

HABITATION RÉNOVATION



HORTICULTURE



LE

RIMOUSKOIS

VOTRE JOURNAL

Avril: le mois de la maison neuve

Vous êtes à la recherche d'une nouvelle maison? Faites un coup de maître: achetez du neuf. Que vous achetiez pour la première fois ou non, l'achat d'une maison est une aventure excitante... mais aussi exigeante. Il n'est pas toujours facile de décider ce qu'il vous faut, ce que vous voulez, et ensuite de le trouver où vous le voulez, à un prix qui vous convient.

Puisque l'achat d'une maison est probablement l'une des décisions financières les plus importantes de votre vie, il vaut la peine d'y consacrer le temps et les efforts nécessaires pour que vous ayez ce qui se fait de mieux sur le marché. D'où l'intérêt d'acheter une maison neuve.

Un investissement qui prend de la valeur
Une maison neuve constitue un investisse-

ment sûr, dont la valeur augmente souvent avant même que vous n'y emménagiez. Elle offre beauté, confort et économie, dans des tailles et des styles expressément conçus pour répondre aux divers besoins des familles d'aujourd'hui. Les maisons neuves construites par des professionnels font appel aux matériaux et aux techniques de construction les plus perfectionnés et sont équipées d'appareils ménagers modernes et d'aménagements pratiques. Elles offrent une efficacité énergétique supérieure de 40 à 50% à celle des maisons construites il y a seulement dix ans; et les maisons R-2000 sont encore plus performantes.

Avant d'apposer votre signature

Dans le marché des maisons neuves, comme pour tout autre investis-

sement, il est essentiel de se renseigner et de bien réfléchir pour faire en sorte que l'engagement que vous prenez corresponde effectivement à vos attentes.

Quand on veut acheter une maison, il faut s'informer et prendre de nombreuses décisions. Voici quelques conseils à suivre avant d'apposer votre signature au bas d'un contrat.

D'abord, sachez combien vous pouvez vous permettre

Si vous définissez une gamme de prix, votre choix s'en trouvera facilité. Faites vos comptes pour déterminer vos actifs et votre pouvoir d'achat en fonction des dépenses et des frais en

cause. Cela simplifiera aussi vos transactions hypothécaires.

Un truc rapide pour calculer le prix d'achat maximal que l'on peut se permettre est de multiplier son revenu annuel brut par 2,5. Vos paiements d'hypothèque ne devraient pas dépasser 25 à 30 pour cent de votre revenu annuel total. Beaucoup d'institutions financières offrent maintenant un service gratuit pour vous aider à déterminer exactement combien vous pouvez vous permettre, avant de commencer à «magasiner».

Ensuite, définissez vos besoins

Choisissez une région, un quartier, un style et

une taille de maison qui vous conviennent à vous et à votre famille, maintenant et à l'avenir. Vous devriez dresser un tableau de vos priorités, et inscrire les éléments auxquels vous pourriez renoncer en échange d'autres facteurs.

Suite
page C-11

LE DÉPLACEMENT EN VAUT LA PEINE

ENEZ PROFITER DE NOS EXCELLENTS PRIX SUR TOUS LES STORES

En vigueur jusqu'au 18 avril 89

5-4-5 Décoration

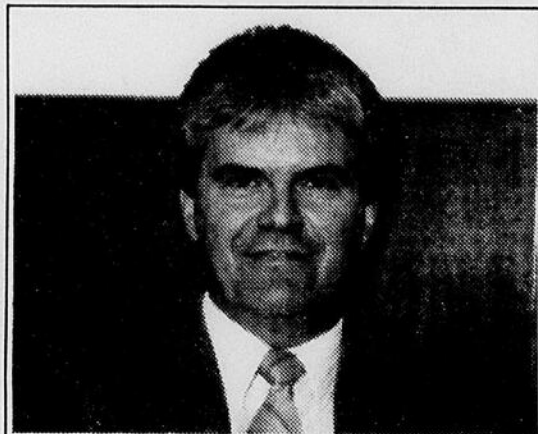
545, rue des Jonquilles Pointe-au-Père enr.
(en arrière de CFER-TV)

Mme Carter, propriétaire



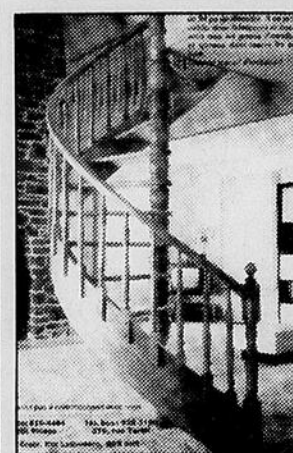
Jacques Hupé
Arpenteur-Géomètre

524, rue Marquis de Vaudreuil
Rimouski (Québec) G5N 1B3
Tél.: (418) 722-4542



M. Michel Côté est le directeur général du chapitre régional de l'APCHQ.
Photo Hugues Albert

MENUISERIE VALMONT LEPAGE



**RÉNOVATION
RÉSIDENTIELLE,
COMMERCIALE,
INDUSTRIELLE**

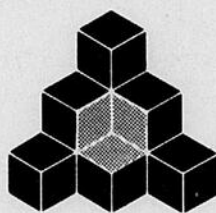
- Armoires de cuisine
- Fabrication de meubles
- Escaliers
- Planchers de bois franc

73, ROUTE DES PIONNIERS
SAINT-BLANDINE

735-2254

ESTIMATION GRATUITE

Demandez



**LES PLANS DE GARANTIE
DE LA FÉDÉRATION
DE LA CONSTRUCTION DU QUÉBEC**

UNE
COUVERTURE
EN 6 POINTS

PLAN DE GARANTIE

	Maisons neuves	Travaux de rénovation
1 Acomptes protégés	Jusqu'à 30 000 \$	15% du contrat (max. 25 000 \$)
2 Réparation des défauts cachés	1 an	1 an
3 Réparation des défauts majeurs	5 ans	3 ans
4 Exécution des travaux inachevés	100%	100%
5 Transfert de garantie	Oui	Oui
6 Règlement de litige impartial et rapide	Garantie	Garantie

Exigez

de votre entrepreneur qu'il soit membre des plans de garantie de la Fédération de la construction du Québec et

Exigez

que votre maison ou vos travaux de rénovation soient garantis par la Fédération de la construction du Québec.

Pour de plus amples informations, n'hésitez pas à communiquer avec nous.

1279, boul. Charest ouest
1er étage
Québec (Québec)
G1N 4K7
Tél.: (418) 687-1992
Fax: (418) 688-3220

464, boul. St-Germain ouest
Rimouski (Québec)
G5L 3P1
Tél.: (418) 724-4044
Fax: (418) 724-0673

La Fédération de la construction du Québec notre force provinciale.

Fred Lamontagne Inc., 21 ans après

Ses 24 serres fournissent une production impressionnante

Quand il a mis son entreprise sur pied, en 1968, Fred Lamontagne n'exploitait qu'une petite serre de 300 pieds carrés. Et il n'était alors pas très difficile à repérer.

Aujourd'hui si vous le cherchez, on vous dira qu'il est quelque part, dans une serre. Mais il en exploite 24. Est-il besoin d'ajouter que c'est comme chercher une aiguille dans une botte de foin... Alors si vous devez le rencontrer, fixez avec lui un endroit précis, à une heure précise, sinon vous risquez de vous payer une véritable expédition à travers tous ces bâtiments jumeaux érigés sur son vaste complexe de 80 000 pieds carrés.

Fred Lamontagne Inc est le plus gros producteur floricole de tout l'Est du Québec. Son marché s'étend à la Côte-Nord,

au Saguenay-Lac St-Jean et même à la région de Québec.

Fleurs annuelles et vivaces

Chez Fred Lamontagne Inc, il est possible de trouver 50 grandes sortes de fleurs annuelles soit plus de 400 variétés (couleurs). Il produit 100 000 caissettes annuellement.

Il produira par contre 5000 caissettes de vivaces en 1989 et en achètera 8000 autres dans les grandes noms tels que sedum, pivoine, coeur saignant, chrysanthème, thym, etc.

Fred Lamontagne Inc a quatre camions sur la route. En saison, quand le centre de jardinage est ouvert, c'est-à-dire durant les mois de mai et juin, il dispose d'un personnel de 28 personnes. La saison d'opérations

chez Fred Lamontagne dure quatre mois. Elle s'étend du 15 mars au 15 juillet.

Horticulture

L'activité étant centrée principalement sur la production floricole, la pépinière et le centre de jardinage sont considérés comme un complément. On y fait la vente d'engrais, d'insecticides pour fleurs, arbres et plantes d'intérieur.

On y offre de 100 à 125 essences d'arbres en pot et arbustes. Seulement dans le rosier, Fred Lamontagne Inc possède un éventail de 69 variétés.

Jusqu'à 1987, la gamme de services comprenait le terrassement, la tonte de gazon, la pose de blocs autobloquants, la plantation d'arbres et de fleurs vivaces et quelques autres travaux d'extérieur. Ce secteur de l'entreprise a depuis été cédé à son frère Gérard qui exploite maintenant l'entreprise «Les aménagements Lamontagne».

Fred Lamontagne Inc ne fait plus que la vente au comptoir, au détail et au gros. La meilleure période de vente est celle comprise entre la Fête des mères et la St-Jean.

Sept jours par semaine... Fred Lamontagne tra-

vaille tant qu'il en oublie d'enlever sa tuque. Le sympathique floriculteur jouit d'une très grande

notoriété dans sa spécialité. Mais que de labeur! «Je travaille sept jours par semaine, de 8h00 le ma-

tin à 9h00 le soir. Le samedi et dimanche, je fais des journées un peu moins longues. Dans le temps des fleurs, il te faut oublier les loisirs...»

Pourquoi vient-on chez Fred Lamontagne?

Quand le temps de jardiner ou de planter arbres et arbustes arrive, il y a affluence chez Fred. On y

achète beaucoup mais on y apprend aussi beaucoup. Fred Lamontagne, c'est l'encyclopédie de la fleur et de l'horticulture. C'est un conseiller hors-pair.

Fred Lamontagne Inc vu par Fred Lamontagne: «Fred Lamontagne, ce n'est plus Fred, c'est l'équipe...»

