, il travaille quelque temps dans un commerce avant d'entrer à la mutuelle l'Alliance nationale. Au cours des années qui suivent, le jeune homme grimpe les échelons de cette société de secours mutuel canadienne-française et en devient le président-directeur-général en 1922. Parallèlement, il occupe de nombreuses autres fonctions, notamment celles de gouverneur pour les hôpitaux Notre-Dame et Saint. Mary's, membre de la Chambre de commerce de Montréal et de la commission des prêts agricoles et membre actif de la Ligue de sécurité de la province de Québec. En 1912, il avait aussi été président de la réputée Société Saint-Jean-Baptiste de Montréal. Populaire et respecté de ses pairs, il est recruté par une coalition de gens influents souhaitant barrer la route à l'inébranlable maire Médéric Martin qui est en poste depuis 1914. C'est ainsi qu'en 1924 il est invité à briguer les suffrages et sous sa bannière se rassemblent tous les opposants de Martin, c'est-à-dire les conservateurs, les

CHARLES DUQUETTE, 33rd Mayor of Montreal

Montreal is full of streets named after those who have shaped the island's history. On May 10, 1926, Duquette Avenue joined these ranks when it was named after Montreal's 33rd mayor, Charles Duquette, just one month after the end of his mandate.

The son of Louis Duquette and Marcelline Tremblay, Charles Duquette was born in Montreal on July 25, 1869. After studying commerce at the Collège Saint-Henri, he had a brief stint working in a trade before joining the mutual insurance company, Alliance Nationale. In the years that followed, the young man steadily worked his way up the ladder of this French-Canadian mutual aid society, reaching the top rung as President and CEO in 1922. Duquette held many other roles during this time as well; he served as governor of the Notre Dame and Saint. Mary's hospitals, and was a member of the Montreal board of trade, the agricultural loans commission and the Quebec Safety League. In 1912, Duquette also served as president of Montreal's renowned Saint-Jean-Baptiste Society. Well-liked and respected by his peers, Duquette was eventually recruited by a coalition of influential individuals looking to block the firmly entrenched Médéric Martin, who had served as mayor since 1914. This led to Duquette



POPULAIRE ET RESPECTÉ DE SES PAIRS, IL EST RECRUTÉ PAR UNE COALITION DE GENS INFLUENTS SOUHAITANT BARRER LA ROUTE À L'INÉBRANLABLE MAIRE MÉDÉRIC MARTIN QUI EST EN POSTE DEPUIS 1914.

WELL-LIKED AND RESPECTED BY HIS PEERS, DUQUETTE WAS EVENTUALLY RECRUITED BY A COALITION OF INFLUENTIAL INDIVIDUALS LOOKING TO BLOCK THE FIRMLY ENTRENCHED MÉDÉRIC MARTIN, WHO HAD SERVED AS MAYOR SINCE 1914.

Charles Duquette
Source : Wikipedia

anglophones, les autorités religieuses ainsi que les partisans du quotidien *Le Devoir*. Au terme d'une campagne sans faille, Duquette remporte l'élection avec 43 221 voix contre 40 125, devenant ainsi le 33^e maire de l'histoire de Montréal. Son mandat ne sera certes qu'une parenthèse au règne du flamboyant Médéric Martin, qui reprend le pouvoir à l'élection suivante, mais il n'en demeure pas moins que la victoire de Duquette relève de l'exploit.

Dès son arrivée à l'hôtel de ville, le nouveau maire constate rapidement qu'il n'a que peu de pouvoir. Il réclame plus de libertés aux libéraux du premier ministre Alexandre Taché, mais ses doléances restent lettre morte. Malgré cet échec, il s'attèle à la tâche et son mandat sera marqué de quelques événements qui contribueront à le faire passer à l'histoire. C'est notamment à lui que revient l'honneur d'inaugurer l'Hôpital du Sacré-Cœur ainsi que le nouvel hôtel de ville. Il a aussi l'insigne honneur d'accueillir à Montréal Sa Gracieuse Majesté le Prince de Galles, futur roi Édouard VIII. Le passage de Duquette à la mairie est par ailleurs entaché par la fameuse Commission d'enquête Coderre. Les constats déposés par l'homme de loi au terme de son enquête sont peu réjouissants pour les autorités municipales. Réalisé entre le 6 octobre 1924 et le 13 mars 1925 et déposé le 15 mars, le rapport met en lumière de graves lacunes qui éclaboussent la crédibilité des policiers montréalais. En effet, c'est avec stupeur qu'on découvre un service de police gangréné à la tête duquel se trouvent des cadres qui n'ont en vérité aucun pouvoir sur leurs subordonnés. L'absence de formation, l'incompétence et même la corruption au sein du service sont dévoilées au grand jour. La participation à des activités criminelles, la complaisance à l'égard des maisons closes et la participation à des fraudes électorales figurent aussi au rapport. Malgré toutes les recommandations du rapport, aucune ne sera mise en œuvre, pour des raisons politiques, bien que le discrédit soit rejeté sur Duquette qui mettra alors fin à sa carrière politique en 1926.

Sources :

LÉVESQUE, Andrée, *Éteindre le Red Light*: les réformateurs et la prostitution à Montréal entre 1865 et 1925, disponible en ligne : <http://id.erudit.org/iderudit/1017631ar>

MARSOLAIS, Claude-V., DESROCHERS, Luc et COMEAU, Robert, *Histoire des maires de Montréal*, Montréal, VLB éditeur, 1993, 323 pages

Le répertoire historique des toponymies, disponible en ligne : www.ville.montreal.qc.ca

being invited in 1924 to run for office with the universal backing of Martin's opponents, which included conservatives, anglophones, religious authorities and supporters of the daily newspaper, *Le Devoir*. Duquette ran a flawless campaign and won the election with 43,221 votes to 40,125, becoming the 33rd mayor in Montreal history. Though his mandate would prove to be a mere parenthesis in the reign of the flamboyant Médéric Martin, who returned to power in the next election, Duquette's victory was nevertheless a notable feat.

