IQ

INFO • QUARTIER

CHRONIQUES IMMOBILIÈRES VOLUME 8

NOTRE-DAME-DE-GRÂCE

Photographe : Hélène Grou

CHARLES DUQUETTE, 33e 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 huitième 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 eighth 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*

LE THÉÂTRE SNOWDON

Le Théâtre Snowdon vers 2008. On remarque son architecture qui s'inspire du mouvement art déco. (Source : Imtl.org)

En mars dernier, le théâtre Snowdon faisait la manchette alors qu'il fut la proie d'incendiaires en mal d'une gloire éphémère ou d'un plaisir passager. Cette histoire s'est rapidement transformée en démêlés avec la justice pour les fautifs arrêtés quelques jours plus tard. Était-ce le dernier acte d'un bâtiment qui a vu le jour en 1937? Seul l'avenir nous le dira puisque son futur semble encore incertain. Quoi qu'il en soit, le Théâtre Snowdon est un fier témoin d'une époque où le cinéma était en plein essor et où les salles étaient de véritables temples édifiés à la gloire du septième art.

À Montréal, la première présentation de film a lieu en mai 1896. Pour l'occasion, deux agents des célèbres frères Lumière présentent un court métrage devant une foule médusée. Embrassant le nouveau courant, Ernest Ouimet, un modeste jeune homme de Saint-Martin, devient ensuite le premier artisan du cinéma de la Métropole. Sous un chapiteau du parc Sohmer, l'entrepreneur présente des courts métrages qui ont tôt fait d'attirer quelque 5 000 personnes par week-end. Poursuivant sur sa lancée, il fonde en 1902 une compagnie de distribution, puis le fameux Ouimetoscope à l'été 1907. Inspirés par cette première salle dédiée exclusivement au cinéma, d'autres hommes d'affaires se lancent et on assiste bientôt à la naissance de nombreuses salles indépendantes, ainsi que quelques chaînes dont la Confederation Amusement et la United Amusement, qui fusionnent dans les années 1920.

L'effervescence des années 1920 fait place à la morosité de la décennie suivante qui, victime de la crise économique, freine la construction de salles spécialisées. C'est dans ce contexte qu'est construit, en 1936 et 1937, le Théâtre Snowdon. Propriété de la United Amusement, qui possède notamment le Regent (1916), le Papineau (1921), le Rivoli (1926), le Rialto (1927) et le Séville (1929), la nouvelle salle est entièrement équipée pour répondre aux normes acoustiques inhérentes au cinéma parlant qui vient de naître. C'est pourquoi le balcon et les loges sont remplacés par un parterre à deux paliers et que la salle épouse des angles généralement plus arrondis. D'un point de vue architectural, l'édifice est conçu dans un style plus épuré que nombre de ses contemporains. C'est l'architecte Daniel John Crighton (1868-1946) qui est l'artisan de son architecture. Cet Écossais qui s'établit au Canada à la fin des années 1890 compte dans son curriculum vitae la collaboration à de grands projets comme le Château Frontenac et la gare-hôtel Viger et l'agrandissement de la gare Windsor. Établi à son compte à partir de 1907, il devient l'architecte qui allait réaliser le plus grand nombre de théâtres/cinémas à Montréal. Il dessine notamment le Stand (1912), le Regent (1916), le Papineau (1921), le Rivoli (1926), le Monkland (1929), le Granada (1929). Plusieurs autres bâtiments publics viennent aussi garnir son héritage. Afin de mener à bien le projet du Théâtre Snowdon, il s'adjoint les services du décorateur Emmanuel Briffa. Originaire de Malte, ce décorateur formé aux Beaux-arts à Rome et à Naples aura réalisé au cours de sa carrière plus de 150 salles en Amérique du Nord.

Pendant une bonne partie de son histoire, le Théâtre Snowdon a rempli son rôle de divertissement cinématographique, incluant même une période où il s'est spécialisé dans la diffusion de films pour adultes vers la fin des années 1960 avant de présenter exclusivement des films de Charlie Chaplin en 1972. Bien que des rénovations aient été entreprises en 1950 sur la façade, il faudra attendre en 1987 pour que des modifications majeures soient effectuées à l'intérieur. On transforme alors le théâtre en petit centre commercial. Plusieurs commerces s'y succèdent jusqu'en 2013, année où les derniers locataires quittent, laissant cette propriété de la Ville de Montréal à l'abandon.

Considéré comme l'un des derniers palaces cinématographiques édifiés à Montréal, le Théâtre Snowdon a survécu au passage du temps. Il a été un témoin privilégié de l'âge d'or du cinéma, en plus de voir le quartier évoluer et changer au fil des décennies. L'autoroute qu'il surplombe dénote ce passage du temps où s'est installée la modernité au cœur du quartier de NDG.