Hugues Albert



France Cayer, Francis Proulx et Claude Lamontagne composent l'équipe de production chez Fred Lamontagne Inc. Photo Hugues Albert

SHOWER Lux Euro Collection™ Une longueur d'avance



GÉRALD LEBLOND LTÉE

Plomberie - Chauffage - Service en aménagement

183 rue Fiset, Rimouski - Tél.: 723-7903



ELJER

KOHLER



LE BON CHOIX



■ Salle de montre avec plus de 35 modèles d'armoires de cuisine et de salle de bain

MIRALIS

180, Léonidas, Rimouski 723-6686
Ouvert les jeudis et vendredis soirs ainsi que le samedi

Combien vaut une propriété?

L'acquisition d'une propriété représente une transaction financière importante comme on en fait peu dans la vie. Au moment d'effectuer un tel investissement, il importe de vous assurer que la propriété qui vous intéresse vaut bel et bien le prix qu'on en demande.

Selon le dépliant fourni par le Trust Général, plusieurs facteurs influencent le prix d'une propriété. Que l'on pense à sa localisation, son état, l'offre et la demande dans le quartier, les accessoires inclus dans le prix de vente et ceux qui en sont exclus, la date d'occupation et de signature de l'acte de vente, une offre conditionnelle à la vente d'une autre propriété dans un délai déterminé ainsi que le mode de paiement et de financement.

Il arrive que le propriétaire trouve avantageux de réduire son prix afin d'obtenir des conditions de vente spécifiques. Ces mêmes conditions peuvent souvent être à l'avantage de l'acheteur.

L'offre d'achat

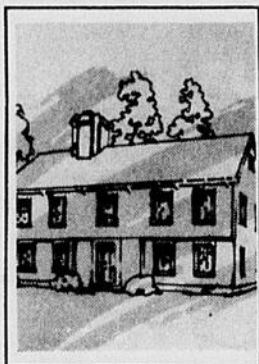
L'offre d'achat énumère les clauses et les conditions sur lesquelles

l'acheteur et le vendeur se sont entendus. À ce titre, elle constitue un contrat qui lie légalement les parties puisque le notaire rédige l'acte de vente en fonction des clauses et des conditions comprises dans l'offre d'achat.

L'offre d'achat doit comprendre le nom et l'adresse des parties contractantes, l'adresse légale de la propriété à vendre ainsi que la superficie du terrain, le prix de la propriété et le mode de paiement, les conditions du prêt hypothécaire (s'il y a lieu), la date de signature de l'acte de vente ainsi que le nom du notaire qui le rédigera, la date d'occupation de la propriété, la date des ajustements concernant la portion des taxes municipales et scolaires, le contenu du réservoir d'huile, etc.

On doit également y inclure les titres que doit fournir le vendeur, les frais à la charge du vendeur et de l'acheteur, les articles inclus dans le prix de vente, ceux qui en sont exclus ainsi que ceux faisant l'objet d'un contrat de location. Doivent également y paraître toute condition spéciale,

rédigée clairement, de manière à éviter toute confusion, un délai d'acceptation et une clause prévoyant les cas de remise du dépôt à l'acheteur de même que toutes les signatures requises par la loi.



Le dépôt

Légalement, le dépôt n'est pas obligatoire. Il est simplement de coutume chez nous que l'acheteur verse un dépôt afin de démontrer au propriétaire sa bonne foi et sa crédibilité financière.

L'acheteur remet donc, avec l'offre d'achat, un chèque établi à l'ordre du «Courtier inscrit en fidéicommis». Sur acceptation de l'offre, ce montant est déposé en fidéicommis et imputé au prix d'achat à la signature

de l'acte de vente. Dans certaines circonstances, le dépôt est remis à l'acheteur:

- immédiatement, si l'offre est refusée
- sur simple demande, lorsque l'offre est conditionnelle à l'obtention d'un prêt hypothécaire que l'acheteur n'a pu obtenir (pourvu qu'il se soit conformé aux conditions de demande stipulées dans l'offre d'achat)
- avec l'accord écrit du vendeur et de l'acheteur lorsque, pour toute autre raison, la transaction n'a pas lieu. À défaut d'entente entre l'acheteur et le vendeur, le fiduciaire ne peut disposer du montant sans un ordre de la Cour.

L'obtention d'un prêt hypothécaire

Dans l'offre d'achat, il est normalement stipulé que l'acheteur dispose de 30 à 60 jours pour obtenir le prêt hypothécaire dont il a besoin. Voici la marche à suivre pour obtenir ce financement.

La première démarche consiste à choisir un prêteur. Pour arrêter votre choix, vérifiez les taux d'intérêt exigés par les différentes institutions, mais renseignez-vous également sur la qualité

et la rapidité du service à la clientèle et sur la disponibilité des conseillers. Un conseiller professionnel qui prend le temps d'étudier votre situation peut vous faire économiser beaucoup d'argent.

Avec votre demande de prêt, vous devez fournir:

- une confirmation salariale écrite de votre employeur
- le nom et l'adresse de l'institution financière avec laquelle vous faites affaire ainsi que votre numéro de compte
- votre numéro d'assurance sociale

- un bilan personnel à l'aide du formulaire fourni.

Un évaluateur profes-

sionnel visite la propriété et rédige son rapport. Le prêt peut s'élever à 75% ou 90% de cette évaluation ou du prix d'achat si celui-ci est moindre.

Le prêteur émet ensuite une lettre d'engagement que le client signe. Cette lettre est envoyée au notaire pour la prépa-

ration de l'acte de prêt. Une fois l'acte de prêt signé et enregistré, un chèque couvrant le montant du prêt hypothécaire est émis à l'ordre du notaire et de l'emprunteur. Il est maintenant possible de procéder à la signature de l'acte de vente.

Pierre Morissette



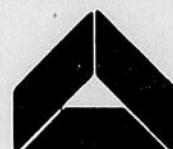
**Les Electriciens
Roger Desjardins**



INSTALLATION COMMERCIALE,
INDUSTRIELLE, RESIDENTIELLE.

442, Boul. St-Germain Ouest
Rimouski, QC G5L 3P1

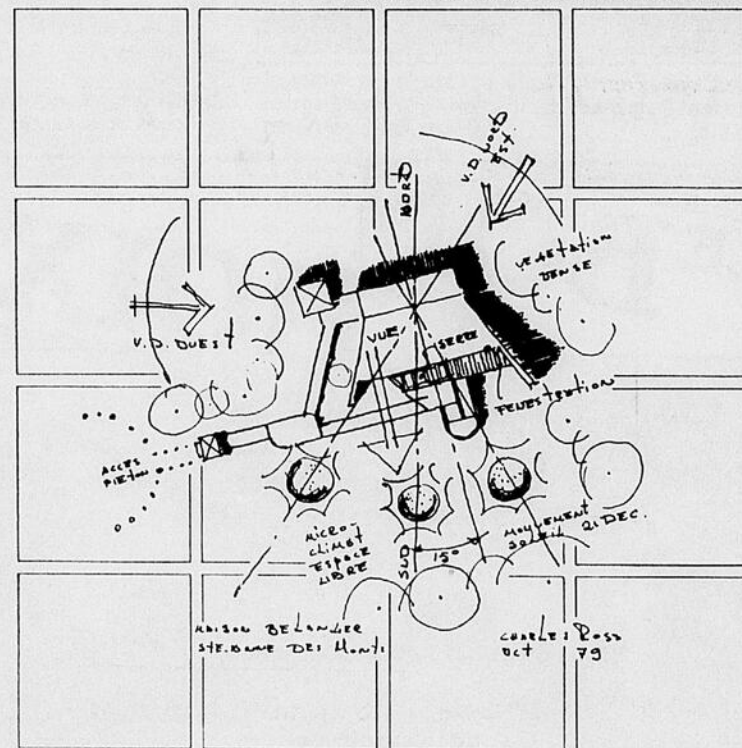
Tél. Bureau: 723-1717
Fax: 723-1750



ARCHITECTES

GAGNON GUY, LETELLIER, ROSS

**L'énergie dans l'architecture,
un nouvel art
de vivre et de bâtir...**



- Architecture générale
- Réfection, recyclage et restauration d'édifice
- Aménagement intérieur
- Architecture du paysage
- Architecture solaire
- Étude des bâtiments existants en économie d'énergie
- Estimation et contrôle des coûts.

491, Mgr Courchesne, Rimouski (Québec) G5L 5N9 (418) 722-7655

DÉCORÈVE

- Service de décoration
- Choix de couleur
- Tentures
- Stores
- Papier peint
- Recouvrement de sol
- Préart
- Tuile
- Tapis
- Carpette
- Céramique
- Service de pose

Service de pose
«PROFESSIONNELLE»
de tout recouvrement
de plancher

Préart

Armstrong

(garantie de 5 ans)

Tapis résidentiel et
commercial

Tuiles de céramique
et de vinyle

Bois franc



NOUVEAU

- Accessoires de salle de bain
- Rideaux de douche
- Tapis



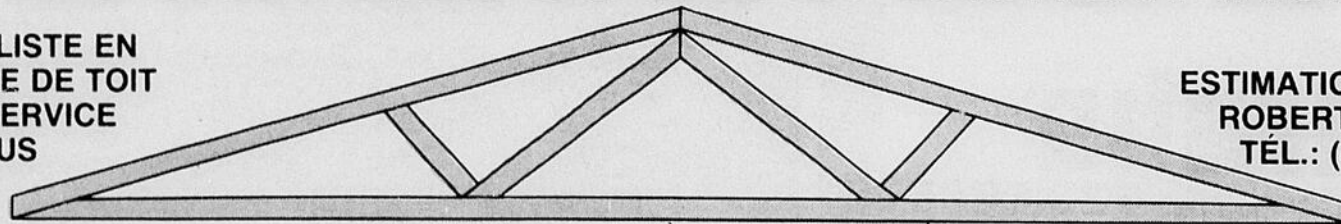
91 St-Germain Ouest
Rimouski Tél.: 723-3380

Claude Garneau, propriétaire

Un centre complet de décoration pour...

LES CHEVRONS DU BAS ST-LAURENT INC.

LE SPÉCIALISTE EN
STRUCTURE DE TOIT
À VOTRE SERVICE
DEPUIS PLUS
DE 17 ANS



ESTIMATION GRATUITE
ROBERT COULOMBE
TÉL.: (418) 723-7454

349 RUE DE LA CARRIÈRE, RIMOUSKI, QUÉBEC

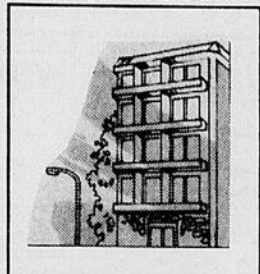
Les étapes à franchir

Vendre une propriété requiert une bonne planification. Ainsi, le Trust Général vient de publier un document d'information traçant les grandes lignes ayant trait à l'achat ou à la vente d'une propriété résidentielle ou à revenus.