Upon arriving at City Hall, the new mayor quickly realized how little power he actually wielded. He called for more freedom from Premier Alexandre Taché's Liberals, but his pleas fell on deaf ears. Despite this setback, Duquette got to work, and his mandate was marked by several noteworthy events. Among them, he had the honour of inaugurating the Sacré-Cœur hospital as well as the new city hall. He also welcomed His Royal Highness the Prince of Wales, later crowned King Edward VIII. But Duquette's time at city hall was also marred by the famous Coderre Inquiry. The investigation, which was conducted by Judge Coderre from October 6, 1924 to March 13, 1925, revealed findings that were not only sobering for municipal authorities, but also greatly tarnished the credibility of the Montreal police. Coderre's report, filed on March 15, sent shock waves across the city by revealing a police force devoid of any discipline and headed by superiors with virtually no real power over their subordinates. The report also exposed a lack of training, gross incompetence and even corruption within the force—ranging from criminal activities to the systematic protection of brothels to active participation in electoral fraud. Despite the report's many recommendations, none were implemented, mostly for political reasons. In the end, much of the discredit landed on Duquette, who left politics soon after in 1926.

LÉVESQUE, Andrée, *Éteindre le Red Light*: les réformateurs et la prostitution à Montréal entre 1865 et 1925 available online: <http://id.erudit.org/iderudit/1017631ar>

MARSOLAIS, Claude-V., DESROCHERS, Luc and COMEAU, Robert, *Histoire des maires de Montréal*, Montreal, VLB éditeur, 1993, 323 pages

Le répertoire historique des toponymies, available online: www.ville.montreal.qc.ca

L'HÔPITAL DES INCURABLES

L'Hôpital du Sacré-Cœur est aujourd'hui l'un des plus importants de Montréal. Sis dans l'arrondissement d'Achats-Cartierville, cet établissement a néanmoins vu le jour au centre-ville de Montréal avant de faire la fierté de Notre-Dame-de-Grâce pendant près de vingt-cinq ans.

C'est le 1er juin 1898, jour de la fête du Sacré-Cœur, qu'un groupe de généreuses femmes laïques ouvrent un modeste refuge pour s'occuper de malades dits incurables. Le petit hôpital de neuf lits, originellement installé sur la rue Saint-Charles-Borromée, est rapidement surchargé et doit déménager dans des locaux plus spacieux, rue Saint-Denis. À cette époque, l'expertise des soins aux malades et autres indigents de la société est souvent le fait des communautés religieuses. C'est ainsi qu'en 1899, Monseigneur Bruchési, archevêque de Montréal, demande aux sœurs de la Providence de prendre le relais dans l'établissement qui comptait maintenant une douzaine de lits. C'est ce qu'elles font le 1er décembre 1899. Les religieuses font donc l'acquisition, à Notre-Dame-de-Grâce, du monastère de la communauté des Adoratrices du Précieux Sang, puis d'un terrain adjacent. C'est là qu'elles font construire un nouvel hôpital avec des fonds provenant essentiellement de dons. Le transfert des malades est réalisé sans heurt le 22 avril 1902. Ce nouvel hôpital, qui sera connu sous le vocable d'Hôpital des Incurables, compte quelque 375 lits. Une imposante façade de cinq étages donne sur le boulevard Décarie. Deux ailes de trois étages s'étendent de part et d'autre. Pour répondre aux besoins, une annexe est bâtie à l'arrière en 1910.

Malheureusement, la belle histoire de cet hôpital se termine abruptement par la froide soirée du 15 mars 1923. Peu après 17 h, une patiente découvre un petit feu dans l'une des ailes. Le temps que les responsables soient mis au courant, le brasier gagne en intensité. Bientôt, l'incendie devient incontrôlable et les religieuses doivent se résoudre à évacuer les malades. C'est avec éloquence que les journaux de l'époque racontent comment les sœurs parviennent à évacuer quelque 350 malades sans qu'aucune perte de vie ne soit à déplorer. Dans l'urgence, les malades sont directement transportés à l'Orphelinat qui se trouve de l'autre côté de la rue ainsi qu'un peu partout dans les maisons environnantes. Dans les heures et les jours qui suivent, ils sont transportés dans les différents hôpitaux de la ville. Le lendemain, plusieurs badauds viennent constater les dégâts. Malgré l'absence de pertes humaines, les pertes matérielles sont, elles, énormes. En quelques heures, la fière institution est pratiquement rasée par les flammes et ne subsistent que quelques murs noircis au milieu d'un enchevêtrement de décombres. Toujours selon les journaux d'époque, on avance des chiffres frisant le million de dollars, une somme colossale à l'époque...

THE HOSPITAL OF THE "INCURABLES"

The Sacré-Cœur is one of Montreal's largest hospitals. Although it is now located in the borough of Ahuntsic-Cartierville, this esteemed institution initially opened its doors in downtown Montreal, prior to becoming the pride of Notre-Dame-de-Grâce for nearly 25 years.

It was on June 1, 1898, the day of the feast of the Sacred Heart, that a group of generous lay women opened a modest shelter to care for the terminally ill—commonly referred to at the time as the "Incurables." The tiny nine-bed hospital, which was originally located on what was then St. Charles Borromeo Street, was soon overflowing and forced to move to larger premises on Saint-Denis Street. At the time, the care of patients and the needy usually fell to the expert hands of religious communities. As a result, in 1899, Monsignor Bruchési, Archbishop of Montreal, asked the Sisters of Providence to take over the establishment, which now housed a dozen beds. The transition was completed on December 1, 1899. Shortly afterward, the nuns purchased the monastery owned by the Adorers of the Precious Blood community in Notre-Dame-de-Grâce, along with an adjacent lot. There they built a new hospital with mostly donated funds. On April 22, 1902, patients were moved to the new 375-bed hospital, which later would be known as the "Hospital of the Incurables." The new building boasted an imposing five-storey façade along Décarie Boulevard and two three-storey wings on either side. A much-needed extension was built at the rear of the hospital in 1910.