THE SNOWDON THEATRE

In March, the Snowdon Theatre made headlines when arsonists seeking fleeting glory or perhaps a momentary thrill sent the building up in flames. The news quickly turned into trouble with the law for the offenders, who were arrested just a few days later. Would this be the final act of a building that dated back to 1937? Only time will tell as its future still remains uncertain. In any event, the Snowdon Theatre is a testament of cinema's heady days, and its auditoriums were veritable temples built to honour the film industry.

It was in May 1896 that the very first film was shown in Montreal. For the occasion, two agents of the famous Lumière brothers presented a short film to a spellbound crowd. Shortly after, Ernest Ouimet, a young man of little means from St. Martin embraced this new trend and officially brought cinema to the city. The budding entrepreneur started off by presenting short films under a circus tent in Sohmer Park, and was soon attracting crowds of 5,000 people during the weekends. Building on this success, Ouimet founded a distribution company in 1902, followed by Montreal's famed Ouimetoscope in the summer of 1907. Others in the business community were inspired by this unique theatre that was dedicated exclusively to cinema and were soon clamouring to get in on the action. Not only did a number of independent theatres pop up in the years that followed, but a few chains as well. Among them were Confederation Amusement and United Amusement, which eventually merged in the 1920s.

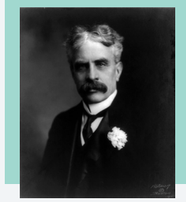
The roaring 20s soon gave way to gloom of the 1930s, however, and the economic crisis all but put a halt to the construction of specialized theatres. It was in this context that the Snowdon Theatre was built in 1936 and 1937. It belonged to United Amusement, which also owned the Regent (1916), the Papineau (1921), the Rivoli (1926), the Rialto (1927) and the Seville (1929). The theatre was fully equipped to meet the acoustic standards of the newly-born "talkies." It boasted auditoriums with rounded corners and two levels of seating instead of the customary balcony and boxes layout. From an architectural viewpoint, the building featured a more streamlined style than many of its contemporaries. It was designed by notable architect Daniel John Crighton (1868-1946), a Scotsman who moved to Canada in the late 1890s. Over the years, Crighton worked on a number of major projects in the province, including the Château Frontenac, the Place Viger hotel station and the expansion of the Windsor Station. Crighton eventually branched out on his own in 1907 and went on to design the largest number of theatres/cinemas in Montreal, notably among them the Stand (1912), the Regent (1916), the Papineau (1921), the Rivoli (1926), the Monkland (1929), and the Granada (1929). His legacy also includes a number of public buildings. For the Snowdon Theatre project, Crighton enlisted the help of decorator Emmanuel Briffa, a native of Malta who had studied Fine Arts in Rome and Naples. Briffa lent his signature style to no fewer than 150 theatres across North America during the span of his career.

For much of its history, the Snowdon Theatre proudly fulfilled its role of offering film entertainment – including a period in the late 1960s during which it specialized in adult films. In 1972, it changed strategy and began showing Charlie Chaplin films exclusively. The building's facade underwent renovations in 1950, but its interior was left mostly untouched until 1987, when the theatre was converted into a small shopping centre. It then became home to a string of shops. When the last tenants left in 2013, the storied building – which by this point belonged to the City of Montreal – was abandoned.

The Snowdon Theatre is widely considered as one of the last movie palaces built in Montreal, and has survived the passage of time. It witnessed the golden age of cinema and watched as the neighbourhood evolved over the decades. The highway it overlooks is just another sign of the modernity that worked its way into the heart of NDG.

Sources : LEVERT, Yves, Histoire générale du cinéma au Québec, Montréal, Boréal, 1995, 640 p.
MOORE, Paul S., Movie Palaces on Canadian Downtown Main Streets : Montreal, Toronto, and Vancouver, Urban History Review / Revue d'histoire urbaine, vol. 32, n° 2, 2004, p. 3-20, Disponible [en ligne] : http://id.erudit.org/iderudit/1015713ar
PELLETIER, Louis, Gorge Ganetakos et la United Amusement Corporation Limited, 1910-1930, Formation d'une chaîne de cinéma montréalaise, Mémoire de maîtrise présentée comme exigence partielle au grade de maîtrise ès Arts, Université Concordia, Avril 2004, disponible [en ligne] : http://spectrum.library.concordia.ca/7981/1/MQ91103.pdf
VILLE DE MONTRÉAL, Théâtre Snowdon, dans Propriétés municipales d'intérêt patrimonial, disponible [en ligne]:
http://patrimoine.ville.montreal.qc.ca/patri_municipal/fiche_bat.php?batiment=oui&requete=simple&id_bat=9999-17-0006-01

