

IQ

INFO • QUARTIER

CHRONIQUES IMMOBILIÈRES

VOLUME 12



NOTRE-DAME-DE-GRÂCE

**LE CENTRE UNIVERSITAIRE
de santé McGill (CUSM)**

THE MCGILL UNIVERSITY
Health Centre

**LES 5 CONSEILS DE SÉCURITÉ
pour vos projets de bricolage**

TOP 5 SAFETY TIPS
for DIY Projects

**CE QUE DISENT
nos clients**

WHAT OUR CLIENTS
are saying about us

**LE RÔLE
du courtier immobilier**

THE ROLE
of the real estate broker

**QU'EST-CE QUE
la copropriété divise ?**

WHAT IS
divided Co-Ownership?

**POURQUOI
un courtier hypothécaire ?**

WHY WORK
with a broker?

CHERS RÉSIDENTS DE NOTRE-DAME-DE-GRÂCE

C'est avec plaisir que nous vous présentons le douzième 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 twelfth 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 CENTRE UNIVERSITAIRE DE SANTÉ MCGILL (CUSM)

1906 : le Canadien Pacifique érige une importante gare de triage. Nommée Glen, cette gare était l'une des trois seules installations canadiennes réservées exclusivement à des trains de passagers. Des milliers de voyageurs ont transité dans ce périmètre, aujourd'hui délimité par le boulevard de Maisonneuve, la rue Saint-Jacques et le boulevard Décarie. Ainsi, ses 43 acres de terrain, abandonnés au cours des années 1990, seront promis en 2004, au développement d'un projet d'envergure : le Centre universitaire de santé McGill (CUSM).

À l'origine, le CUSM est né d'une volonté d'offrir à la population des soins hospitaliers de grande qualité par le biais d'un Centre universitaire moderne, regroupant les ressources et les activités de cinq hôpitaux déjà existants. Ainsi en 1997, l'Hôpital Royal-Victoria, l'Hôpital de Montréal pour enfants, l'Hôpital et Institut neurologique de Montréal, l'Institut thoracique de Montréal et le Centre universitaire de santé McGill fusionnent pour devenir une seule entité administrative. En 2008, l'Hôpital de Lachine et le Pavillon Camille-Lefebvre s'y

THE MCGILL UNIVERSITY HEALTH CENTRE

In 1906, Canadian Pacific built a major rail yard called the Glen Yard. It had the unique feature of being one of only three Canadian facilities reserved exclusively for passenger trains. For close to a century, thousands of travellers passed through this area, which is today flanked by de Maisonneuve Boulevard, St-Jacques Street and Décarie Boulevard. The rail yard was abandoned in the 1990s, but the land it sat on was given a new calling in 2004 when all 43 acres were slated for an ambitious new development project, the McGill University Health Centre.

The MUHC stemmed from a desire to create a modern academic health centre providing high-quality care by consolidating the resources and activities of five existing Montreal hospitals. And so it was that in 1997, the Royal Victoria Hospital, the Montreal Children's Hospital, the Montreal Neurological Institute and Hospital, the Montreal Chest Institute and the Montreal General Hospital merged into a single administrative unit. In 2008, the Lachine Hospital and the Camille-Lefebvre Pavilion also joined the MUHC, rounding out the services it offered. With its solid foundation and strong vision, the MUHC was now ready to break ground on the construction of a massive hospital complex on the site of the former Glen Yard. The project earned more than its share of media coverage, thanks to troubles like runaway costs,

joignant, complétant ainsi l'offre de services. Fort de ses bases et de sa vision, le CUSM entreprend sur l'ancienne gare de triage Glen la construction d'un ambitieux complexe hospitalier. Le projet fait couler beaucoup d'encre : explosion des coûts, critique du modèle de partenariat public-privé (PPP), retards dans les délais de construction, et autres. Aujourd'hui, il n'en demeure pas moins que le CUSM est un projet qui peut se targuer d'être l'un des centres de santé universitaires les plus novateurs en Amérique du Nord : 500 chambres individuelles, deux départements d'urgence et plus de 50 services spécialisés composent son impressionnante offre de services.