Sadly, the building's venerable history came to an abrupt end on the cold evening of March 15, 1923. Shortly after 5 p.m., a patient discovered a small fire in one of the wings. By the time the hospital's administrators had been alerted, the fire had grown out of control, and the nuns were forced to evacuate the patients. Newspapers at the time extolled the level-headed sisters, who managed to evacuate some 350 patients without a single life being lost. Given the urgency of the situation, the nuns rushed patients directly to the orphanage across the street and to many of the surrounding homes. In the hours and days that followed, patients were gradually transferred to the city's other hospitals. The day after the fire, onlookers flocked to the site to inspect the damage. Though no lives had been lost, the material losses were extensive. In just a few short hours, the proud institution had been virtually burned to the ground with only a few blackened walls left standing amid the rubble. Newspapers also reported amounts bordering a million dollars—a colossal sum at the time.

Retroussant leurs manches, les sœurs entreprennent de faire rebâtir l'hôpital et ce n'est que trois ans plus tard que le projet voit le jour sur un immense terrain du boulevard Gouin à Cartierville. S'ouvre alors, en 1926, une nouvelle page d'histoire alors qu'est inauguré l'Hôpital du Sacré-Cœur.

The good sisters simply pulled up their sleeves and got to work. It took them three years to finish rebuilding their hospital—this time on a huge lot on Gouin Boulevard in Cartierville. The new Sacré-Cœur hospital was inaugurated in 1926, marking a new chapter in the institution's esteemed history.



Salle des pansements de l'Hôpital des Incurables. Carte postale datant du début des années 1920. La légende indique qu'environ 40 000 pansements sont réalisés dans cette salle annuellement. Source : collection personnelle de l'auteur.

Postcard from the early 1920s of the dressing room of the hospital of the "Incurables." Legend has it some 40,000 dressings were applied in this room each year. Source: Author's personal collection.

Sources:

Journal Le Canada du 16 mars 1923, disponible en ligne : <http://collections.banq.qc.ca/ark:/52327/1570664#>

Journal La patrie du 16 mars 1923, disponible en ligne : <http://collections.banq.qc.ca/ark:/52327/634107#>

PERREAULT, Isabelle et THIFAUULT, Marie-Claude, *Les Sœurs de la Providence et les psychiatres modernistes : enjeux professionnels en santé mentale au Québec, 1910-1965*, disponible en ligne : <http://id.erudit.org/iderudit/1013044ar>

Répertoire du patrimoine culturel du Québec, disponible en ligne : www.patrimoine-culturel.gouv.qc.ca

Sources:

Le Canada newspaper, March 16, 1923 available online: <http://collections.banq.qc.ca/ark:/52327/1570664#>

La Patrie newspaper, March 16, 1923 available online: <http://collections.banq.qc.ca/ark:/52327/634107#>

PERREAULT, Isabelle and THIFAUULT, Marie-Claude, *Les Sœurs de la Providence et les psychiatres modernistes : enjeux professionnels en santé mentale au Québec, 1910-1965* available online: <http://id.erudit.org/iderudit/1013044ar>

Répertoire du patrimoine culturel du Québec available online: www.patrimoine-culturel.gouv.qc.ca

FIXER LE PRIX DE VENTE, un art que seul le courtier maîtrise

SETTING THE SELLING PRICE, an art mastered only by brokers

Il est difficile de fixer le prix de vente d'une propriété pour qu'il reflète sa valeur réelle, mais c'est pourtant là l'élément essentiel d'un processus de vente réussi. Comme propriétaire, vous désirez bien sûr en obtenir le prix le plus élevé possible, mais vous devez éviter de fixer un prix trop élevé qui fera fuir les acheteurs potentiels et fera en sorte que, malgré ses nombreux atouts, votre propriété suscitera peu d'intérêt. Il y a donc de nombreuses considérations à prendre en compte. Bref, établir le prix de vente d'une propriété est un art et c'est le courtier qui est le mieux en mesure de le faire.

Ne pas surévaluer une propriété

Si vous demandez un prix trop élevé par rapport à la véritable valeur de votre propriété, vous risquez de ne recevoir aucune offre. Bien sûr, vous pourriez être chanceux et décrocher le gros lot, mais vous risquez surtout de faire fuir définitivement les acheteurs sérieux, qui se diront probablement qu'il ne sert même à rien de faire une offre, car elle sera certainement refusée. Et si vous croyez qu'il sera toujours temps de baisser le prix demandé au bout d'un certain temps, détrompez-vous : une maison annoncée depuis trop longtemps incite les acheteurs à croire que quelque chose ne va pas avec cette propriété. Sans compter que pendant toutes ces semaines pendant lesquelles une propriété a été annoncée sans être vendue, bon nombre d'acheteurs l'ont remarquée, puis écartée. Et baisser le prix n'est jamais une bonne idée. Un courtier compétent et sérieux connaît son marché et saura vous aider à fixer le juste prix dès le début. C'est la seule stratégie gagnante.

Ne pas la sous-évaluer

Si vous demandez un prix trop élevé par rapport à la véritable valeur de votre propriété, vous risquez de ne recevoir aucune offre. Bien sûr, vous pourriez être chanceux et décrocher le gros lot, mais vous risquez surtout de faire fuir définitivement les acheteurs sérieux, qui se diront probablement qu'il ne sert même à rien de faire une offre, car elle sera certainement refusée. Et si vous croyez qu'il sera toujours temps de baisser le prix demandé au bout d'un certain temps, détrompez-vous : une maison annoncée depuis trop longtemps incite les acheteurs à croire que quelque chose ne va pas avec cette propriété. Sans compter que pendant toutes ces semaines pendant lesquelles une propriété a été annoncée sans être vendue, bon nombre



Setting a selling price that reflects the true value of a property is a difficult task. It is also the most important step in the entire selling process. As an owner, you're obviously hoping to get the highest possible price. But an asking price that's too high will only scare away potential buyers and generate little interest in your home, regardless of its many fine features. In fact, there are many considerations to take into account. That's why setting a home's selling price is an art best handled by a broker.