ROBERT LAIRD BORDEN (1854-1937)



Robert Laird Borden.
(Source : Inconnue/ Unknown)

Notre-Dame-de-Grâce recèle de noms qui trouvent leur inspiration dans un heureux mélange de personnalités locales et de personnages qui n'ont très souvent rien à voir avec l'histoire du quartier. Considérant le profil démographique du secteur au siècle dernier, il n'est pas étonnant de trouver des noms d'illustres personnages anglais, comme par exemple Cavendish, un homme politique anglais du XIXe siècle, ou celui de King Edward, du nom du souverain. Certaines personnalités canadiennes sont aussi à l'honneur dans la toponymie de NDG. C'est le cas du premier ministre canadien Robert Laird Borden dont une avenue Borden tire son nom.

Né en Nouvelle-Écosse en 1854, Borden fait de brèves études avant de devenir enseignant dans des écoles privées en Nouvelle-Écosse et au New Jersey. Limité dans ses aspirations, il décide de suivre une formation pour devenir avocat. C'est ainsi qu'il est admis au Barreau en 1878. En quelques années de pratique, il parvient à obtenir une position enviable et fraye avec le pouvoir politique fédéral. Courtisé par Sir Charles Tupper, ami et chef du parti conservateur canadien, il est élu député en 1896 et il devient chef du parti en 1901. Cristallisant les mécontentements à l'égard du premier ministre Sir Wilfrid Laurier, il pousse au déclenchement d'élections générales qui le porteront au pouvoir en 1911. Il devient ainsi le 8e premier ministre de l'histoire canadienne.

Le passage au pouvoir de Borden ne sera pas de tout repos. En effet, il aura la délicate tâche de gouverner dans une période sombre de l'histoire alors que le Canada est entraîné dans la Première Guerre mondiale. Il doit donc orchestrer l'énorme contribution à l'effort de guerre tout en gérant de grandes tensions sociales qui poussent le pays au bord de la crise. Les défis auxquels il sera soumis le poussent à la mise en place de la Loi sur les mesures de guerre qui confère au gouvernement fédéral un élargissement des pouvoirs afin d'assurer le maintien de la sécurité et de l'ordre en temps de guerre ou d'insurrection. Durant son mandat, il aura aussi l'honneur d'être à la tête du gouvernement qui impose aux contribuables un impôt « temporaire » sur le revenu. La décision prise par Borden en 1917 de recourir à la conscription divise profondément le pays qui subit les contrecoups d'une importante crise sociale. C'est sur un fond de controverse qu'il remporte néanmoins l'élection suivante avec un gouvernement conservateur-unioniste, non sans avoir pavé la voie au droit de vote des femmes.

À son retrait de la politique active en 1920, Borden jouit d'une stature internationale. Il décède en 1937 en laissant derrière lui un héritage d'une certaine envergure. L'homme qui était au départ un piètre orateur pétrifié de devoir parler en public a fait place à un politicien habile qui a dû composer avec les affres de la guerre. Il a dû faire face à de nombreux défis que peu de premiers ministres ont eu à relever dans l'histoire du Canada. On retrouve aujourd'hui son effigie sur les billets de 100$.

Source :
Robert Craig Brown, BORDEN, Sir ROBERT LAIRD, dans Dictionnaire biographique du Canada, vol. 16, Université Laval/University of Toronto, 2003, disponible [en ligne] : http://www.biographi.ca/fr/bio/borden_robert_laird_16F.html.

BÉLANGER, Réal et COOK, Ramsay (dir.), Les premiers ministres du Canada, de MacDonald à Trudeau, Lévis, Les presses de l'Université Laval, 2007, 526 pages

PROULX, Gilles, Les premiers ministres du Canada et du Québec, Outremont, Éditions du Trécarré, 2002, 187 pages

ROBERT LAIRD BORDEN (1854-1937)

Notre-Dame-de-Grâce is filled with names inspired by a happy blend of local personalities and individuals who often had nothing to do with the neighbourhood's history. Considering NDG's demographics during the last century, it's not surprising to find the names of illustrious English-speaking individuals such as Cavendish, who was a British politician during the 19th century, or King Edward, the former sovereign of England. NDG's toponymy honours a number of prominent Canadians as well, such as former Prime Minister Robert Borden – from which Borden Avenue gets its name.

Robert Laird Borden was born in Nova Scotia in 1854 and enjoyed a brief formal education before teaching at private schools in Nova Scotia and New Jersey. Seeing that his lack of a university education limited his opportunities, Borden decided to train to become a lawyer and was admitted to the bar in 1878. Within a few years, Borden had risen to an enviable position within his law firm and began hobnobbing with the federal political power. Borden was eventually courted into politics by his friend and leader of the Canadian Conservative Party, Sir Charles Tupper. Borden was elected to Parliament in 1896 and became party leader in 1901. Crystallizing discontent with then Prime Minister Sir Wilfrid Laurier, Borden forced a general election that swept him into power in 1911, becoming Canada's 8th Prime Minister.