Le CUSM marque l'histoire. En tout, des centaines de patients sont relocalisés et ce, en dépit de nombreux défis inhérents à sa clientèle. L'ambitieux déménagement, qui s'avère l'opération du genre la plus importante de l'histoire canadienne, débute en 2015. Les premiers patients à intégrer le site Glen arrivent le 26 avril 2018, alors que 139 patients adultes et 15 bébés prématurés sont transférés. Le mouvement se poursuit quelques jours plus tard avec le transport de 66 enfants en provenance de l'Hôpital de Montréal pour enfants. Les déménagements se poursuivent jusqu'en juin alors que les derniers patients intègrent le nouvel hôpital. À terme, l'opération, qui se déroule sans imprévu, aura mobilisé des centaines de personnes dont les familles, du personnel hospitalier, des ambulanciers et des policiers.

En s'appuyant sur une mission déclinée en quatre volets tels les soins multidisciplinaires, l'enseignement, la recherche et l'évaluation des technologies, le Centre hospitalier universitaire McGill est aujourd'hui bien implanté dans la communauté et entend servir avec fierté la population pendant de nombreuses années.

construction delays and concerns over its proposed public-private partnership (PPP) model. These criticisms aside, however, the MUHC project can proudly claim to be one of the most innovative academic health centres in all of North America. Its impressive offering includes 500 single-patient rooms, two emergency departments and more than 50 specialized services.

The MUHC made headlines once again when hundreds of patients were transferred to the freshly-opened facility – despite the myriad difficulties involved in such an undertaking. When the ambitious move began in 2015, it was the largest operation of its kind in Canadian history. The first patients were transferred to the new complex on April 26th, 2018. Among them were 139 adult patients and 15 premature babies. They were joined a few days later by 66 children from the Montreal Children's Hospital. It took until June to complete the transfer of all patients. Happily, the entire operation went off without a hitch, thanks to the efforts of hundreds of individuals, including hospital staff, paramedics and the police.

The MUHC's mission is fourfold: clinical care, teaching, research and technology assessment. Today, the McGill University Health Centre is firmly established in the community and intends to serve the public for many years to come.



Le CUSM tel qu'il peut être vu aujourd'hui
The MUHC today

Sources :

Site officiel du Centre universitaire de santé McGill (<https://cusc.ca>), Santé et services sociaux Québec, « Déménagement des derniers patients au CUSM

Une importante transition réussie grâce à la collaboration de tous! » (communiqué), disponible (en ligne) : <http://www.msss.gouv.qc.ca/ministere/salle-de-presse/communiqu-970/>
Imtl.org

LE RÔLE du courtier immobilier

THE ROLE of the real estate broker



La transaction immobilière est un processus complexe qui requiert des connaissances et des habiletés particulières pour être réussie. Le courtier immobilier possède ces qualités et les met à votre service : il travaille pour vous et dans votre intérêt.

LA FONCTION DU COURTIER

Essentiellement, le courtier immobilier est un conseiller, un expert du marché, un intermédiaire et un négociateur. Comme conseiller, le courtier possède une formation reconnue, connaît les lois et règlements touchant l'habitation et la transaction immobilière, vous guide pour obtenir un prêt hypothécaire et pour rencontrer des spécialistes compétents. Il vous écoute, comprend vos besoins et vous fait des recommandations éclairées dans les décisions à prendre tout au long du processus.

En tant qu'expert du marché, il a accès à des outils de recherche exclusifs lui permettant de vous proposer des propriétés qui répondent à vos attentes, il fait la promotion de votre propriété à vendre par ses différentes plateformes promotionnelles et s'assure que les acheteurs potentiels sont qualifiés.

À titre d'intermédiaire, il établit et facilite la communication entre tous les intervenants. Il est un expert en négociation et sait conclure une transaction en faveur de son client, acheteur ou vendeur.

A real estate transaction is a complex process that requires specific knowledge and skills to be successful. Real estate brokers have these qualities and put them at your disposal: a real estate broker works for you and in your best interest.