Do not overvalue your property

If you set a price that's too high for your property's actual value, chances are you won't get any offers. Sure, you might get lucky and hit the jackpot, but you're much more likely to permanently scare away serious buyers who will assume it's futile to even make an offer because it will certainly be rejected. And if you think that you can simply lower the price later on, think again. For most buyers, a home that has been on the market for too long must surely have something wrong with it. There's also the fact that during all those weeks that your house was advertised without being sold, many buyers noticed it and took a pass. Lowering the selling price is never a good idea. A competent and serious broker knows his or her market and can help you set the right price, right from the start. It's the only successful strategy.

Do not undervalue it, either

Setting an asking price that's below the property's actual value may lead to multiple offers and possibly even a bidding war; but strangely enough, this strategy can also scare off potential buyers who might worry the enticing low price is hiding one or more serious problems. If the low price doesn't generate the expected interest, you'll be stuck with a house advertised at below its real value. A broker knows this strategy can be just as counterproductive. For example, if you live in a neighbourhood where most houses sell for more than \$400,000 and you ask only \$350,000 for yours, it's a safe bet that many buyers looking for a



d'acheteurs l'ont remarquée, puis écartée. Et baisser le prix n'est jamais une bonne idée. Un courtier compétent et sérieux connaît son marché et saura vous aider à fixer le juste prix dès le début. C'est la seule stratégie gagnante.

Établir le juste prix

Mettre une maison en vente au juste prix, c'est-à-dire le prix qui fera dire tant au vendeur qu'à l'acheteur qu'il fait une bonne affaire, est la meilleure façon (et la seule, en fait) d'aborder la vente de sa propriété. Pour ce faire, une seule manière de procéder : comparer votre maison avec les maisons semblables dans votre secteur. Vous avez un allié de taille sur ce plan : le courtier, qui jour après jour se frotte au marché, sait combien telle ou telle propriété s'est vendue et peut même obtenir le prix de vente des maisons qui se sont vendues tout récemment et dont la transaction n'a pas encore été finalisée chez le notaire. Il est votre ressource incontournable.

Mettre de côté les émotions

Vous y avez peut-être élevé vos enfants, elle est chargée de souvenirs magnifiques et vous l'avez restaurée, rénovée à grands frais et amoureusement entretenue. Parce que votre maison suscite en vous les plus fortes émotions, vous êtes probablement la personne la moins bien placée pour en établir le juste prix, même si vous en connaissez tous les recoins et les moindres qualités comme les moindres défauts. Le courtier, lui, est d'abord et avant tout un professionnel qui s'appuiera sur des critères tout à fait objectifs. Par sa formation et son expérience, il fera une analyse comparative rigoureuse du marché de votre quartier et sera ensuite en mesure de fixer le prix maximum qui incitera un acheteur éventuel sérieux et qui, lui aussi aura fait ses devoirs, de vous faire une offre.

home in the \$350,000 range won't see your property because they aren't even looking in your neighbourhood.

Set the right price

Putting a house on the market at the right price; that is, at a price that lets both the buyer and the seller feel they got a good deal, is the best way (and in fact, the only way) to approach the sale of one's home. And there is only one way to properly do this: by comparing your home with other similar homes in your area. You have a ready ally who can help you do this: a real estate broker. These professionals spend their days studying the market. They know for how much properties in the neighbourhood have been sold, and may even be able to obtain the selling price of homes sold so recently that the transaction has not yet been finalized at a notary. Simply put, a broker is an invaluable resource.

Set emotions aside

You may have raised your children in your home and associate it with all sorts of wonderful memories. Or perhaps you have renovated it at great expense and lovingly maintained it over the years. But this emotional attachment makes you probably the least well-placed person to establish a fair asking price—even despite the fact you know its every nook and cranny, including its smallest defects. A broker is first and foremost a professional who will rely on completely objective criteria. A broker also has the training and experience to thoroughly evaluate the local market. This will allow him or her to set the highest possible asking price that will attract the right buyers—who have also done their homework and are ready and able to make a serious offer.

DÉMYSTIFIER la profession de DESIGNER D'INTÉRIEUR

DEMYSTIFYING the profession of INTERIOR DESIGNER

APDIQ Association professionnelle des designers d'intérieur du Québec



Le monde change vite et votre environnement aussi! Si l'espace dans lequel vous vivez vous semble dépassé, inadapté à vos besoins actuels, il est peut-être temps de penser à rénover ou transformer votre habitat. Dans le premier cas, il s'agit de rajeunir l'apparence de la demeure, en tout ou partie. Tandis que dans le second, la transformation implique des changements plus adaptés aux exigences du propriétaire des lieux en modifiant généralement la structure et les volumes d'un espace. Par là, on entend agrandissement de pièces, création de cloisons, suppression de murs, etc. Dans un cas comme dans l'autre, il s'agit d'améliorer durablement le cadre de vie des usagers. D'ailleurs, il ne faut pas perdre de vue que la cuisine et la salle de bain sont les endroits à privilégier pour le bien-être des occupants, mais se révèlent aussi être un avantage considérable lors de la vente de la propriété.