Borden's rise to power was not without challenges. Among other things, he faced the delicate task of governing in a dark period of history as Canada found itself in the grips of the First World War. Not only did Borden have to orchestrate Canada's enormous contribution to the war effort, but he also had to manage the immense social tensions that were pushing the country to the brink of crisis. These challenges would eventually force him to implement the War Measures Act, which gave the federal government sweeping powers to maintain security and order during war or insurrection. During his time as Prime Minister, Borden also had the honour of heading a government that forced taxpayers to pay a "temporary" income tax. His decision in 1917 to resort to conscription only further divided a country that was already reeling from a major social crisis. Despite this highly controversial decision, Borden's Conservative-Unionist government was re-elected, mainly for having paved the way for women's suffrage.

By the time Borden retired from active politics in 1920, he enjoyed a truly international stature. His death in 1937 left also behind a sizeable legacy. The man who started out as a poor orator terrified of speaking in public had evolved into a skilled politician who confronted the horrors of war. Borden faced many challenges that few Canadian prime ministers would ever know, and today his image is depicted on our $100 bill.

Source:
Robert Craig Brown. "BORDEN, Sir ROBERT LAIRD" in Dictionary of Canadian Biography. Vol. 16. (Université Laval/University of Toronto, 2003). [Available online]: http://www.biographi.ca/en/bio/borden_robert_laird_16F.html].

BÉLANGER, Réal and COOK, Ramsay (ed). Les premiers ministres du Canada, de MacDonald à Trudeau. (Lévis, Les presses de l'Université Laval, 2007). 526 pp.

PROULX, Gilles. Les premiers ministres du Canada et du Québec. (Outremont, Éditions du Trécarré, 2002). 187 pp.

Au cours de son passage au pouvoir, Borden a dû composer avec la délicate tâche de mener à bien l'implication du Canada dans un conflit aux proportions jusque-là inégalées. (Source : Inconnue)

During his time in power, Borden faced the delicate task of managing Canada's involvement in a conflict of never-before-seen proportions. (Source: Unknown)

L'ÉVALUATION MUNICIPALE : un critère fiable ?

ARE MUNICIPAL EVALUATIONS A Reliable Benchmark?

Le rôle d'évaluation foncière indique la valeur de chacune des propriétés d'une municipalité sur la base de leur valeur réelle, ou valeur marchande. Ces valeurs sont ensuite ajustées pour les deux années suivant l'évaluation et servent donc de base pour le calcul des taxes municipales pour les trois années du plan triennal. Une nouvelle évaluation, basée sur l'évolution des prix du marché, est ensuite réalisée pour chaque cycle de trois années.

Est-ce à dire que la valeur d'une propriété au rôle foncier est nécessairement une indication de sa valeur marchande? Pas nécessairement et ce, pour plusieurs raisons.

Il faut d'abord savoir que ce ne sont pas toutes les propriétés qui sont visitées lorsqu'on dresse le rôle d'évaluation triennal. C'est dire que pour un bon nombre de propriétés, l'évaluation a un côté arbitraire. Certaines propriétés ont subi des rénovations importantes, d'autres non et ces réalités ne se reflètent pas nécessairement sur l'évaluation de chacune. Ainsi, si le rôle foncier peut donner une idée de la situation générale du marché, il ne reflète pas nécessairement la valeur marchande d'une propriété en particulier et on ne peut donc pas se fier sur cette évaluation pour fixer le prix de vente d'une maison.

Il faut savoir que l'évaluation municipale n'a pas d'impact réel sur l'acheteur, principalement parce que la plupart des acheteurs n'ont pas accès au montant de l'évaluation du rôle triennal précédent et ne peuvent donc déterminer dans quelle mesure l'évaluation a augmenté. C'est d'abord et avant tout les conditions du marché, le jeu de l'offre et de la demande qui déterminent le prix de vente d'une maison. Et c'est en visitant plusieurs propriétés que l'éventuel acheteur pourra déterminer si celle qu'il convoite est offerte à un juste prix. C'est la même chose d'ailleurs pour le vendeur lorsqu'il doit fixer le prix de vente : il doit s'informer des prix de vente de maisons comparables à la sienne qui se sont vendues dans les mois précédents et qui sont en vente dans son quartier bien plus que se fier au prix de l'évaluation.