C'est en orchestrant rationnellement vos efforts que vous obtiendrez un juste prix pour votre propriété. Dans ce but, il faut notamment: soigner l'apparence de votre propriété, à l'intérieur comme à l'extérieur (incluant le terrain), s'assurer que le prix demandé est compétitif par rapport au marché, orchestrer un programme de mise en marché efficace capable d'atteindre un bon bassin d'acheteurs potentiels, prévoir un horaire commode pour les visites, vérifier les capacités financières de l'acheteur, étudier les implications de la vente concernant votre hypothèque actuelle, rédiger consciencieusement les clauses de l'offre d'achat et réunir les documents nécessaires pour l'acte de vente notarié.

L'achat

L'achat d'une propriété constitue un investissement de taille et son entretien entraîne aussi des frais. Avant d'arrêter votre choix, il importe donc de bien mesurer d'une part vos ressources, d'autre part vos besoins. Vous devez notamment détermi-



miner: le quartier qui vous plaît davantage, le type d'habitation qui répond le mieux à vos besoins, l'aménagement intérieur correspondant aux besoins de votre famille, la mise de fonds initiale dont vous disposez, les coûts mensuels (hypothèque, chauffage, taxes) que vous devez défrayer et tous les frais inhérents à l'achat de la propriété.

L'achat d'une propriété requiert en outre une

bonne planification. Ainsi, vous devez prévoir le temps nécessaire pour visiter un certain nombre de propriétés disponibles correspondant à vos besoins (vous pourrez ainsi comparer la valeur relative des propriétés sur le marché). On doit s'assurer de la rédaction et de la négociation d'une offre d'achat qui protège pleinement vos droits et prévoir le mode de financement et la demande d'un prêt hypothécaire ainsi que le choix d'un notaire.

La visite

Avant de visiter une propriété, vérifiez la fiche d'inscription pour vous assurer qu'elle correspond à vos besoins et que son prix cadre avec votre budget.

Lors de la visite, il est important de bien examiner l'état de la propriété et de déterminer les réparations qui pourraient s'avérer nécessaires. Dans le cas d'une propriété très âgée, il est prudent d'obtenir d'un consultant en construction une évaluation des réparations qui s'imposent. Vous pourrez ainsi tenir compte du

coût de ces réparations si vous décidez de signer une offre d'achat.

Dans votre appréciation de la propriété, vous devez accorder une attention particulière aux

éléments suivants: l'état du toit, des corniches et du revêtement extérieur; la plomberie et le système électrique (dont le nombre de prises de courant par pièce); le coût et

l'efficacité du chauffage; les fenêtres et l'isolation; l'état des murs et des planchers; les espaces de rangement; le sous-sol: traces d'humidité, fissures, etc.; le terrasse-

ment et l'aménagement paysager; l'ensoleillement de la propriété; la proximité des services publics.

Pierre Morissette

MAISONS OUVERTES AUX VISITEURS

dimanche le 16 avril 1989 de 13h30 à 15h30

ATTENTION

Voici nos suggestions

BON ACHAT

pour cette semaine

Un bon achat ne signifie pas nécessairement une maison achetée à rabais.

Un bon achat est une maison située dans un secteur qui vous convient, comprenant un nombre de pièces répondant à vos besoins, une maison qui n'a pas besoin de réparations à court terme, à vendre à bon prix et qui vous plaît.

Chacune des trois maisons que nous vous suggérons est particulière et convient à trois acheteurs différents.

Condo situé au 460 Ernest-Lapointe

Construction de grande qualité, extérieur brique, 2 grands balcons un à l'est et l'autre à l'ouest. Situé au 2^e étage pour plus de sécurité et de tranquillité, c'est un grand 4 1/2 pièces pensé de façon à ce que deux personnes y vivent très confortablement. Aucun entretien de gazon ni déneigement, les frais communs sont de 30,00\$ par mois. Idéal pour des personnes qui en sont à leur 2^e ou 3^e achat de maison.

1233 Route Bel-Air, Maison ancestrale remise en très bonne condition.

Elle est située sur un terrain de 32 acres, à 10 minutes du centre-ville. Vue superbe sur la mer, sur la campagne et sur la ville le soir. Cette résidence peut accueillir une grande famille. Si vous êtes amateurs de ce genre de maison, il faut absolument la voir à l'intérieur. Cause de la vente: relocalisation de la famille près des établissements scolaires, communautaires et sportifs.

Maison moderne construite en 1988, située dans un quartier neuf à Ste-Blandine

Cette résidence est pourvue des services municipaux d'eau et d'égout. Avantage particulier sur les taxes, accordé par la Municipalité sur 3 ans. Les planchers sont en bois franc. Le propriétaire a construit lui-même sa maison, il est technicien en génie civil et travaille pour une compagnie de construction réputée. Idéale et prix accessible pour un jeune couple qui en est à son premier achat de maison. Cause de la vente: transfert du propriétaire à l'extérieur de la ville.

Sur rendez-vous, il est possible de visiter ces maisons dès maintenant

Jean-Marie Boulanger
Ginette Boucher
Marcel Raboin
724-4116

Construction résidentielle et rénovations

Voici une de nos RÉALISATIONS



**POUR TOUS VOS BESOINS EN CONSTRUCTION
RÉSIDENTIELLE
CONSTRUCTIONS NEUVES
OU RÉNOVATIONS**

Aussi vente de terrains sur sites recherchés
Sacré-Coeur: rue des Saules
St-Pie X: rue de Normandie
Pointe-au-Père: rue Empress et des Épinettes

Choix de plans
gratuitement à
votre disposition
ou selon vos
plans

À VENDRE
Jumelé en construction
sur la rue
de Montmagny

L'assurance d'un travail professionnel



**CONSTRUCTION
SYLVAIN CASTONGUAY**

366 de l'Empress
Pointe-au-Père
Tél.: 724-3095

Construction résidentielle et rénovations



**TRUST
GÉNÉRAL**

Le maître courtier

2 rue St-Germain Est

Conseils de Marcel Dionne Paysagiste

Le ménage du terrain et la taille des arbres

Qui dit printemps dit ménage du terrain et taille des arbres. C'est la principale recommandation émise par Mme Martine Dionne de Marcel Dionne Paysagiste en cette période de dégel et de fonte des neiges.

Pour s'assurer d'avoir une pelouse en excellente santé et des arbres au beau feuillage et au «look» agréable, il est essentiel de respecter une marche à suivre très stricte.

La pelouse

D'abord, il est recommandé de rateler vigoureusement le gazon afin d'enlever la végétation morte. On peut également déchaumer en installant des coupeaux déchaumeurs sur la tondeuse. Il est possible de louer ce type d'instruments dans des centres prévus à cet effet.

Pour un jeune gazon, on doit utiliser un rateau seulement. Pour un gazon vieux de trois à cinq

ans, on doit rateler et déchaumer. Pour un gazon plus vieux encore, il est recommandé d'utiliser un aérateur à gazon qui extrait du sol des bouillons de terre et permet ainsi au gazon de mieux respirer.

Pour obtenir une belle pelouse, il est préférable de fertiliser le gazon trois fois par année, soit au printemps, à la mi-juin et à l'automne.

La taille des arbres

La taille des arbres feuillus se fait tôt le printemps; avant le débourrement des bourgeons. Dans le cas des arbres qui ont beaucoup de sève (bouleaux, érables), on les taillera plutôt à l'automne après la chute des feuilles.

La taille des arbres fruitiers se fait également tôt le printemps. On doit tailler au-dessus du bourgeon en allant vers l'extérieur. Il faut enlever complètement les nouvelles branches qui pous-

sent vers l'intérieur du plan.

Le printemps est également le moment propice pour tailler les haies afin de les renforcer.

Pour les conifères, la taille a pour but d'obtenir un feuillage plus dense tout en gardant la forme naturelle. Il suffit de tailler une partie de la nouvelle pousse à la fin juin.

La fertilisation

Tous les engrais vendus possèdent une combinaison de trois chiffres. Le premier chiffre concerne l'azote qui favorise le développement du feuillage et aide à verdifier, le deuxième définit le phosphore qui sert au développement du système racinaire et floral tandis que le troisième a trait au potassium qui améliore la résistance aux maladies et au froid.

Il est important de fertiliser tous les végétaux, qu'ils soient jeunes ou vieux. Il existe des formules d'engrais spécialement conçus pour chaque type de végétaux. On note des engrais granulaires, liquides, solubles et organiques.

Fertilisation des arbres

Les arbres se divisent en cinq catégories: feuillus, fruitiers, arbustes décoratifs, conifères et haies.

Les fertilisants doivent être choisis en fonction des catégories. La

méthode recommandée consiste à enfouir dans le sol un engrais granulaire à raison d'un kilo par centimètre de tronc. On doit pratiquer une série de trous d'environ un à deux pieds de profondeur, selon la grosseur de l'arbre et ce, à la circonférence de l'arbre. Un deuxième série de trous est nécessaire à deux pieds du tronc.

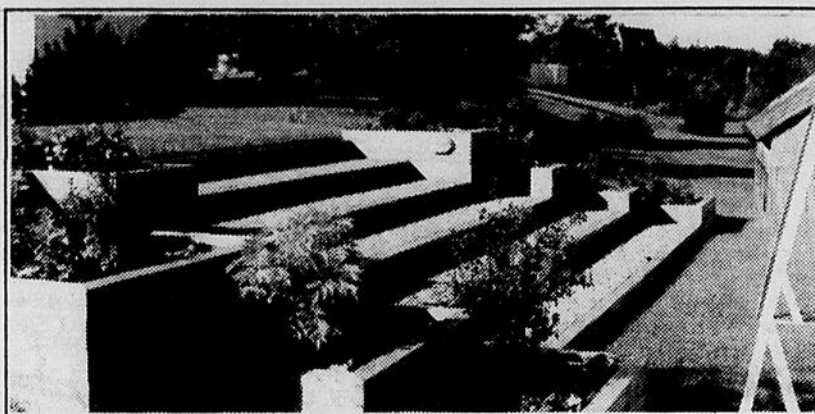
Il existe maintenant des bâtonnets d'engrais, spécifiques à chaque catégorie, qu'il suffit d'enfouir dans le sol.

Seuls les conifères peuvent être fertilisés par le feuillage. Il est préférable d'utiliser un engrais soluble «30-10-10» et vaporiser généreusement sur le feuillage.