Trois étapes s'offrent à vous :

The world can change quickly and so can your surroundings! If where you're living seems outdated to you and you feel it no longer suits your needs, it might be time to consider renovating or reconstructing your home. Renovating can rejuvenate the appearance of part or the entirety of your home whereas reconstructing is a process that involves changes to the premises that are specific to the owner's tastes and that involve altering the structure and the volume of a space. This includes enlarging rooms, building partitions, removing walls, etc. In either case, the living space in question is sustainably improved for those living there. It's important to keep in mind that the kitchen and bathroom are the most valued rooms in terms of comfort and renovating or changing them often prove to be considerably advantageous in terms of property and resale value.

When considering projects of this kind, these three steps can help:



1 Définir vos besoins

Chaque projet vise à répondre à des attentes et à des besoins spécifiques. Par exemple, le comptoir de ma cuisine et les rangements sont-ils suffisants et efficaces? La configuration actuelle correspond-elle à vos besoins quotidiens et futurs? Ces questionnements composeront le noyau dur de votre projet. Il servira en outre de point de départ pour le designer qui tentera de trouver des solutions esthétiques et fonctionnelles adaptées à vos usages personnels des lieux.

2 Planifier votre budget

Le budget constitue la contrainte principale dans l'atteinte des objectifs du projet. Il est essentiel de déterminer le montant alloué aux rénovations, incluant les matériaux, les accessoires et les autres imprévus avec le designer d'intérieur. Ce dernier devient alors responsable de la limite budgétaire imposée entre les différents intervenants.

3 Rencontrer un designer d'intérieur

Recourir aux services d'un designer d'intérieur reconnu est garant de qualité, d'une meilleure rentabilité de votre projet, d'une plus-value à votre environnement. Et bien que le choix du designer soit aussi une question d'affinité, le fait qu'il soit certifié par l'APDIQ vous épargnera de valider leur scolarité, leur expérience, etc. Ainsi, la marque enregistrée Designer d'intérieur certifié APDIQ® accrédite les professionnels ayant une formation collégiale ou universitaire en design d'intérieur en répondant par la même occasion aux plus hauts standards de l'industrie (www.apdiq.com).

1 Define your needs

Every project has a specific set of needs and requirements. Questions you should ask yourself when determining what you want done include: do I have enough cupboard and counter space? Does the current layout meet my day to day and potential future needs? These questions will help form the core of your project and will serve as a starting point for the designer who will work to find aesthetic and functional solutions for your personal use of the premises.

2 Plan a budget

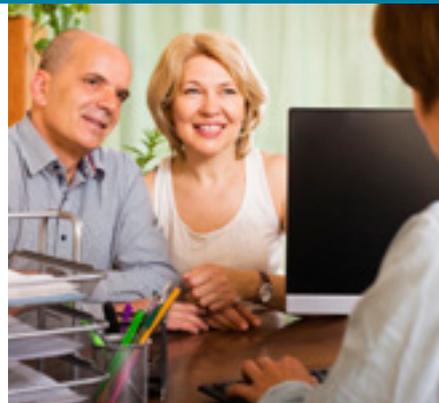
Budget is the main constraint in achieving project objectives. It is essential to determine the amount that can be allocated to renovations, including materials, accessories and other contingencies with the interior designer who will become responsible for the budgetary limits imposed for the various components of the project.

3 Meet with an interior designer

Calling on the services of a recognized interior designer guarantees quality, more value for your investment and an overall higher quality finished product. Although your choice in designer primarily depends on how compatible your tastes are, ensuring they are also certified by the APDIQ will save you the trouble of looking into their education, experience, etc. The APDIQ® is a certified interior designer's trade mark and is accredited only to professionals with a college or university education in interior design and ensures they meet the industry's highest standards (www.apdiq.com).

Pourquoi faire un TESTAMENT NOTARIÉ ?

Why Opt for a NOTARIZED WILL?



1. POUR BIEN DÉFINIR ET EXPRIMER VOS VOLONTÉS

Pour préparer votre testament, vous devrez notamment vous poser les questions suivantes :

Qui seront vos héritiers et quelle sera leur part dans votre héritage ? Qui sera responsable de régler votre succession et quels sont les pouvoirs que vous souhaitez lui donner ? Qui agira comme tuteur à l'égard de vos enfants mineurs ? Comment procéder au transfert et à la gestion de votre entreprise ? Souhaitez-vous inclure un consentement au don de vos organes après votre décès ?

2. POUR SAUVER TEMPS ET ARGENT

Pour planifier votre succession, votre testament est le document le plus précieux. Votre notaire vous conseillera sur les façons de :

- réduire l'impôt sur vos biens à votre décès ;
- transférer, sans impôt immédiat à votre décès, certains produits d'épargne ou de retraite, comme vos régimes enregistrés d'épargne retraite (REÉR) ou vos comptes d'épargnes libres d'impôt (CÉLI) ;
- nommer d'autres personnes qui pourront continuer à cotiser aux régimes enregistrés d'épargne-études (REÉÉ) auxquels vous avez contribué ;
- faire administrer l'héritage de vos enfants.

Un testament notarié permet aussi à vos héritiers d'éviter des frais et des délais importants après votre décès. En effet, un testament non notarié doit être vérifié par un notaire ou par un tribunal avant d'être utilisé pour régler la succession. Cette vérification implique des coûts et des délais.

UN TESTAMENT NOTARIÉ PERMET À VOS HÉRITIERS D'ÉVITER DES FRAIS ET DES DÉLAIS IMPORTANTS APRÈS VOTRE DÉCÈS.

3. POUR FACILITER LA VIE DE VOS HÉRITIERS

Un testament notarié vous assure une meilleure tranquillité d'esprit et facilitera la vie de vos héritiers. C'est aussi un document fiable et sécuritaire, entre autres pour les raisons suivantes :

Votre testament notarié est plus difficile à contester qu'un testament non notarié, car votre notaire en assure l'authenticité. Il doit vérifier votre identité et préparer un testament conforme à la loi et à vos volontés. Il doit aussi vous en expliquer le contenu et attester que vous l'avez compris et signé librement.