Il faut surtout que le vendeur comprenne que ce n'est pas parce que l'évaluation municipale de sa propriété a bondi que sa valeur marchande a suivi la tendance. Ainsi, dans certaines régions, tout comme dans certains quartiers urbains, le prix de vente des propriétés n'a pas augmenté d'une manière significative au cours des dernières années, alors que l'évaluation, elle, a connu une forte augmentation puisqu'elle est basée sur l'augmentation qu'a connue le marché il y a trois ans, soit lorsque le marché était encore en forte progression. Dans ce cas, la tentation est forte pour le propriétaire vendeur de pousser à la hausse le prix demandé, mais ce serait oublier l'élément fondamental et déterminant qu'est le jeu de l'offre et de la demande. Dans une telle situation, on aura un plus grand nombre de maisons qui se vendront au prix de l'évaluation municipale ou même un peu en deçà.

A property assessment roll lists the value of every property within a municipality based on their actual (or market) value. This value is then adjusted for the two years following the assessment in order to provide a basis for calculating municipal taxes for all three years of the three-year plan. A new assessment based on changes in market prices is then repeated at the beginning of each new three-year cycle.

So does this mean the value on the assessment role is indicative of a property's real market value? Not necessarily, and for several reasons.

First, it's important to understand that not all properties are visited when the three-year assessment role is being compiled. As a result, this assessment will be somewhat arbitrary for certain properties. Some properties may have undergone extensive renovations, while others have not. The evaluation will therefore not always reflect this. Although the assessment roll may reflect the overall market situation, it will not necessarily be indicative of any given property's real market value. As a result, you cannot rely on this assessment for determining a home's asking price.

Also keep in mind that the municipal evaluation has no real impact on buyers. Most buyers do not have access to the value listed on the previous three-year assessment and therefore cannot determine to what extent this assessment has increased. It is first and foremost market conditions – the law of supply and demand – that determine a home's selling price. Only by visiting several properties can prospective buyers determine whether or not the home they have their eye on is being listed at a fair price. The same applies to sellers who need to determine the asking price. The seller has to find out what comparable homes have sold for in the same neighbourhood in the previous month. This data will be much more reliable than the municipal evaluation.

More importantly, sellers need to understand that just because their municipal evaluation has shot up, it doesn't necessarily mean their home's market value has followed suit. In some regions and even in some urban areas, the selling prices of properties have increased little in recent years, despite a significant jump in municipal evaluations. Remember that municipal evaluations are based on what was happening in the market three years ago (when the market was still experiencing strong growth). Though it can be very tempting in this type of situation for owners to increase their asking price, this would ignore the fundamental and determining role that the law of supply and demand plays. In such a situation, it's normal for more houses to sell at or even a little below their municipal evaluation.

ORCHIDÉE PAPILLON OU PHALAENOPSIS

MOTH ORCHID OR PHALAENOPSIS

De culture facile, la Phalaenopsis est assurément la plus réjouissante des orchidées et la plus appréciée en raison de son élégance et de la longévité de sa floraison. Pépinière Jasmin vous offre ses conseils judicieux pour garder vos spécimens en beauté et en santé !

Requérant un endroit lumineux sans soleil direct (fenêtre orientée à l'est), un plant de Phalaenopsis vit très bien dans le climat normal d'une maison, de 18 à 22°C. Descendez la température de nuit à 15°C en septembre-octobre pour favoriser l'amorce de la floraison. Dès l'apparition de la tige florale à la base de la plante, ramenez la température nocturne à la moyenne.

Vaporisez chaque jour les feuilles et les racines qui se trouvent hors du pot ; le maintien d'une bonne humidité relative est un facteur déterminant de la croissance de cette orchidée. Vous pouvez aussi aménager une soucoupe avec du gravier, au fond de laquelle il y a toujours de l'eau. Déposez le pot sur les cailloux en vous assurant que sa base ne se trouve pas directement en contact avec l'eau.

La question d'arrosage semble en embarrasser plus d'un ! Et pourtant, arroser simplement le matin avec de l'eau tempérée et non chlorée suffit, en portant une attention particulière à ne pas mouiller le cœur du feuillage et à bien égoutter le récipient après avoir terminé. Laissez ensuite sécher le substrat de moitié avant de procéder à nouveau. Les racines sont aussi de bons indicateurs: leur aspect grisâtre et terne indique que le plant a besoin d'eau alors que leur couleur bien verte et brillante signifie que ce n'est pas nécessaire.

La fertilisation est bénéfique à la floraison et à la vigueur du plant. De février au milieu du mois d'août, arrosez avec un engrais riche en azote (2-1-1). Poursuivre avec un fertilisant riche en phosphore (1-2-1) en alternance avec un engrais équilibré (1-1-1), de la mi-août à la fin d'octobre. À l'ouverture des boutons floraux, cessez la fertilisation, arrosez à l'eau claire jusqu'à la reprise de la croissance végétative au printemps.