Les vivaces

Selon Martine Dionne, il serait préférable d'établir un plan détaillé des espaces accordés aux vivaces. «Il est primordial de s'informer de la localisation disponible, de la vitesse de la croissance et de l'espace vitale nécessaire à l'épanouissement des vivaces, souligne Mme Dionne. Ce genre de fleurs grandit énormément en un court laps de temps. Mais, c'est avant tout une question de goût. D'après moi, il ne sert à rien d'en mettre trop. Mais, il faut que ce soit plaisant à l'oeil.»

Pierre Morissette



Le spécialiste

PORTES EXTÉRIEURES DE BOIS ET D'ACIER

LES SORTES DÉPOSITAIRE **SOL-PRO**

DÉPOSITAIRE DES PORTES ET FENÊTRES **DONN FLAMAND INC.**

MURS PLEIN AIR **2 PLUS 2**

VERRE GARANTI À VIE

ALPHONSE LEPAGE

VELUX

FENÊTRES DE TOIT ET PUIXS DE LUMIÈRE

PORTES EXTÉRIEURES D'ACIER MONTÉES SUR VERRE DANS LE PLOMB

SPECIALITÉS:

- Portes et fenêtres résidentielles et commerciales
- Vitres et miroirs de tous genres
- Vitres thermos
- Plexiglass
- Porte patio 2 plus 2 verre garanti à vie
- Moustiquaires
- Aluminium
- Portes miroir
- Solarium en vitre

VITRERIE MONT-JOLI INC.

M. et Mme Donald Brisson, propriétaires
1665, boul. Jacques-Cartier, Mont-Joli 775-2929



JEAN-YVES ASSELIN
ARPENTEUR-GÉOMÈTRE

Rimouski: 302 St-Germain Est
(418) 724-7447
Mont-Joli: 1555, boul. Jacques-Cartier
Suite 203 - (418) 775-3327

Jean-Yves Asselin, a.g.
Claude Vézina, a.g.
Lucie Charest, a.g.

SPÉCIAUX DU PRINTEMPS



BBQ
«SHEPHERD»
40,000 BTU,
modèle 1210
Réservoir
non inclus

199⁹⁵

PORTE D'ACIER
«Stanley» - 34"
recouverte d'aluminium
Modèle B-03

298⁹⁵

SCIE À ONGLET 10"
«Jepson»
Modèle 92105

269\$

20%

de réduction sur
tous nos luminaires en magasin
étiquetés à prix régulier

10%

d'escompte
sur nos portes miroir
«Colonial Éléance»
sur commande



Spéciaux en
vigueur du
10 au 15 avril 1989



PAUL MARTIN inc.

CENTRE DE RENOVATION
Plaza Arthur-Buies, 411 Sirois, Rimouski, 723-0141

L'APCHQ et ses ramifications

L'Association provinciale des constructeurs d'habitations du Québec (APCHQ) est le regroupement d'entrepreneurs en construction et rénovation domiciliaires le plus important dans la province. C'est un organisme sans but lucratif fondé en 1962 qui regroupe environ 6 000 entreprises reliées au secteur de la construction et de la rénovation résidentielles.

D'autres associations lui sont affiliées comme la Fédération provinciale du bâtiment et de l'habitation du Québec, la Société québécoise des manufacturiers d'habitations et l'Association des puissiers du Québec, ce qui porte son membership à plus de 9 000 entreprises. Au total, les membres de l'APCHQ réalisent 90% de tous les travaux de construction et de rénovation domiciliaires au Québec.

Le siège social de

l'APCHQ est situé à Ville d'Anjou. Une centaine d'employés y travaillent. On y offre plusieurs services tels que des services juridiques, de recherche, de formation, de ressources techniques, etc.

Par ailleurs, pour les consommateurs qui désirent s'acheter une habitation neuve ou faire effectuer une rénovation, l'APCHQ a créé deux programmes de garantie pour assurer des travaux de qualité aux consommateurs. Il s'agit de la Garantie des maisons neuves et la Garantie rénovation. Ces deux garanties couvrent globalement les travaux de construction d'une maison neuve et de rénovation en ce qui a trait aux acomptes versés, au parachèvement des travaux, aux défauts cachés et aux vices majeurs. Les garanties offrent également un service de conciliation et elles sont transférables lors de la revente de la

maison.

Enfin l'APCHQ accorde aussi une grande importance à l'information du public sur le domaine de l'habitation. Des dépliants et brochures ont d'ailleurs été produits à cet effet. De plus, quatre bandes vidéo portant sur l'APCHQ, la Garantie des maisons neuves de l'APCHQ, la Garantie rénovation de l'APCHQ et les étapes de construction d'une maison ont été réalisées. L'APCHQ tient par ailleurs des expositions publiques sur l'habitation chaque année dans le cadre des «Expo habitat». On y présente les dernières nouveautés en ce qui a trait aux matériaux et aux techniques de construction et de rénovation d'habitations.

14 bureaux régionaux

L'Association provinciale des constructeurs d'habitations du Québec Inc regroupe 14 bureaux régionaux: à Val d'Or pour l'Abitibi-Témiscamingue; Thetford-Mines pour l'Amiante et la Beauce, Victoriaville pour les Bois-Francs; Drummondville pour le Centre du Québec; Sherbrooke pour l'Estrie; Drummondville pour Granby (Estrie); Joliette pour Joliette-Lanaudière; Trois-Rivières pour la Mauricie; Montréal pour Montréal-

Métropolitain; Gatineau pour l'Outaouais; Ste-Foy pour Québec; Chicoutimi-Nord pour le Saguenay/Lac St-Jean/Côte-Nord; Valleyfield pour le Sud-Ouest du Québec; et enfin Rimouski, au 143 St-Barnabé, G5L 3E5, 722-6622 ou (Fax) 725-4362, pour l'Est du Québec.

Le président régional de l'APCHQ est M. Paul Morneau, de Rimouski. Les premier, deuxième et troisième vice-présidents sont MM. François Rioux (Matane), Denis Perreault et André Jutras (Rimouski). Le trésorier est M. André Goudreau, de Rimouski. Les directeurs sont MM. Sylvain Castonguay, de Pointe-au-Père, Réjean Boulanger, de St-Fabien, Réjean Beaulieu, de Rimouski, Yvan Blanchet, de Rimouski, Daniel Beaulieu, de Rimouski, Jacques Maril, de Rimouski, et André Lauzon, de Rimouski.

Le président ex-officio

est M. Gonzague Drapeau, de Rimouski, et le directeur général, M. Michel Côté, de Rimouski également.

Parmi les membres de l'APCHQ, on retrouve des entrepreneurs généraux

et spécialisés tels que plombiers et électriciens, fournisseurs et membres associés travaillant dans les secteurs juridique, fiscal, de l'assurance et de l'information.

Hugues Albert

SSE)))))

- PROTÈGE LES VÔTRES

- Vol par effraction
- Détection de fumée et chaleur
- Protection de la personne
- Éclairage d'urgence (distributeur Lumacell)
- Urgence médicale
- Supervision de température

- CONSULTE LES SPÉCIALISTES
- SURVEILLANCE DE CENTRALE 24 HEURES
- NOUS SERONS PRÉSENTS À L'EXPO-HABITAT

LES ALARMES SSE
Estimation gratuite 722-6646

Ludger Caron M.O.A.Q.

ARCHITECTE

353 RUE LAVAL SUD,
RIMOUSKI, QUE.
G5L 6M1

Téléphone :

(418) 723-6913

Un choix Logique!

China White
Super blanc
Monocouche
Semi-lustré - 01-404

26⁸⁸
le 4 litres

China White
Email
Mat à l'alkyde
01-201

27⁸⁸
le 4 litres

China White
Velouté
Au latex
01-501

24⁸⁸
le 4 litres

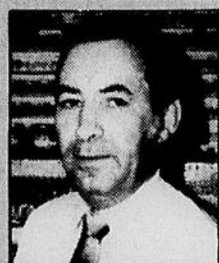
CROWN
PROMOTIONNEL
31-150
Latex
semi-lustré

14⁹⁸
le 4 litres

China White
Semi-lustré
Latex
01-100

25⁸⁸
le 4 litres

Plusieurs autres spéciaux en magasin



Jean-Guy Lessard
Conseiller en peinture

UN SERVICE PERSONNALISÉ...

**PEINTURES
LESSARD ENR.**

CROWN
DIAMOND

266, RUE SAINT-GERMAIN EST
RIMOUSKI G5L 1B4

723-2553

**15 ième Vente Anniversaire
Burlington**

**SOLIDE
DU
FABRICANT**



**Aubaines
Incroyables!**

C'est l'événement de l'année et il est de courte durée. Ce sont les soldes de tapis autorisés par Burlington et ils ont lieu maintenant. Un choix incomparable de tapis luxueux haut de gamme à des prix offerts une fois l'an seulement.

À ne pas manquer! Des douzaines de coloris, rien que des tapis faciles à entretenir, traités contre les taches et l'électricité statique. À ces prix, ils vont partir comme des petits pains. Venez vite faire votre choix. À vous les économies et le confort!

TAPIS
RÉSISTACHE
CERTIFIÉ PAR DU PONT



Beaulieu DECOR

346, LÉONIDAS, RIMOUSKI — TÉL. 723-9487



Dans la région: il y a encore des lo

Selon les résultats de l'enquête sur les logements inoccupés, menée par la Société canadienne d'hypothèques et de logement (SCHL), bureau régional de Rimouski, au cours des deux premières semaines d'octobre 1988, le taux d'inoccupation, dans les immeubles locatifs du Bas Saint-Laurent et de la Gaspésie, est de 7.8%. C'est une hausse de près de un pour cent, par rapport au 6.9% d'avril 1988. Toutefois, il s'agit d'une baisse de 0.25%, par rapport à octobre 1987 (calculée sur une base annuelle).

Le chef évaluateur et

analyste du marché de la SCHL à Rimouski, M. Léopold Saint-Pierre, mentionne que ces données vont être complétées, par des statistiques plus récentes, qui seront dévoilées au cours du mois de mai. Mais, la situation semble encore très «particulière», dans le Bas Saint-Laurent et la Gaspésie, comme à Rimouski, où les chiffres sont parfois très surprenants.

Les petites unités sont les plus touchées

Selon les données d'octobre 1988, on retrouve, en valeur absolue, 932 unités de logements disponibles sur le

marché, comparative-ment à 942, en octobre 1987. Par ailleurs, les taux d'inoccupation dans les logements locatifs de quatre quatre unités et plus, pour la province de Québec, sont demeurés stables (d'octobre 87 à octobre 88). À 4.3%.