THE REAL ESTATE BROKER'S RESPONSIBILITIES

A real estate broker essentially assumes the role of advisor, market expert, intermediary and negotiator. As advisors, real estate brokers have recognized training and know the laws and regulations that govern housing and real estate transactions. They guide you in obtaining a mortgage and help you meet the competent specialists you may need. Your broker listens to you, understands your needs and makes informed recommendations in the decisions that need to be made throughout the entire transaction. Brokers are market experts. They have access to exclusive search tools that allow them to propose properties that meet your needs, they promote your property for sale through their various promotional platforms, and they ensure that potential buyers are qualified.

As intermediaries, real estate brokers establish and facilitate communication between all of the people involved in the transaction.

Brokers are expert negotiators; they know how to conclude a transaction to their client's benefit, whether they are buying or selling a home.

LES QUATRE AVANTAGES DISTINCTIFS DU COURTIER

En retenant les services d'un courtier immobilier, vous bénéficiez des quatre avantages distinctifs du courtier :

1. le juste prix, car le courtier dispose des outils et de l'expertise nécessaires pour évaluer avec précision la valeur d'une propriété
2. la maîtrise des formulaires et documents juridiques relatifs à la transaction immobilière (qui vous permet d'éviter de multiples problèmes, comme acheteur ou comme vendeur)
3. la visibilité accrue de votre propriété à vendre, car le courtier a accès au système Centris®, le réseau de collaboration entre courtiers
4. la sécurité, puisque le courtier est soumis à une loi sur le courtage immobilier, à des règles et à un code de déontologie strict vous protégeant, acheteur ou vendeur.

A BROKER'S FOUR DISTINCT ADVANTAGES

By using a real estate broker's services, you will benefit from the broker's four distinct advantages:

1. A fair price: Brokers have the tools and expertise to accurately assess the value of a property
2. Command of all the forms and legal documents relating to the real estate transaction: Whether you are a buyer or seller, this will help you avoid many problems
3. Increased visibility of your for-sale property: Brokers have access to the Centris® system, which is the real estate brokers' collaboration network
4. Security: Real estate brokers are subject to the Real Estate Brokerage Act, bylaws, and a strict code of ethics that protect both buyers and sellers.

Source : Centris.ca



LES 5 CONSEILS DE SÉCURITÉ pour vos projets de bricolage

TOP 5 SAFETY TIPS for DIY Projects



Entreprendre un projet de bricolage peut être une expérience gratifiante. Des recherches minutieuses et une réalisation sécuritaire représentent des facteurs clés dans la réussite d'un projet de bricolage.

SUIVEZ CES CONSEILS AFIN DE VOUS PROTÉGER :

Habillez-vous en gardant votre sécurité à l'esprit. Des blessures graves peuvent être facilement évitées grâce à quelques précautions simples. Si vous avez les cheveux longs, attachez-les. Enlevez vos bijoux et vos vêtements amples qui pourraient se prendre dans une machine.

Portez un masque protecteur contre la poussière, un respirateur et des lunettes de sécurité. Maîtrisez le matériel avec lequel vous travaillez et protégez-vous contre l'inhalation de particules de poussière ou d'émanations. De la même façon, des lunettes de sécurité réduisent les risques de subir des blessures aux yeux.

Si vous travaillez avec l'électricité, portez des chaussures à semelles en caoutchouc. Le caoutchouc agit comme un isolant et réduit la conductivité et vos risques d'électrocution. Cependant, dans la plupart des cas, il vaut mieux laisser les réparations électriques aux professionnels.

Gardez votre équipement et votre machinerie en bon état. Les forets, les cisailles et autres lames émoussées peuvent causer des blessures graves : ils peuvent se coincer ou provoquer un effet de rebond. Gardez vos lames aiguisées et en bon état.

Utilisez les échelles prudemment. Pour chaque 1,21 m de hauteur, votre échelle devrait se trouver à au moins 30 cm de la surface verticale sur laquelle elle s'appuie. Sachez la hauteur de votre échelle et positionnez-la en conséquence. Ne montez pas sur les deux barreaux supérieurs d'une échelle.

Do-it-yourself projects can be incredibly rewarding – provided you carefully do your research and follow certain safety rules.

FOLLOW THESE TIPS TO PROTECT YOURSELF :

Dress with safety in mind. Just a few simple precautions can help to prevent serious injury. Always tie back long hair. Remove jewellery and loose-fitting clothing, which can get caught in machinery.