Dès que les fleurs fanent, coupez la tige florale à mi-hauteur au-dessus d'un petit bourgeon bien renflé ; une tige secondaire se développera à partir de ce bourgeon. La deuxième floraison terminée, coupez la tige à la base.

Après quelques semaines ou quelques mois, une nouvelle tige florale apparaîtra à la base des feuilles !

Avec un minimum de soins et d'exigences, il n'est pas rare de voir fleurir un plant de Phalaenopsis de deux à trois mois !

The easy to grow Phalaenopsis is surely the most festive variety of orchid, much appreciated for its elegance and long-lasting blossoms. Pépinière Jasmin gives you the lowdown on keeping your Phal strong and healthy.

Requiring a bright area without direct sun (an east-facing window is best), the Phalaenopsis flourishes in a normal household climate, ranging from 18° to 22°C. In September and October, lower nighttime temperature to 15°C to kick-start blossoming. As soon as a flower spike appears on the plant's stem, bring night temperature back to normal.

Spray leaves and exposed roots every day; maintaining the right humidity is the key factor in this orchid's growth. You can also fill a shallow dish with water and small pebbles. Place plant on pebbles making sure that the base of the container doesn't touch water.

The watering issue seems to confuse quite a few! Yet, simply watering in the morning with tepid non-chlorinated water will do the trick, taking special care not to moisten the crown of the leaves and to drain the container after watering. Allow the substrate to partially dry up before starting again. The roots are also good indicators: if they are greyish and dull, this means that the plant needs water whereas their bright green color indicates that water isn't necessary.

Fertilizer helps promote the plant's blossoming and vigour. From February to mid-August, spray with a nitrogen-rich fertilizer (2-1-1). From that point on, from mid-August to the end of October, pursue with a fertilizer rich in phosphorus (1-2-1) alternating with a balanced fertilizer (1-1-1). When buds start to open, stop fertilization and moisten with clear water until vegetative growth resumes in the spring.

As soon as flowers begin to wilt, cut the spike at mid-height above a little bulbous bud; a secondary stem will sprout from this bud. Once the second flowering is over, cut the spike at its base.

Just wait and see: after a few weeks or months, a new flower spike will appear at the base of the leaves!

With minimal care and demands, it isn't rare to see a Phalaenopsis bloom for two to three months!

www.jardinjasmin.com

Votre centre jardin urbain depuis 1960

LA PROMESSE D'ACHAT OU LA PROMESSE DE VENTE peut-elle être annulée ?

CAN A PROMISE TO PURCHASE OR SELL be cancelled?

Chambre des notaires

Lorsqu'une proposition d'achat est valablement acceptée sans condition par son destinataire, elle devient généralement une promesse bilatérale d'achat-vente. Il s'agit d'un « avant-contrat » qui engage les deux parties. Le terme « avant-contrat » signifie qu'un autre contrat, en l'occurrence le contrat de vente, doit encore être signé pour que l'on puisse considérer que le droit de propriété a été transféré du vendeur à l'acheteur. La promesse bilatérale d'achat-vente n'est donc pas une vente à proprement parler, mais elle produit tout de même des effets juridiques importants : l'acheteur s'oblige à acheter et le vendeur à vendre. Sous réserve d'une entente entre les parties, il est très difficile de la modifier ou de l'annuler.

La faculté de dédit

Votre engagement est normalement irrévocable à moins que la promesse d'achat ne contienne une clause appelée « faculté de dédit ». Elle seule vous permet de vous désister de vos obligations à l'intérieur d'un délai donné.

L'achat d'une maison neuve et le délai de dédit

Si vous achetez une maison neuve d'un promoteur ou d'un constructeur et que vous comptez l'habiter, le contrat préliminaire doit prévoir que le promettant-acheteur peut se dédire (ou se désister) de sa promesse à l'intérieur d'un délai de 10 jours. Le promoteur ou le constructeur peut exiger une indemnité, mais il ne peut vous forcer à renoncer à ce droit.

La convention d'arrhes

On peut prévoir, dans l'avant-contrat, un autre type de clause minimisant les impacts d'un désistement. Il s'agit de la « convention d'arrhes ». Cette clause permet à une des parties de se retirer d'une promesse de vente moyennant le versement à l'autre partie d'une certaine somme en réparation des dommages que cette situation peut lui causer.

When a purchase offer is validly accepted unconditionally by the seller, it generally becomes a bilateral promise of purchase and sale. In other words, it becomes a pre-contract binding both parties. The term "pre-contract" means that another contract, namely the sales contract, still has to be signed for ownership to be considered transferred from the seller to the buyer. This bilateral promise of purchase and sale is not the sale itself, but it is nonetheless legally binding: the buyer is obligated to buy and the seller, to sell. Subject to an agreement between the parties, it is very difficult to change or cancel this promise.