1. TO CLEARLY DEFINE AND EXPRESS YOUR WISHES

When preparing a will, here are some of the questions you should ask:

Who will be your heirs and what will their share of the inheritance be? Who will settle your succession and what powers do you want this person to have? Who will act as tutor for your children who are still minors? How to transfer and manage your business? Do you want to consent to a gift of organs after your death?

2. TO SAVE TIME AND MONEY

Your will is the most important document for planning your succession. Your notary will advise you on how to:

- Reduce taxes on your property after death.
- Transfer, with no immediate tax consequences after death, savings or retirement funds such as a Registered Retirement Savings Plan (RRSP) or a Tax Free Savings Account (TFSA).
- Name other people who may continue to contribute to any Registered Education Savings Plan (RESP) you have followed.
- Manage your children's inheritance.

With a notarized will, your heirs avoid costly fees and delays after your death. A will that is not notarized must be probated by a notary or a court before it can be used to settle the succession. This process involves both time and money.

A NOTARIZED WILL ALLOWS YOUR HEIRS TO AVOID SIGNIFICANT COSTS AND DELAYS AFTER YOUR DEATH.

3. TO MAKE LIFE EASIER FOR YOUR HEIRS

A notarized will provides added peace of mind and makes life easier for your heirs. It is also a reliable and secure document:

Your notarized will is harder to contest than one that is not, because your notary ensures its authenticity. He must verify your identity and prepare a will that conforms to the law and to your wishes. He must also explain its content and certify that you have understood it and signed it freely.

La protection de votre testament notarié sera toujours assurée puisque votre notaire doit en conserver l'original dans un endroit sécuritaire, tel que prévu par la loi. Vous avez donc la certitude que ce document ne sera pas perdu, modifié ou détruit. Votre notaire vous remettra une copie conforme à l'original.

Après votre décès, vos héritiers pourront facilement vérifier si vous aviez un testament notarié en présentant une demande de recherche au Registre des dispositions testamentaires de la Chambre des notaires. En effet, tous les notaires doivent transmettre au registraire certaines informations sur les testaments qu'ils conservent. Ce registre vise à répertorier l'existence des testaments notariés au Québec et ne contient donc pas de copie des testaments.

4. POUR ÉVITER LES MAUVAISES SURPRISES

Si votre testament n'est pas notarié :

- Il devra être vérifié par un notaire ou par un tribunal avant de pouvoir être utilisé pour régler votre succession. Généralement, cette vérification entraîne des frais beaucoup plus élevés que ceux liés à la préparation de votre testament par un notaire. Elle peut aussi impliquer des délais majeurs pour régler la succession.
- Il pourrait ne pas être valide au Québec.
- Il pourrait contenir des dispositions illisibles, incompréhensibles ou incompatibles avec la loi, ou être incomplet.
- Il pourrait être perdu, modifié ou détruit.

Si vous n'avez aucun testament, c'est la loi qui déterminera qui seront vos héritiers et leur part dans votre héritage. La loi prévoit, entre autres, les règles suivantes :

Sans testament, votre conjoint de fait n'hérite de rien du tout. Cette règle s'applique indépendamment de la durée de votre relation ou du fait que vous ayez eu des enfants ensemble. Votre époux n'hérite pas nécessairement de tous vos biens, à moins que vous ayez un contrat de mariage qui le prévoit.

Si vous êtes séparé, mais non divorcé, votre époux est encore considéré comme votre héritier. Cette règle s'applique même si vous avez un nouveau conjoint de fait depuis de nombreuses années. Vos enfants peuvent se retrouver copropriétaires de vos biens avec votre époux ou avec d'autres membres de la famille. De plus, s'ils sont mineurs, un tribunal doit se prononcer sur certaines de leurs décisions, comme celle de vendre ou d'hypothéquer la maison dont ils ont hérité.

A notarized will is always protected because your notary has to keep the original in a secure place, as required by law. You can therefore be certain that the document will not be lost, modified or destroyed. Your notary will give you a true copy of the original.

After your death, your heirs may easily check whether you had a notarized will by submitting a search application to the Register of Testamentary Dispositions of the Chambre des notaires. Indeed, every notary has to transmit information to the Registrar regarding the wills kept in his records. The purpose of the register is to maintain a list of all notarized wills in Québec. However, it does not contain copies of the wills themselves.

4. TO AVOID UNPLEASANT SURPRISES

If your will is not notarized:

- It must be probated by a notary or by a court before being used to settle your succession. This process usually costs much more than having your notary prepare a will while you are alive. The probate procedure may also involve major delays in settling the succession.
- It may not be valid in Québec.
- It could contain clauses that are illegible, incomprehensible or incompatible with the law or be incomplete.
- It may be lost, modified or destroyed.

If you don't have a will, the law will determine the identity of your heirs and their share of the succession. Here are some of the legal rules that apply:

Without a will, your common law spouse does not inherit anything. This rule applies independently of the length of your relationship or whether you have had children together. Your spouse does not necessarily inherit all of your property, unless you have a marriage contract that says so.

If you are separated but not divorced, your spouse is still considered your heir. This rule applies even if you have had a new common law partner for several years. Your children could end up being co-owners of your property with your spouse or with other members of the family. Furthermore, if they haven't come of age, the courts will make certain decisions for them, such as selling or mortgaging a house they have inherited.