Wear a dust mask, respirator and safety glasses. Make sure you know how to use your equipment safely and wear the right gear to protect yourself from inhaling fumes or dust particles. Reduce your risk of eye injury by wearing safety glasses.

Wear rubber-soled shoes when doing electrical work. Rubber acts as an insulator, which reduces conductivity and the risk of electrocution. In most cases, however, it's best to leave electrical work to the professionals.

Keep equipment and machinery in good condition. Dull drills, shears and other blades can get caught or bounce off surfaces, leading to serious injury. Keep blades sharp and in good condition at all times.

Use ladders with caution. Ladders should be at least 1 foot from the vertical surface for every 4 feet in height. Know the height of your ladder and position it accordingly. Never climb on the two upper rungs of the ladder.



QU’EST-CE QUE
la copropriété divisée ?
WHAT IS
divided Co-Ownership?



On dit qu’un immeuble est détenu en copropriété divisée lorsqu’il est « scindé » en deux fractions ou plus. Chaque fraction peut appartenir à une ou plusieurs personnes. L’exemple le plus connu de copropriété divisée est l’immeuble abritant des condos.

PARTIE PRIVATIVE

Chaque propriétaire d’une fraction détient la propriété exclusive d’une partie privative (le condo) de l’immeuble.

PARTIE COMMUNE

De plus, chaque propriétaire détient une quote-part dans les parties communes de l’immeuble appartenant à l’ensemble des copropriétaires. Cette quote-part correspond à la valeur relative de la fraction privée dans les parties communes de l’immeuble. Cette valeur est habituellement indiquée dans la déclaration de copropriété que le vendeur remet à l’acheteur.

UN EXEMPLE CONCRET

Disons qu’un immeuble détenu en copropriété compte trois étages et que vous achetez le logement du deuxième étage. En ce faisant, vous devenez l’unique propriétaire de ce logement (votre partie privative ou condo), mais vous devenez aussi copropriétaire, avec vos voisins du premier et du troisième, d’une quote-part des parties communes de cet immeuble. Cela signifie que vous détenez une part indivise dans le terrain, les murs extérieurs ou le toit, par exemple. D’autres parties, bien que communes, sont dites « à usage privatif », tels un balcon, une place de stationnement ou un casier au sous-sol. Ces parties sont privatives dans la mesure où vous êtes la seule personne à pouvoir les utiliser.

We say that a property is held in divided co-ownership when it is divided into two or more fractions. Each fraction can belong to one or more people. The best-known example of divided co-ownership is a property divided into condominiums.

Private portion

Each owner of a fraction has the exclusive ownership of a private portion (the condominium) of the property.

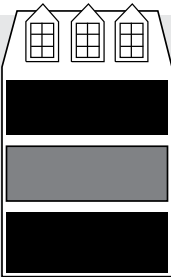
Common portion

In addition, each owner owns a share in the common portions of the property owned by all the co-owners. This share is proportional to the relative value of the private fraction in the public portions of the property. This value is usually stated in the declaration of co-ownership that the seller delivers to the buyer.

A specific example

Say, for example, that you buy the second floor in a three-storey condominium. By doing so, you become the sole owner of this dwelling (your private portion or condo), but you also become co-owner, with your neighbours on the first and third floors, of a share of the common portions of the property. This means that you own an undivided portion of the land, the outside walls and the roof, for example. Other portions, although common, are “for private use”, such as a balcony, parking spot or locker in the basement. These portions are private insofar as you are the only person who can use them.

The following diagram illustrates what belongs to you (in grey) and what belongs to all three co-owners (in white).



The diagram that follows illustrates what belongs to you (in grey) and what belongs to all three co-owners (in white).

Me Mélanie Dubé
Me Charly El-Helou

@NDGnotaires



5505 Av de Monkland, Montréal, QC H4A 1C8

514.481.7500

514.481.7588

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

DÉCLARATION DE COPROPRIÉTÉ

Toute copropriété divisée est régie par un document qu’on appelle « déclaration de copropriété ». Cette déclaration contient les règles essentielles à la vie en copropriété et permet de prévenir de nombreux conflits. Cette déclaration doit obligatoirement être notariée.