Right of withdrawal

Your obligation is normally irrevocable unless the promise to purchase includes a clause called "right of withdrawal." Only this clause allows you to withdraw from your obligations within a given time period.

Buying a new home and the withdrawal period

If you are buying a new home from a developer or a builder and you plan to live there, the pre-contract must give the promisor-buyer the right to withdraw (or desist from) his promise within a period of 10 days. The developer or builder can charge a penalty, but it cannot force you to waive this right.

Earnest money agreement

A pre-contract may include another type of clause to minimize the impacts of such a withdrawal: an earnest money agreement. This clause allows either party to withdraw from a promise to sell or buy provided the other party is paid a certain amount for any damages this situation may cause.

La mise en demeure et l'action en passation de titre

La promesse bilatérale de vente lie les deux parties. Le refus de l'acheteur ou du vendeur d'y donner suite (en signant l'acte de vente) peut entraîner une démarche judiciaire appelée « action en passation de titre ». Ici, tout dépend du résultat de l'étape préliminaire de la lettre de mise en demeure. Cette lettre enjoint la partie en défaut de s'exécuter en signant l'acte de vente aux conditions stipulées dans l'avant-contrat et à l'intérieur d'un délai donné. Ce n'est que si la partie en défaut ne donne pas suite à cette mise en demeure que l'autre partie est en droit d'intenter le recours. Si le juge y donne suite, son jugement tiendra lieu d'acte de vente et en aura tous les effets.

L'action en passation de titre peut également être accompagnée d'une demande en dommages et intérêts. Ces dommages représentent habituellement les dommages subis par le demandeur et qui résultent du retard à obtenir le titre de la propriété.

Formal notice and action in passing of title

The bilateral agreement of sale binds both parties. Refusal on the part of either party to follow up (by signing the deed of sale) may result in a legal process called the "action in passing of title." At this point, everything depends on the outcome of the preliminary stage of the letter of formal notice. This letter orders the defaulting party to follow through with its obligations within a given time period by signing the deed of sale according to the conditions stipulated in the pre-contract. If the defaulting party does not comply with this notice, the other party is entitled to take legal action. If it goes before a judge, his or her judgment will replace the deed of sale, with all the same legal effects.

The action in passing of title can also be accompanied by a claim for damages. These damage typically represent the damages incurred by the applicant and that result from the delay in obtaining the title of the property.

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

POURQUOI un courtier hypothécaire ?

WHY work with a mortgage broker?

Multi-Prêts HYPOTHÈQUES AGENCE HYPOTHÉCAIRE

Le courtier hypothécaire agit comme intermédiaire entre un particulier voulant souscrire un prêt hypothécaire et une institution financière qui souhaite prêter des fonds à cette fin.

Son rôle consiste à :

- Négocier pour ses clients une demande de prêt hypothécaire auprès de plusieurs institutions financières.
- Obtenir pour ses clients les meilleures conditions sur le marché, compte tenu de leur situation financière et de leur dossier de crédit.
- Vous conseiller sur le meilleur produit et la meilleure institution financière pour votre profil. Il ne consiste donc pas à prêter de l'argent à proprement dit.

Il ne faut d'ailleurs pas confondre courtier hypothécaire qui offre les produits de plusieurs prêteurs et le démarcheur hypothécaire qui représente les produits d'une seule institution financière.

Chez Multi-Prêts, nos courtiers hypothécaires ont accès aux produits d'une vingtaine d'institutions financières.

Nos conseillers hypothécaires sont :

- Des spécialistes à l'affût des tendances du marché.
- Formés pour cerner vos besoins réels et y répondre rapidement.

Aucune perte de temps ni mauvaises surprises, car nos courtiers reçoivent les promotions exclusives consenties par nos institutions financières partenaires via un système informatique centralisé et bénéficient d'outils d'aide à la prise de décision.

A mortgage broker acts as an intermediary between someone who's looking for a mortgage and a financial institution that lends money for real estate purchases.

A mortgage broker's role is to:

- Negotiate a client's mortgage application with several financial institutions.
- Get you the best mortgage conditions available on the market, depending on your financial situation and credit history.
- Advise you on the best products and financial institutions available for your particular circumstances.

We are not to be confused with a mortgage broker who offers products from several lenders, or a mortgage advisor who represents a single lending institution.

At Multi-Prêts, our brokers have access to mortgage products from over twenty financial institutions.

Our mortgage brokers are:

- Specialists on top of market trends.
- Trained to identify your needs and act quickly.