Me Mélanie Dubé
Me Charly El-Helou

@NDGnotaires



NDG
NOTAIRES • NOTARIES

5505 Av de Monkland, Montréal, QC H4A 1C8

514.481.7500

514.481.7588

melanie.dube@notarius.net
charly.elhelou@notarius.net

RENÉGOCIER votre hypothèque

RENEGOTIATING your mortgage



Plusieurs raisons peuvent vous inciter à renouveler votre hypothèque avant la date d'échéance du terme. Par exemple :

- Le décès du conjoint
- Un divorce
- La revente de votre propriété
- Le transfert dans une autre ville
- Des dépenses imprévues
- Des travaux urgents

Peu importe la raison qui vous pousse à anticiper votre renouvellement, vous devrez payer une pénalité due à la perte d'intérêts subie par l'institution financière à la suite de la rupture de votre contrat. Informez-vous auprès de votre institution financière du montant de cette pénalité, car les méthodes de calcul diffèrent d'une institution à une autre. De façon générale, elle sera équivalente au plus élevé des deux montants suivants :

- Trois mois d'intérêt au taux de votre hypothèque actuelle
- Le différentiel des taux pour le reste du terme non complété

Notez que le prêteur pourrait vous charger des frais d'administration et vous demander de rembourser des coûts reliés (remise en argent, frais de notaire payé, etc.), en plus de cette pénalité.

Vous pouvez également choisir volontairement d'obtenir un renouvellement hypothécaire par anticipation. Vous pourriez profiter d'un taux d'intérêt plus bas et économiser ainsi des milliers de dollars en intérêt.

Si vous désirez choisir cette option, le courtier hypothécaire peut vous proposer différentes options. Par exemple, vous pourriez avoir droit au taux pondéré : la moyenne entre le taux que vous payez actuellement et le taux du nouveau prêt hypothécaire proposé. Dans plusieurs cas, cette solution vous permettrait d'éviter de payer des pénalités.

Several reasons can make you want to renew your mortgage before the maturity date. For example:

- The death of a spouse
- A divorce
- The resale of your property
- A transfer to another city
- Unexpected expenses
- Urgent construction work

Regardless of your reason to anticipate your renewal, you will have to pay a penalty due to the loss of interest suffered by the financial institution as a result of the breach of your contract. Ask your financial institution because the way to calculate the penalty is not the same from one to another. Generally, it will be equal to the greater of two amounts:

- Three months' interest at the rate of your current mortgage
- The differential rates for the remainder of the term not completed

Note that the lender may charge you an administration fee and he may ask you to pay back some related cost (legal fees paid or others), in addition to this penalty.

You can also voluntarily choose to renew your mortgage ahead of time. You could take advantage of a lower rate and save thousands of dollars in interest.

If you wish to choose this venue, mortgage brokers can offer you different options. For example, you may be entitled to a weighted rate: the average rate you currently pay and the rate of your new mortgage proposal. In many cases, this solution would allow you to avoid paying penalties.

Vous pourriez également choisir de prendre le plein rabais du taux. Dans ce cas, le montant de la pénalité serait ajouté au montant de l'hypothèque, mais vous obtiendriez le meilleur taux hypothécaire.

Finalement, vous pourriez renouveler par anticipation et prendre l'option de remise en argent, si elle est disponible. Dans certains cas, une remise en argent est donnée à l'emprunteur lorsqu'il choisit le terme de 5, 6, 7 ou 10 ans. Cette remise peut servir à payer la pénalité.

Avant de choisir cette option, vérifiez le montant de votre pénalité auprès de votre institution financière. Notez que la plupart des prêteurs ne fourniront pas de données par écrit puisque la pénalité réelle sera calculée au moment où votre nouveau prêt sera déboursé. Lors de votre vérification, l'institution financière simulera le calcul comme si le dossier devait se rembourser à la date de votre demande. Votre courtier vous aidera à calculer les économies qui peuvent être réalisées grâce à la négociation de votre taux hypothécaire. La pénalité peut fluctuer. Par conséquent, les calculs seront approximatifs

Nous vous invitons donc à communiquer avec votre courtier hypothécaire qui veillera au bon déroulement de votre renouvellement hypothécaire. N'oubliez pas que la diminution de votre taux d'emprunt a pour incidence de réduire le montant de votre paiement ainsi que du solde au renouvellement !

You may also choose to take the full rate discount. In this case, the amount of the penalty would be added to the mortgage, but you would get the best interest rate.

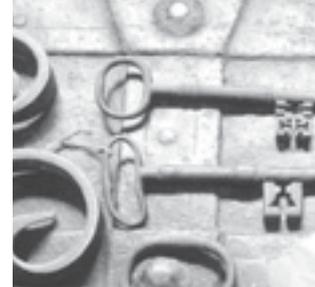
Finally, you could renew in advance and take the cash back option, if available. In some cases, a cash rebate is given when the borrower chooses a 5, 6, 7 or 10-year term. This discount can then be used to pay the penalty.

Before choosing this option, check the amount of your penalty with your financial institution. Please note that most lenders will not provide this information in writing since the actual penalty will be calculated when your new loan will be disbursed. During this verification, the financial institution will calculate as if the loan was to be disbursed at the time of calculation. Your broker will then check with you if the penalty is less than the profits due to lower rates. This penalty may fluctuate. Therefore, the calculations are approximate.

We invite you to contact your mortgage broker who will ensure the smooth running of your mortgage renewal. Remember that a decrease in your mortgage rate will have for impact to reduce the amount of your payment and your balance at renewal!



MISE EN MARCHÉ DE VOTRE PROPRIÉTÉ MARKETING YOUR PROPERTY



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 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!