Plus particulièrement, ce sont les petites unités de logements qui souffrent du plus haut taux de vacance.

Pour les types d'espaces locatifs, les données s'établissent selon les chiffres illustrés dans le tableau I.

Mouvement vers la propriété

Cette situation est tri-

butaire, en grande partie, au fort mouvement vers l'accession à la propriété unifamiliale. Ensuite, les hauts niveaux de mises en chantier, tant de maisons unifamiliales que multifamiliales, constatés dans la plupart des grands centres de notre région, constituent un autre élément qui favorise et soutient cette inoccupation d'espaces locatifs, dans le Bas Saint-Laurent et la Gaspésie, tout particulièrement.

Selon la SCHL, au dévoilement de ces chiffres, en octobre 1988, cette situation devait perdurer «encore pour au moins une très grande partie de la prochaine année. Nous projetons donc un taux d'inoccupation légèrement au-dessus des 7%, dans le parc résidentiel locatif, pour l'ensemble du territoire du Bas Saint-Laurent et de la Gaspésie, au printemps 1989», disait-on alors.

C'est ainsi que les données, pour certaines villes de la région, sont assez éloquentes sur le sujet. Voir le tableau II.

Sur le territoire desservi par le bureau régional de la SCHL, c'est toujours dans la Baie-des-Chaleurs, (secteur Bonaventure, Carleton et Maria), où l'on retrouve les plus faibles taux d'inoccupation (moins de 1% — ce qui est très faible). À l'opposé, c'est dans la région de Grande-Rivière et de Chandler qu'on identifie les plus hauts taux globaux d'inoccupation, avec 10.8%. La région du Témiscouata suit de près, avec 9.2%. Grande-Rivière connaît le plus haut taux de vacances, dans le même territoire, avec 17.2%. Un sommet jamais atteint, dans tous les relevés des taux d'inoccupation effectués par la SCHL. Il s'agit toujours de données pour octobre 1988, faut-il le préciser de nouveau.

A Rimouski

Dans la ville de Rimouski (Tableau III), sur une base annuelle, le taux de vacances est haussé de près de 9%, se situant à 8.7%; des sommets ja-

mais atteints pour cette ville. Les logements de catégorie studios mis à part, les inoccupations sont massives, dans tous les autres types de logements. Les petites et grandes structures accu-

sent moins d'inoccupa-

Selon la SCHL, cette situation était facilement prévisible puisque, dès l'automne 1987, on avait constaté une forte poussée des mises en chan-

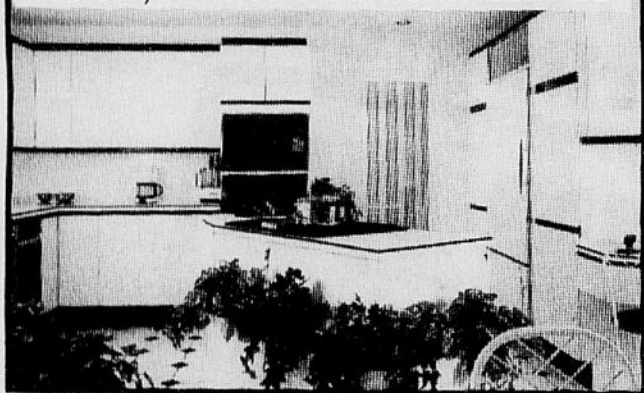
tier, dans le secteur multifamilial, pour une hausse de plus de 40%, dans la nouvelle construction des édifices à revenus. En octobre 1988, la demande en logements était en déséquilibre.

TABLEAU I

	STUDIO	1 C.C.	2 C.C.	3 C.C.	4 C.C.	TOTAL
OCT. 1988:	14.3%	7.6%	7.0%	5.3%	3.7%	7.8%
OCT. 1987:	11.9%	8.8%	7.8%	4.8%	0.9%	8.05%

Une qualité signée Beauséjour

VISITEZ NOTRE SALLE DE MONTRE
AU 261, AVENUE DE LA CATHÉDRALE



C U I S I N E
BEAUSÉJOUR
le design d'aujourd'hui...

MONT-JOLI + AMQUI
RIMOUSKI

Rock Lasalle
Eric Lavoie

776-5205
723-5256

OUVERT TOUS LES JOURS DE 9 h À 17 h
JEUDI ET VENDREDI SOIR
ATELIER: 328, MONTÉE SAINTE-ODILE



**OFFRE EXCEPTIONNELLE
TEMPS LIMITÉ**

Ce joli cottage de 2 chambres à coucher avec garage, actuellement en montre sur la rue des Conifères, a une superficie de 1000 pieds carrés. Ce modèle est disponible pour moins de 78,000\$ incluant l'aménagement du terrain et les couvre-planchers.

Plus de 12 autres modèles ainsi que 40 emplacements sont également disponibles à la Cité de Soeurs.

**CONSTRUCTION JPR
(1985) INC**

ENTREPRENEURS GÉNÉRAUX

106 EST, ST-GERMAIN, SUITE 101
RIMOUSKI QUÉ. G5L 1A6
(418) 724-4650



Nous aurons un kiosque au Carrefour Rimouski (Salon Horticulture) les 21-22-23 avril avec un représentant de la compagnie CIL pour répondre à toutes vos questions.

- Arbres
- Fleurs annuelles
- Plantes vertes
- Engrais
- Outils de jardinage
- Pots à fleurs
- Bonnets, etc.

Venez choisir votre
**FONTAINE
DÉCORATIVE**

Aussi service de perçage de trou avec une tarière, mini-loader et mini-excavatrice

Un nom qui pousse...

FRED LAMONTAGNE INC.

356 Chemin du Sommet Est, Rimouski

723-5746



Logements disponibles

TABLEAU II
Taux d'occupation - Immeubles locatifs
de trois unités et plus (%)
Région Bas Saint-Laurent/Gaspésie
OCTOBRE 1987 - OCTOBRE 1988

Centres de moins de 10 000 habitants 1988	Amqui Cabano Dégelis Mont-Joli Notre-Dame-du-Lac	OCT. 1987	AVRIL 1988	OCT. 1988
		8.4 9.6 5.5 3.1 10.7	3.8 5.6 4.1 2.2 9.6	5.9 8.7 2.7 4.2 15.2
Centres de plus de 10 000 habitants	Matane Rimouski Rivière-du-Loup TOTAL:	OCT. 1987	AVRIL 1988	OCT. 1988
		11.3 8.0 7.9 8.1	8.1 7.9 5.5 6.9	11.6 8.7 6.9 7.8

TABLEAU III (Secteurs de la ville)
Taux d'occupation (%)
Immeubles locatifs de trois unités et plus
Agglomération de Rimouski

SECTEUR DE MARCHÉ	Octobre 1988					TOTAL
	Studio	1 C.C.	2 C.C.	3 C.C.	4 C.C.	
St-Germain	15.7	4.9	5.2	3.6	4.0	7.8
St-Robert	10.8	5.8	6.4	2.4	4.5	6.1
St-Pie X	21.8	10.7	9.6	5.6	---	11.4
Nazareth	0.0	4.3	7.6	9.8	0.0	7.1
Sacré-Cœur	---	4.8	19.2	0.0	---	16.2
Ste-Odile	16.7	9.9	8.3	4.1	---	8.3
Ste-Agnès	16.9	5.3	8.5	15.5	0.0	9.1
Rimouski-Est, Pointe-au-Père et St-Anaclet	N/D	14.9	4.8	3.1	0.0	10.9
Grand total:	17.2	6.8	8.0	6.0	3.6	8.7

dans un marché où l'offre inondait totalement le marché. En conséquence directe des hauts taux de vacances, la stabilisation des prix du logement est aussi remarquable.

Provenance des locataires

Toujours selon cette enquête-maison menée par la SCHL, durant cette même période, on a mesuré la provenance des locataires, entre avril et octobre 1988, en regard des mêmes critères que l'enquête précédente: immigration: 12.7%; change-

ment de statut matrimonial: 11%; étudiants et nouveaux ménages: 23%; propriétaires: 10%; mouvement interne: 44% (pour plusieurs raisons).

Enfin, selon la SCHL, la situation du secteur du logement locatif ne semblerait pas devoir s'ajuster à court terme, toujours à cause des nombreuses mises en chantier, dénombrées au cours des derniers mois. Toujours en tenant compte des phénomènes saisonniers, observés au cours des dernières années, dans la ville de Rimouski, le bu-

reau régional de la SCHL croit que le taux d'occupation devrait s'y situer à

près de 7.5%, au printemps de 1989.

Laurent Leblond

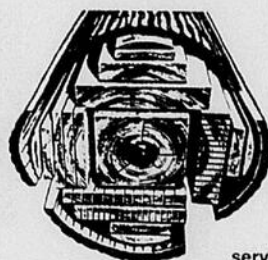
INFINI CONCEPT INC.

- ▲ Conception de plans et devis
- ▲ Décoration résidentielle et commerciale
- ▲ Aménagement paysager
- ▲ Rénovation

(P.D.G. Louise Desjardins)

(418) 722-0211
97 Saint Germain Est
Rimouski (Québec)
G5L 1A5

Scierie Marc Banville



service de moulin
à scie portatif

ACHAT: Résineux et cèdre, 8 et 12 pieds
503, RUE PRINCIPALE OUEST
SAINT-ANACLET, G0K 1H0
TÉL.: (418) 723-5553

MOULIN A SCIE PORTATIF
ST-ANACLET
723-5553

VENTE:
MADRIERS, PLANCHES
ET POTEUX CARRES

ÉDIFICE DE TYPE CONDOMINIUMS À BUREAUX À VENDRE OU À LOUER

LA SOLUTION
RENTABLE

724-6121



- Édifice moderne et neuf
- Idéal pour gens d'affaires, professionnels, consultants
- Aménagement et subdivisions selon vos besoins
- Secteur très achalandé

*Ce printemps
passez à l'action!*

Saviez-vous que...