LA VENTE ET L’HYPOTHÈQUE EN COPROPRIÉTÉ

Chaque copropriétaire est libre de vendre ou d’hypothéquer. Il est toutefois possible que la déclaration de copropriété prévoie des restrictions à ce sujet. Chaque hypothèque est individuelle. Aucun des copropriétaires n’est menacé par la situation hypothécaire de ses voisins.

Le processus d’achat d’une copropriété divisée est fort complexe. On ne saurait trop vous conseiller de consulter un notaire avant de signer tout document.

DECLARATION OF CO-OWNERSHIP

Any divided co-ownership is governed by a document called a “declaration of co-ownership”. This declaration contains the essential rules for living in co-ownership and helps prevent conflicts. It must be notarized.

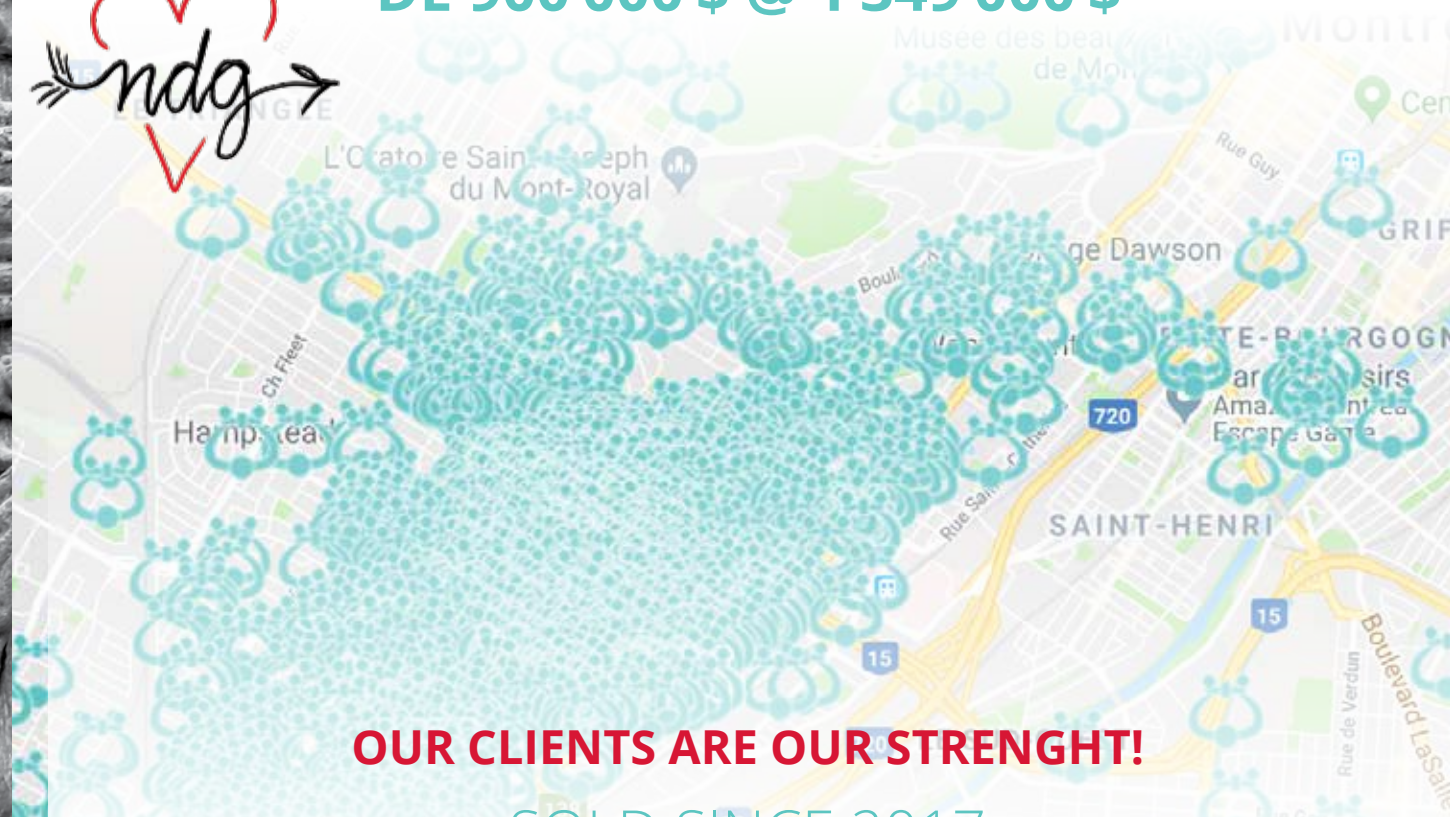
SELLING AND MORTGAGING A PROPERTY HELD IN DIVIDED CO-OWNERSHIP

Each condominium owner is free to sell or mortgage his or her fraction, but the declaration of co-ownership may contain certain restrictions. Each mortgage is separate. Condominium owners are not affected by their neighbours’ mortgage situation. The process of buying a property held in divided co-ownership is quite complex. You are strongly advised to consult a notary before signing anything.



NOS CLIENTS SONT NOTRE FORCE !

VENDU DEPUIS 2017
PLUS DE 26 TRANSACTIONS