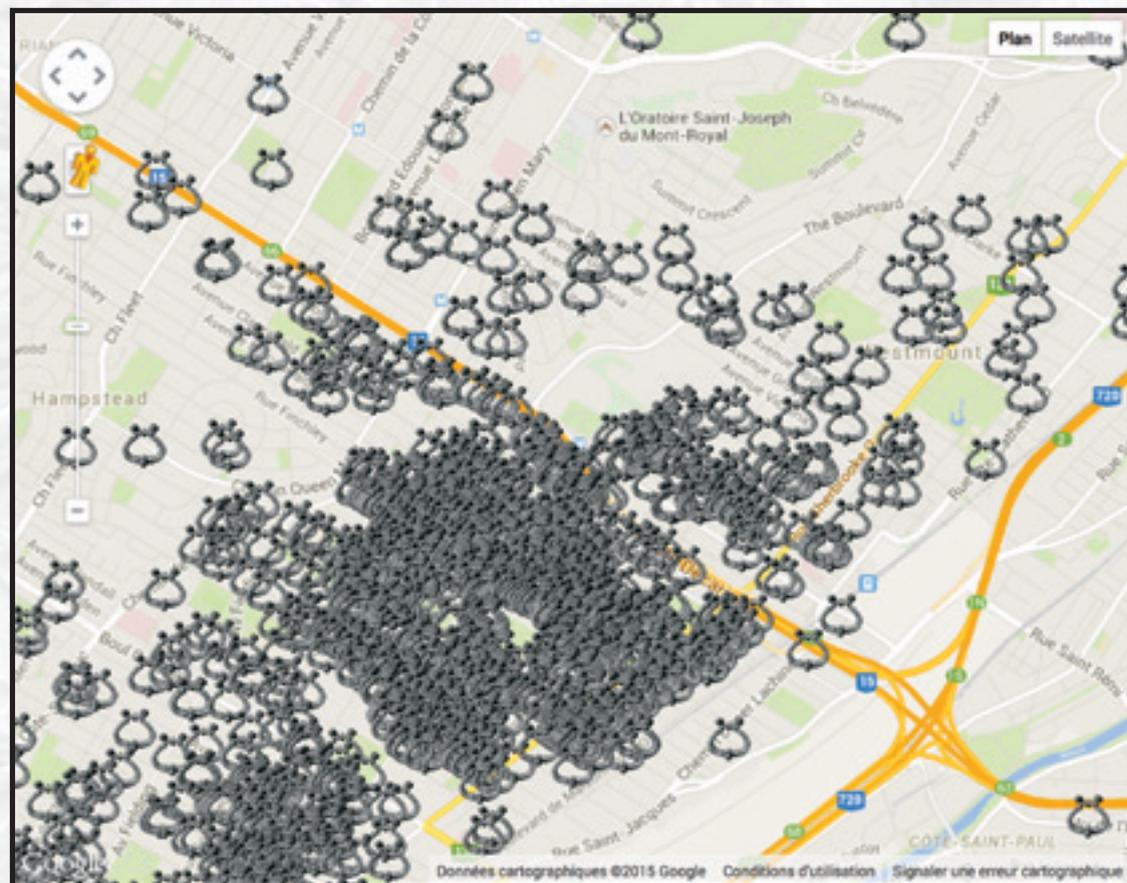
514.917.2228

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

VENDUS
HAUT CONDOS 4421 Old Orchard @ 98.82% / 4336 Melrose @ 96.2%
4100 Benny # 214 @ 96%
BAS CONDOS 3826 Botrel @ 97.6% / 4328 Melrose @ 96.4%
DUPLEX 71-73 Dufferin @ 97.34%
COTTAGES 4141 Northcliffe @ 101.4% / 3826 Draper @ 100% /
3417 Hingston @ 98% / 5273 Place Newman @ 95%

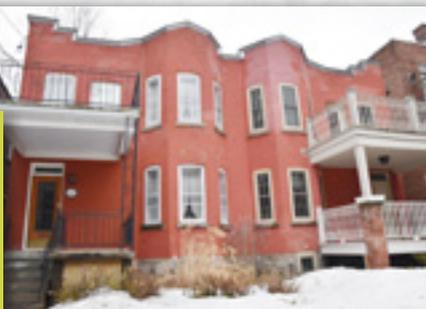
COTTAGE
LE 4130 MELROSE
@ 848 000 \$
MLS 27496387
Superbe plan ouvert,
inondé de soleil, rénové,
3 càc, 2 sdb



COTTAGE
LE 4134 HAMPTON
@ 798 000 \$
MLS 22172279
Clé en main, impeccable
3 càc, 2 sdb



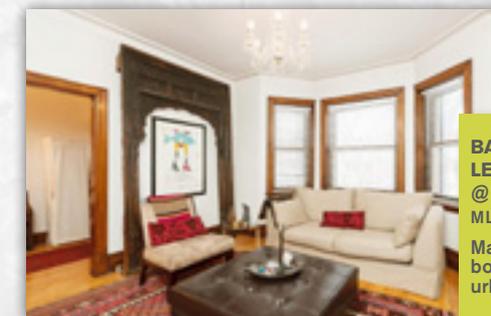
COTTAGE
LE 3417 HINGSTON
@ 710 000 \$
MLS 12352957
4 càc, cuisine
& 2 salles de bains
rénovées avec goût



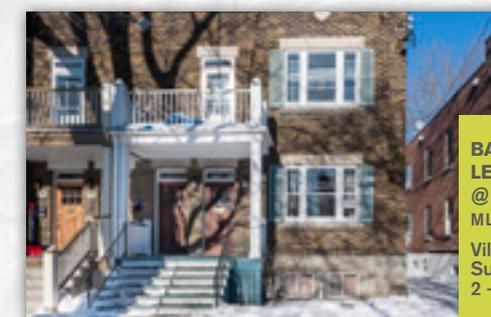
COTTAGE
LE 5060 DOHERTY
@ 688 000 \$
MLS 19813393
Grand 4 càc, superbe
cuisine, s. familiale, bureau.
Face au parc



COTTAGE
LE 5219 BRILLON
@ 848 000 \$
MLS 26397928
Grandes pièces
lumineuses, 4 càc,
garage. Villa Maria



BAS COPROPRIÉTÉ
LE 2206 HARVARD
@ 394 000 \$
MLS 25735652
Magnifique cachet et
boiseries, 2.càc, jardin
urbain



BAS COPROPRIÉTÉ
LE 4377 HARVARD
@ 578 000 \$
MLS 26011378
Village Monkland!
Superbes boiseries
2 +1 càc, rénové



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

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

VENEZ 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