CONSTRUCTION
ANDRÉ JUTRAS EST TRÈS
IMPLIQUÉ AU NIVEAU DE LA
CONSTRUCTION ET LA
RÉNOVATION RÉSIDENTIELLES
ET COMMERCIALES À RIMOUSKI
INFORMEZ-VOUS

construction
ANDRÉ JUTRAS
501, rue des Jésuites, Rimouski, Qc, G5L 8S9

724-6121

TOUS LES PAPIERS PEINTS EN STOCK

**A
MOITIE
PRIX**

* SUR LES PRIX SUGGÉRÉS PAR LE FABRICANT



**BAC
GRATUIT
À L'ACHAT
DE PAPIER
PEINT**

TEINTURES

Peintures et teintures

OLYMPIC

MAINTENANT OFFERTES



- ☐ Faite avec de l'huile de lin.
- ☐ Couleurs semi-transparentes et opaques.
- ☐ Sèche rapidement.
- ☐ Se nettoie facilement.

SHERWIN* Williams PEINTURES Kem* D'INTÉRIEUR

À
PARTIR
DE

20⁹⁹ \$



- ☐ Peintures de marque nationale de première qualité.
- ☐ Offertes au latex et à l'alkyde.

CE SOLDE PREND FIN LE 29 AVRIL 1989.

SHERWIN WILLIAMS

92, St-Germain Ouest, Rimouski, 724-4496

* Marque de commerce de la société The Sherwin-Williams Company utilisée sous licence par BAPCO

Avril: le mois de la maison neuve

Suite de la page C-2

Il faut maintenant choisir votre entrepreneur

Le choix de votre entrepreneur est aussi important que le choix du style ou de la disposition de votre maison puisque c'est l'entrepreneur qui fera de votre maison ce que vous voulez qu'elle soit.

Consultez des entrepreneurs canadiens professionnels, ils sont membres en règle de l'Association provinciale des constructeurs d'habitations du Québec (APCHQ) de votre région et de la Garantie des maisons neuves de l'APCHQ. Posez-leur des questions sur les travaux qu'ils ont déjà réalisés. Parlez de ces entrepreneurs avec des propriétaires qui ont déjà fait affaire avec

eux. Renseignez-vous sur leur programme de service après-vente. Inspectez leurs maisons terminées.

Seuls des entrepreneurs professionnels qui construisent et garantissent des maisons de qualité devraient figurer sur votre liste.

Soyez précis quand vous rédigez votre offre d'achat

Maintenant que vous avez franchi les trois étapes précédentes, vous êtes prêt à rédiger une offre. Assurez-vous que tout ce dont vous avez parlé avec l'entrepreneur ou le vendeur soit inscrit dans l'offre depuis la couleur des moquettes jusqu'aux détails de l'aménagement paysager, avec

tout ce qu'il y a entre les deux! Accordez une attention particulière à la date de livraison. Normalement, il faut de cinq à six mois pour construire une maison. Assurez-vous donc que la date de livraison soit réaliste.

Demandez à un notaire de revoir votre offre d'achat

Une fois que vous avez noté dans votre offre d'achat tout ce que vous voulez dans votre maison, consultez un notaire. Il examinera votre offre d'achat et pourra vous indiquer d'éventuelles erreurs ou omissions.

Une fois tous les détails éclaircis, vous êtes prêts à vous engager. Et dans quelques mois, votre rêve deviendra réalité.

EXPO HABITAT 1989

La famille dans son habitat



ORGANISÉ PAR:



APCHQ

ASSOCIATION PROVINCIALE
DES CONSTRUCTEURS D'HABITATIONS DU QUÉBEC INC.
RÉGION EST DU QUÉBEC

MATANE

Jeudi, vendredi, samedi
les 27 - 28 - 29 avril 1989

Endroit:

GALERIES DU VIEUX-PORT

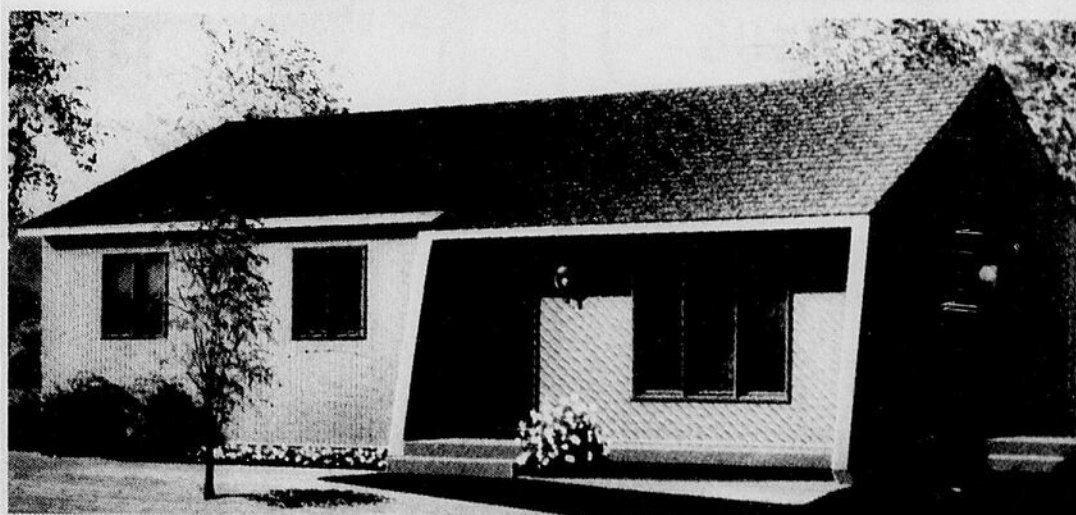
RIMOUSKI

Vendredi, samedi, dimanche
les 5-6-7 mai 1989

Endroit:

COLISÉE DE RIMOUSKI

**SERONT PRÉSENTS,
PLUS DE 130 INTERVENANTS
DU DOMAINE DE L'HABITATION**



Dans le cadre de l'Expo Habitat de Rimouski,



le club Lions
de Rimouski
et le club Richelieu
de Pointe-au-Père



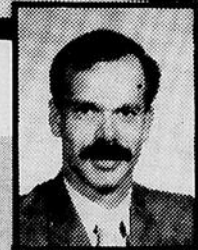
**BILLETS
DISPONIBLES
BUREAU
A.P.C.H.Q.,
TÉL.: 722-6622
10\$ L'UNITÉ**

unissent leurs efforts en organisant

le tirage d'une magnifique maison
de fabrication québécoise d'une valeur de 40 000\$

PELOUSE

HERBU INC.



KÉVIN STEWART

**VOICI CE
QUI MANQUAIT DANS
LE MONDE DES PELOUSES**

7 TRAITEMENTS EN 4 APPLICATIONS

PRINTEMPS

Une application d'engrais de qualité supérieure à longue durée donnera à votre pelouse une croissance rapide et verdoyante au début du printemps.

ÉTÉ

Une application d'engrais insecticide est nécessaire dû aux intempéries (température chaude et sèche) qui favorisent le développement d'insectes: pyrale des prés, ver blanc, punaise velue, etc., causant la destruction des racines et le jaunissement de la pelouse.

DÉBUT DE L'ÉTÉ

Une application d'engrais herbicide assurera une pelouse verdoyante et éliminera les mauvaises herbes à feuilles larges telles que pissenlits, plantains, mourons, etc.

AUTOMNE

Une application d'engrais hivernal à contenu élevé en potasse fortifiera les racines de votre pelouse et la protégera contre les gelées de l'hiver. L'herbicide est inclus pour détruire les nouvelles repousses de mauvaises herbes.

(418) 723-3133

**VERT-DURE
PLUS INC.**

les **Galerias de l'Habitation**

200, rue Leonidas,
Rimouski G5L 2T2

Que savez-vous de l'évaluation foncière?

La préparation du rôle d'évaluation foncière exige des conditions préalables. Si sa révision est complétée à tous les ans, puisque de nouveaux éléments entrent en ligne de compte à chaque année (améliorations, «barème» différent, niveau modifié), une municipalité peut décider, à un moment donné, de refaire complètement son rôle d'évaluation, pour qu'il corresponde à la réalité économique du temps. Cette révision est répétitive, à quelques années près.

Dans la MRC Rimouski-Neigette, sauf pour la Ville de Rimouski, où le rôle est préparé par une firme privée d'évaluateurs (le rôle est d'ailleurs en voie de révision complète, pour une mise à jour globale en 1990), les municipalités-membres ont décidé, il y a cinq ans, de confier la préparation et la révision de leur rôle d'évaluation au Service de l'évaluation de la MRC, dirigé par Jean-Pierre Morneau. Il est assisté par cinq personnes.

Préparation du rôle

Que ce soit par la municipalité, par une firme indépendante ou un par service commun d'experts, la procédure est peu variable. De par la loi qui a réformé la fiscalité municipale, en 1975, l'évaluation est maintenant basée sur plusieurs critères, dont la valeur marchande des édifices et des terrains, tout en tenant compte de leur situation, de leur utilisation, de leur emplacement, de leur zonage. «Tous ces critères sont retenus selon des normes bien établies, en fonction de la valeur reconnue, au prorata des transactions immobilières du moment de l'évaluation», explique Jean-Pierre Morneau.

Avant cette loi de 1975, cette évaluation était basée sur une estimation d'un inspecteur, estimation qui n'était pas toujours à 100% de la valeur réelle. Les indications, maintenant clairement disposées, tiennent compte de l'indice du marché, de la situation et de la valeur dans les «zones périphériques».

Pour une pondération qui suppose aussi la vérification des coûts d'amélioration et de rénovation. Pour en arriver à la valeur réelle de l'immobilisation. Idéalement à 100%.

La préparation du rôle reflète donc la valeur, au

marché, de l'édifice, en regard d'une étude économique circonstancielle. Cette préparation, comme la révision, exige une étude systématique du marché, une vérification constante de la situation économique.

La médiane au rôle

La «médiane au rôle» est la formule qui indique jusqu'à quel pourcentage la valeur réelle est reconnue au rôle d'évaluation d'une municipalité. Il peut être à 75, 80 ou à 90%. C'est pourquoi, en tenant

compte de la situation économique qui évolue, un conseil municipal peut alors décider de révi-

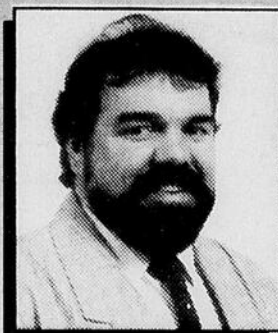
ser le rôle à la valeur réelle.

«L'évaluateur est un technicien. Avec l'aide de



RICHARD GOULET
Architecte

18, ST-PIERRE, RIMOUSKI, (QUÉBEC) G5L 1T3
TÉL.: (418) 722-8606



Pour tous vos projets de construction ou de rénovation, demandez à rencontrer notre représentant DONALD. Il se fera un plaisir de vous contacter dans les plus brefs délais.
SANS FRAIS: 1-800-463-1332



Pour la terrasse ou le patio



WOLMANIZED®

Bois traité garanti à vie

Pour le choix, la qualité et la beauté, exigez le bois traité Wolmanized distribué dans la région par votre centre régional de la rénovation.