DE 900 000 \$ @ 1 349 000 \$



OUR CLIENTS ARE OUR STRENGTH!

SOLD SINCE 2017
MORE THAN 26 TRANSACTIONS
DE 900 000 \$ @ 1 349 000 \$

PROPRIÉTÉS À VENDRE / PROPERTIES FOR SALE



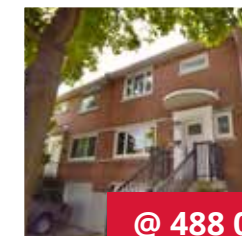
**4022
MADISON**

@ 745 000 \$



**4250
PRINCE
OF WALES**

@ 478 000 \$



**5160
O'BRYAN**

@ 488 000 \$

VENDU



**2241
OXFORD**
ENTIÈREMENT
VENDU PAR NOUS
ENTIRELY
SOLD BY US

@ 104 %

VENDU



**4066
HAMPTON**

@ 98,86 %

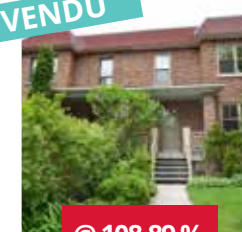
VENDU



**4234
HINGSTON**

@ 94,02 %

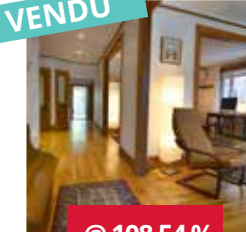
VENDU



**4327
ROYAL**

@ 108,89 %

VENDU



**4444
HARVARD**
ENTIÈREMENT
VENDU PAR NOUS
ENTIRELY
SOLD BY US

@ 108,54 %

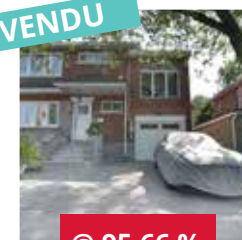
VENDU



**4605
KENSINGTON**
ENTIÈREMENT
VENDU PAR NOUS
ENTIRELY
SOLD BY US

@ 95 %

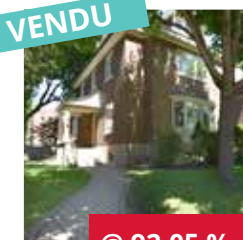
VENDU



5060 DOHERTY
ENTIÈREMENT VENDU PAR NOUS
ENTIRELY SOLD BY US

@ 95,66 %

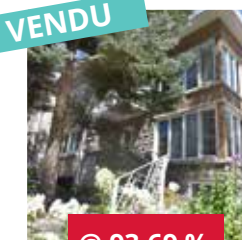
VENDU



**BALLANTYNE
NORD**

@ 92,05 %

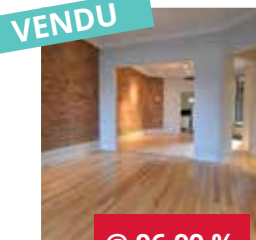
VENDU



**DUPLEX
SUR HARVARD**

@ 93,69 %

VENDU



**STE-CATHERINE
OUEST**

@ 96,99 %

AUTRES PROPRIÉTÉS DE CHOIX / MORE

PROPERTIES @ → [SERGEGABRIEL.COM](https://sergegabriel.com)

POURQUOI
un courtier hypothécaire ?