We won't waste your time or present you with nasty surprises. You should know: Our mortgage brokers get exclusive promotions from more than 20 financial institutions, all just a few clicks away.

MISE EN MARCHÉ DE VOTRE PROPRIÉTÉ

MARKETING YOUR PROPERTY

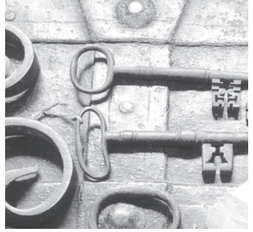
MANON ET SERGE

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 : royallepage.ca

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

Les sites : centris.ca et realtor.ca

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

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

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

Our site, SERGEGABRIEL.COM averages 5,000 unique visitors each and every month.

- a detailed description of your property is available, along with accompanying photos
- online visits of your property are recorded, updated and displayed in real time
- electronic visit requests submitted through our site are transferred immediately to our office
- our website is smartphone compatible

The site of our franchised Royal LePage Heritage agency: mellorgroup.ca

Our banner site: royallepage.ca

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

The sites: centris.ca and realtor.ca

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

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

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

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

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

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

NOS INSCRIPTIONS VENDUES DEPUIS LE DÉBUT DE L'ANNÉE

MOYENNANT 96.60% DU PRIX RECOMMANDÉ !
TOTALISANT 85 TRANSACTIONS !

OUR LISTINGS SOLD SINCE THE BEGINNING OF THE YEAR

AVERAGING 96.60% OF SUGGESTED ASKING PRICE!
FOR A TOTAL OF 85 TRANSACTIONS!

PROPRIÉTÉS À VENDRE
PROPERTIES FOR SALE

COTTAGE : Le 3843 Harvard @ 1 1650 000 $ MLS 25271199
Élégante demeure exceptionnelle située sur Harvard, l'une des rues les plus prisées. Ce grand 3 càc aux rénovations de qualité hors pair est le mariage parfait d'aires ouvertes où lumière et l'espace de vie ne font qu'un. S-sol entièrement aménagé, 3 SDB *ensuite*, garage et stationnement. Votre cœur s'y installera dès la 1ère visite !
Elegant and exceptional home on much sought-after Harvard Ave. This large 3-bedroom with outstanding renovations allies natural light and space in open concept. 3 bathrooms *Ensuite*, fully finished basement garage and parking space. You'll fall for it at first sight!

COTTAGE : Le 5060 Doherty @ 668 000 $ MLS 19279453
Une maison idéalement située face au parc Loyola, école et jeux d'eau. Ne cherchez plus, ce grand 4 chambres aux pièces très lumineuses saura satisfaire tous vos critères et fera de vous un fier propriétaire ! Superbe nouvelle cuisine, 2 ½ s. de bains, salle familiale ainsi que 2 bureaux au sous-sol. Garage, stationnement! Joli jardin du côté ouest !
Ideally located facing Loyola Park, school ad water games. This large and very bright 4-bedroom home will fulfill all of your search criteria and make you a proud owner! It offers a superb maple kitchen, dinette with patio doors, 2 ½ bathrooms, a family room and two office spaces in the basement. Garage, parking and a lovely perennial garden!

HAUT CONDO : Le 5407 Grovehill @ 642 000 $ MLS 10596998
Superbe CONDO, haut de duplex élégant et spacieux. Magnifiques boiseries, fenestration abondante et planchers de chêne. Ce 3 chambres entièrement rénové allie le moderne au traditionnel. Dans un cul-de-sac sur la tranquille Place Grovehill, avec commodités à proximité et vie de quartier au cœur du village Monkland. Garage partagé, aucun problème de stationnement. Vous pouvez aménager sans aucune nécessité de rénovation. Idéal pour une famille !
Superb CONDO upper, elegant and spacious, with gorgeous woodwork, large windows and oak floors. This fully-renovated 3-bedroom allies modern and traditional styles. Located in peaceful Place Grovehill cul-de-sac, with all amenities close by and central Monkland Village neighborhood lifestyle. Shared garage, no parking problems. Ideal for a family, it is in move-in condition!

Autres propriétés de choix
More choice homes
sergegabriel.com

SERGE GABRIEL INC
MANON SÉNÉCHAL INC

Courtiers immobiliers
Real Estate Brokers

514 917·2228

clients@sergegabriel.com

VENEZ VISITER
NOS NOUVEAUX BUREAUX @ ndg

LE 55°3 DE MONKLAND
MONTRÉAL, (QC) H4A 1C8
Coin GIROUARD AU-DESSUS DE LA BMO

ROYAL LEPAGE HERITAGE
Agence immobilière
Franchisé indépendant et autonome de Royal LePage

SIÈGE SOCIAL
1245, av. Greene
Westmount, QC H3Z 2A4

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
MA CLÉ