CÔTÉ & GODBOUT INC.

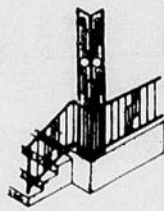
LE CENTRE DE LA RÉNOVATION

124, boulevard Cartier
Rivière-du-Loup
862-9316

448, rue Notre-Dame ouest
Trois-Pistoles
851-2004



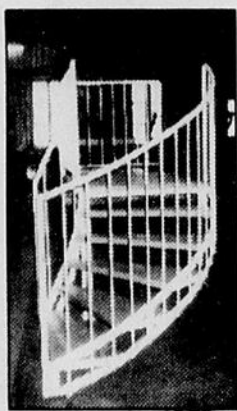
À votre service depuis 39 ans...



L. Boulanger
Fer Ornemental

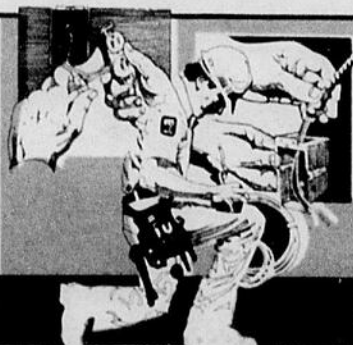
C.P. 28 - 42 Boul. St-Pierre
Luceville - Cté Rimouski

739-4408



Pour tous vos travaux en fer ornemental

- Escaliers
- Rampes
- Travaux de soudure de tous genres



Installation électrique
- résidentiel et commercial
Spécialiste de chauffage par rayonnement



les électriciens
Lepage et Simard inc.

380 Sirois
Rimouski

723-6952

RÉPARATION: Laveuse, sècheuse, cuisinière, micro-ondes, lave-vaisselle, broyeur.



M. Jean-Pierre Morneau.
Photo Laurent Leblond

critères précis et des données économiques (dépréciation et marché de l'immobilier inclus), il prépare une fiche globale d'évaluation de l'immeuble, du terrain, à son coût réel de remplacement par exemple», explique Jean-Pierre Morneau.

Permis

A chaque fois qu'un inspecteur en bâtiment émet un permis de construction, l'évaluateur «passe derrière», précise le coût réel, à partir du type de travaux, du coût des matériaux utilisés, du style de construction, de sa situation (la valeur change, selon le site, en centre-ville, en banlieue ou selon la qualité de l'environnement). Toujours pour en arriver à la valeur de remplacement, non dépréciée bien sûr, si jamais une transaction survient... le lendemain.

La révision et contestation

La révision du rôle suit sensiblement le même processus que la préparation initiale. Afin d'éli-

miner l'inégalité entre la réalité économique d'alors et la teneur du rôle de la municipalité, qui connaît fort bien sa «richesse foncière».

Donc, la décision du taux d'imposition (par 100\$ d'évaluation) appartient à la municipalité, en fonction de ses dépenses et de ses besoins. Un contribuable peut contester son évaluation (son compte de taxe) avant le 1er mai, l'année même de la réception de son compte (que la municipalité doit lui expédier avant le 28 février). A moins que ce contribuable ait «subi» une révision au cours de cette même année. Il peut alors contester au-delà de la date permise au départ.

La contestation est étudiée par un évaluateur expert et la décision est alors rendue. Avant «d'aller en plainte», le contribuable peut consulter sa municipalité, avec laquelle il fait uniquement affaire. Car, c'est le trésorier de la même municipalité qui est l'administrateur du rôle et de ses implications. Il existe, par ailleurs, un bureau de révision du rôle, par souci d'équité.

La taxe de secteur

S'il y a la taxe foncière, la taxe d'eau, la taxe d'enlèvement des ordures ménagères ou de déneigement, la première est la seule qui soit réellement «universelle» dans une

municipalité. Car, les contribuables ne paient pas tous une taxe d'eau, par exemple (s'ils ne sont pas approvisionnés par la municipalité).

Ce qui nous amène à parler des taxes de secteur ou de «répartition locale». A ce titre, elles se réfèrent à un service particulier attribué à un territoire donné. La municipalité procède habituellement par règlement d'emprunt, afin d'assumer les coûts d'une infrastructure municipale dans un secteur donné. Ce règlement est soumis à une procédure de consultation, qui peut aller jusqu'au référendum pour les contribuables concernés. Si ce dernier est désigné, la municipalité a deux choix: retirer le règlement ou aller en référendum. Si le règlement est accepté, le taux d'imposition (obligatoirement indiqué dans la procédure du règlement) est alors indiqué aux contribuables concernés.

Donc, la taxe d'imposition est universelle à l'égard de la valeur foncière. «Quant aux taxes spéciales», de répartition locale (le mot le dit), elles s'adressent aux secteurs qu'elles concernent... et aux contribuables qui ont décidé de l'accepter et de vivre dans le quartier alors visé.

Laurent Leblond

Que savez-vous de l'évaluation foncière?

CONSTRUCTION DE RÉSIDENCES EXCLUSIVES

RESIDENTIELLES
ET COMMERCIALES



LES CONSTRUCTIONS G.H.M.
DE RIMOUSKI INC.

4M

Entrepreneur général
Constructions et réparations de tous genres

Bureau: 318 Ross, Rimouski
722-7611
Rés.: 723-1238

Henri Brisson
propriétaire



CENTRE DU JARDINAGE Clément Lévesque Inc.

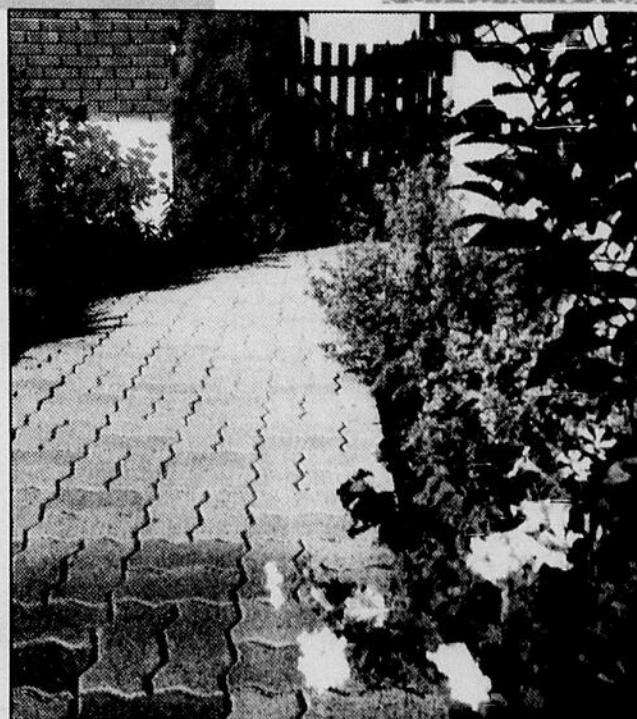
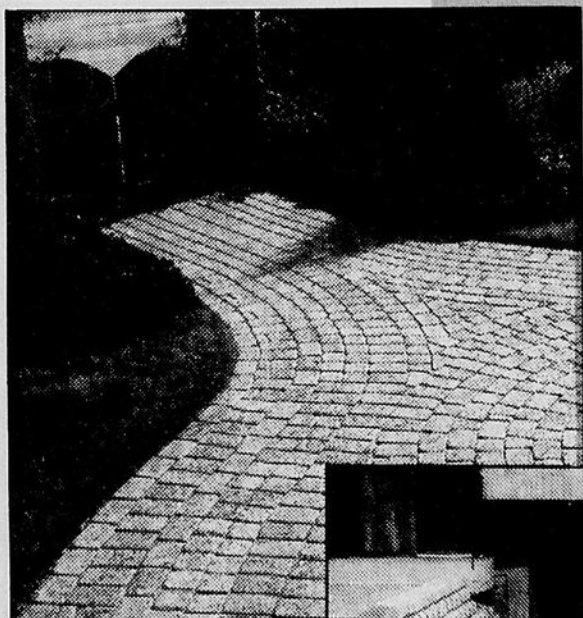
Aménagement paysager
575, Principale Ouest, St-Anaclet
G0K 1H0 — Tél.: 724-4062

Pelouse cultivée
Arbres, arbustes, haies
Bordure d'entrée d'auto
Pavé auto-bloquant
Bloc à remblais, rondo-fleurs
Concassé et poussière de pierre
Foyer extérieur
Terre mélangée et engrais, etc.

Venez voir nos
nouveau-tés 1989

Depuis
21 ans
à votre
service

Nous serons présents à
l'Expo-Habitat



Une rencontre constructive



M. Guy Houde, de Dow Chemical, en train de donner quelques explications sur un nouveau produit de revêtement de toiture à quelques intervenants locaux. Photo Hugues Albert

Dow Chemical Canada inc. recevait dernièrement à l'Auberge des Gouverneurs, les professionnels de la construction de la région de Rimouski. Cette rencontre s'inscrivait dans le cadre d'une tournée provinciale de colloques traitant de la construction qui prendront place dans les villes principales (Rimouski, Chicoutimi, Québec, Hull, Montréal, Trois-

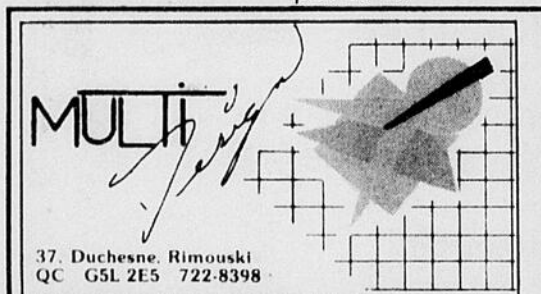
Rivières et Sherbrooke). Les participants et intervenants présents à cette rencontre provenaient d'un peu partout soit Amqui, Matane, Rivière-du-Loup et Rimouski. Ceux-ci oeuvrent dans des domaines variés tel que municipalités, cégeps, université, SCHL, Hydro-Québec, couvreur, architectes, ingénieurs, etc. On en dénombrait plus de 40.

Les ingénieurs de Dow Chemical Canada traitent à cette occasion des nouveaux matériaux et divers systèmes d'application des produits et concepts récemment mis sur le marché et qui font partie de l'évolution constante de cette compagnie. Ils abordent également les techniques mises de l'avant afin d'améliorer la fabrication des matériaux de construction. Dow Chemical a une présence active dans le marché depuis plus de 40 ans.