WHY WORK
with a broker?



Le courtier hypothécaire agit comme intermédiaire entre un particulier voulant souscrire à 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,
- ne consiste donc pas à prêter de l'argent à proprement dit mais à vous conseiller sur le meilleur produit et la meilleure institution financière pour votre profil.

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 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 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. Our 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 27 000 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

RENCONTREZ-NOUS @
NOS BUREAUX @ NDG



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

Our site, SERGEGABRIEL.COM averages 27,000 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.



SERGE GABRIEL.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

CE QUE DISENT nos clients

WHAT OUR CLIENTS are saying about us



Nous sommes heureux d'avoir pu compter sur Serge, Manon, Patricia et toute l'équipe pour l'achat de notre maison et la vente de notre copropriété. Ils ont fait preuve de patience et n'ont pas ménagé leurs efforts pour trouver la propriété répondant à nos besoins, et ont été de bon conseil autant pour l'achat que pour la vente. Ils ont mis à profit leur grand savoir-faire et leur connaissance du quartier à notre service. Leur efficacité, disponibilité et professionnalisme nous ont accompagnés tout au long du processus, le tout toujours avec un service amical et un sens de l'humour à toute épreuve. Nous les recommandons chaleureusement. Merci à toute l'équipe!

Michèle et Louis-Patrick
vendeurs et acheteurs sur Harvard

Serge et Manon forment une équipe formidable. Ils ont vendu notre maison sur la rue Hampton en 40 jours. Nous avons été très satisfaits.

Claire et André

Ayant fait affaire avec plusieurs agents dans les 30 dernières années, je suis d'avis que Serge Gabriel et son équipe représente le nec plus ultra de la profession. Non seulement m'ont-ils aidé à traiter mes achats et ventes, mais ils m'ont aussi donné un solide coup de main pour régler tous les détails et opérations liés à de telles transactions, aussi bien pendant qu'APRÈS les transactions elles-mêmes. Merci à Serge Gabriel et à son équipe ultra compétente.

Jean-Pierre, vendu sur Chester
et maintenant sur Côte-St-Luc

Nous sommes très satisfaits du service: toute une équipe soudée et efficace, courtoise et empathique, qui met tout en œuvre pour nous faciliter les choses. C'est plutôt exceptionnel dans le domaine. À recommander chaudement.

France et Stéphane, vendu sur Oxford

As first time home-buyers, we were thrilled by the service provided by Patricia Le Gall, a member of Serge and Manon's team. Her ten years of experience in real estate was clear -- she was patient and took the time to provide a thorough education on the diversity of homes available to us within our price range. We felt that we could trust her and her opinion of the pros and cons of each house we viewed. We also just enjoyed our time together! And the best part is that she found us the right house. We would recommend Patricia to any new buyer interested in NDG.

Christie

Serge, Manon and their staff are a highly professional team that I would recommend to potential vendors. We really appreciated the guidance provided to us on how to sell our home quickly and at a fair price. well done.

Michael, vendor on Rue de Terrebonne

Sharon and I were very pleased with the sale of our condo on Monkland, and the purchase of our home on Wilson avenue. It was a sincere pleasure to do business with Manon and Serge. When deadlines were looming, they always came through for us. We would highly recommend the Serge Gabriel Team!

Sincerely, Sharon and Matthew

Working with your team was an absolute pleasure! Everyone was very eager to help me every step of the way! It was my 3rd time working with you and I would do it again in a heartbeat.

Tracey on Earnscliffe

SERGE GABRIEL ^{I N C} & MANON SÉNÉCHAL ^{I N C}

COURTIERS IMMOBILIERS / REAL ESTATE BROKERS



Une expertise unique
propulsée par une passion
sincère

5
1
4 **917-2228**

✉ CLIENTS@SERGEGABRIEL.COM

SERGEGABRIEL.COM

NOS BUREAUX @ NDG
POUR MIEUX VOUS SERVIR

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

SIÈGE SOCIAL
1245, AV. GREENE
WESTMOUNT, QC
H3Z 2A4



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