En plus des produits les mieux connus, tel que Styrofoam SM et Roofmate, il a été question de Deckmate 200, Styrospan 200, Cladmate et Insul/Crete, un parement isolé très attrayant et esthétique. Insul/Crete, entre autres, fut très appréciée des gens, car ce parement très versatile peut tout autant s'appliquer sur des rénovations et du neuf dans le résidentiel ou le commercial.

Le représentant local, M. Guy Houde, se disait très satisfait de la participation régionale à cette rencontre et il est certain que ce genre d'expérience se répétera annuellement au moins afin de continuer à informer les gens qui travaillent dans le domaine de la construction, un domaine qui bouge constamment.

Hugues Albert



37, Duchesne, Rimouski
QC G5L 2E5 722-8398

Conseiller en design d'intérieur
résidentiel & commercial
Mise en plan - Estimation
Rénovation et aménagement extérieur

Chantal Lavoie
Tech. Architecture

- PROTÉGEZ LES VÔTRES
- REHAUSSEZ LA VALEUR DE VOTRE PROPRIÉTÉ
- RÉDUISEZ LE COÛT DE VOS PRIMES D'ASSURANCES

Nous vous offrons une façon simple et durable d'atteindre tous ces objectifs et ce à peu de frais.

QU'IL S'AGISSE DE CLÔTURES:

- Commerciales ou industrielles
(Mailles de chaîne en acier galvanisé)
 - Résidentielles
(Clôture de vinyle avec choix de couleurs)
- Aussi disponible: clôture pour ferme et barbelés

ESTIMATION GRATUITE
CONSULTEZ LES SPÉCIALISTES...



PROP
CLOTURES

VENTE - INSTALLATION - RÉPARATION

(Permis no M-901889) 723-8781 demandez Serge.



Paul D'Amours
conseiller

Votre distributeur
SICO

RODO

SUPER VENTE D'INTÉRIEUR

Souriez,
les économies
fleurissent.

SICO
LA TOUCHE DE L'EXPERT

**NOUVEAU
SERVICE**
Location de
laveuse à
tapis



26⁴⁹\$*
ou moins
les 4 litres
**SUPER LATEX
FINI PLATINE
BLANC (164-110)**



25⁹⁹\$*
ou moins
les 4 litres
**SUPER LATEX
FINI SEMI-LUSTRE
BLANC (162-110)**



25⁹⁹\$*
ou moins
les 4 litres
**SUPER LATEX
FINI VELOUTE
BLANC (161-110)**

307 St-Germain Est, Rimouski 723-3830

À Rimouski en 1989

Le marché de l'immobilier se stabilise

Selon le directeur du bureau du Bas Saint-Laurent du Trust Général inc., le Maître courtier, M. Dominique Michaud, le marché de l'immobilier se stabilise dans la région rimouskoise.

Après une période difficile en 1982 et le «bourn» qui a secoué tout le Québec en 1986 et 1987, la situation s'est nettement «éclaircie» en 1988, pour atteindre un niveau plus stable, cette année. «Je dois avouer qu'on a beaucoup plus d'acheteurs potentiels qu'à la fin de l'année 1988 et que la demande est présentement beaucoup plus forte.»

Les acheteurs se manifestent plus ouvertement et ils se recrutent surtout chez des locataires, qui décident d'acheter une maison. «Il y en a beaucoup plus que l'an dernier», signale Dominique Michaud. Les acquéreurs se classent aussi dans la catégorie des «gens transférés» ou de ceux qui veulent obtenir un meilleur site ou, tout simplement, changer de résidence. Pour diverses raisons, dont l'amélioration du «sort locatif.»

A la question lui demandant si la «reprise du printemps» a justifié une incidence sur la recrudescence des transactions éventuelles, Dominique Michaud n'hésite pas et répond immédiatement: «Oui. Cette affluence est normale en ce temps-ci de l'année. Je ne pense pas que ce soit beaucoup plus achalandé que l'an dernier, même si on perçoit une certaine effervescence.»

Les taux d'intérêt

En précisant que le «prime rate», le loyer de l'argent, est plus élevé pour une marge de crédit que pour une hypothèque, Dominique Michaud estime que le taux de 13.5% est un plafond. «La flambée des dernières semaines semble avoir atteint son sommet. Nos spécialistes prétendent que le haut du pavé est franchi et qu'on ne vivra pas une hausse encore plus notable, au cours des prochains mois.»

Par ailleurs, à ce moment-ci, le marché de l'immobilier ne semble pas trop avoir souffert de cette augmentation importante du taux d'intérêt. Le désir de vendre ou d'acquiescer une maison demeure encore bien ancré et le loyer de l'argent ne semble pas freiner les éventuelles transactions, «malgré certains propos alarmistes» de plusieurs médias nationaux. «En de telles circonstances, il faut tenir compte de l'importance et du volume des hypothèques en cause», soutient M. Michaud. Le coût de 10 à 12.5% est un sommet, selon lui; et il ajoute que, plus le nombre d'acheteurs augmente, plus les avantages d'une bonne transaction sont évidents.



M. Dominique Michaud.

Rimouski et les espaces locatifs

D'autre part, M. Michaud ajoute que Rimouski est la plaque tournante du marché de l'immobilier dans le Bas Saint-Laurent. Et «c'est très compréhensible, puisque Rimouski est une ville de services, de changements constants, de sièges sociaux et de bureaux gouvernementaux. On peut même l'appeler la «ville des transferts.»

Quant au taux élevé de vacances des espaces locatifs, Dominique Michaud n'est pas tout à fait d'accord avec certaines statistiques qui dévoilent qu'environ 7.5% des logements sont inoccupés à Rimouski. «A ces données, on incorpore les espaces à être loués, ce qui fausse un peu les conclusions de tels relevés, selon moi.» Mais, Dominique Michaud admet que

Photo Laurent Leblond

la location de logements vit encore une «certaine» crise à Rimouski. Le taux de vacances réelles se situerait à de 2 à 3%, environ, selon lui.

Dans le cas des transactions immobilières, la fréquence se situe maintenant dans la bonne moyenne; «d'après un relevé que nous avons fait au début du printemps, 326 maisons et édifices étaient à vendre dans la région rimouskoise. Ce chiffre peut paraître imposant. Mais, je crois que ce n'est pas beaucoup plus que l'an dernier, à la même époque.»

La situation est pas mal moins stressante qu'en 1982, époque où le marché de l'immobilier a vécu une chute assez importante. Aujourd'hui, ce marché se maintient à un rythme fort acceptable, en nette reprise. A Rimouski, il est même en nette progression, selon

Dominique Michaud. A son avis toujours, la concurrence est loyale et courtoise, avec l'implication constante de la Chambre d'immeubles du Bas Saint-Laurent. Le client est, alors et tou-

jours, assuré d'un service courtois, efficace, le courtier et l'agent étant, d'abord et avant tout, des conseillers dans les transactions immobilières.

Laurent Leblond

**Spécialiste
en
aménagement
paysager**

Entretien de pelouse

Traitement 2 + 2
1 au printemps,
2 liquide avec
herbicide et
insecticide et
1 granulaire
à l'automne



Entretien et taille d'arbres



**PÉPINIÈRE
RAYMOND D'ASTOUS**
734 Chemin Ste-Odile
Rimouski G5L 7B5
723-8604

**MAINTENANT RÉOUVERT
POUR LA SAISON**



- ☐ AMÉNAGEMENT PAYSAGER
- ☐ Vente et plantation d'arbres, d'arbustes ornementaux
- ☐ Fleurs: vivaces, annuelles, légumes, graines de semence
- ☐ Blocs à remblai et pavé
- ☐ Engrais et autres produits disponibles au centre de jardin, etc.

Ouvert du 24 avril au 1er décembre

Heures d'ouverture:

Lundi au vendredi: 8h00 à 20h00
Samedi: 8h00 à 17h00
Dimanche: 12h00 à 17h00



624, boul. Saint-Germain Ouest, Rimouski

BUR.: 722-5155

RÉS.: 722-8652

Heures d'ouverture

Lundi au vendredi: 9 h à 17 h
Soir et fin de semaine sur rendez-vous

**Construction maison en kit
Construction sur place
Maison préfabriquée
Construction de jumelé
et multifamiliale**

ESTIMATION GRATUITE

Nous construisons selon
notre plan ou votre plan

**NOUS VOUS OFFRONS
LE CHOIX SUR
300 MODÈLES**

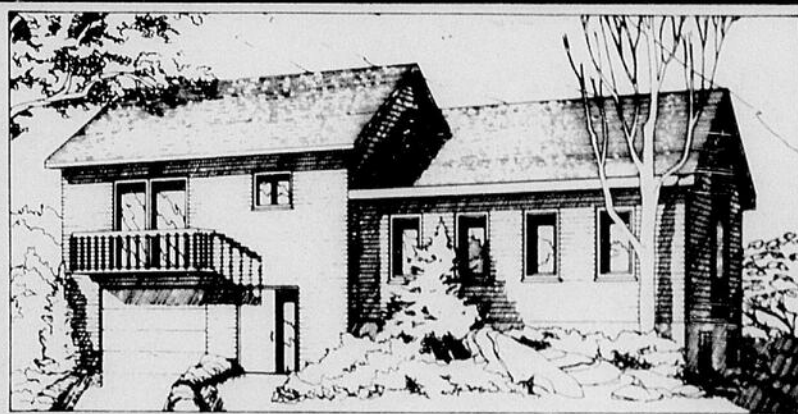


**Terrains disponibles
pour les maisons
unifamiliales
dans les secteurs**

- Rue de Montmagny (Nazareth)
- Rue du Bosquet (Sacré-Coeur)
- Entre Rimouski-Est et Pointe-au-Père

**NOUS POUVONS
VOUS RENSEIGNER AU SUJET
D'UN TOUT NOUVEAU PROGRAMME
D'ACCÈS À LA PROPRIÉTÉ,
ANNONCÉ PAR LE MINISTRE
DES FINANCES**

Ouverte aux visiteurs



415, rue des Geais
Sainte-Odile

HEURES DE VISITE:
Samedis et dimanches
13h30 à 16h00

**EN TOUT AUTRE TEMPS,
SUR RENDEZ-VOUS**

**722-5155
722-8652**

À la Plaza Arthur-Buies on trouve de tout!

★CONSTRUCTION-RÉNOVATION

- Paul Martin

★VÊTEMENTS DE TRAVAIL

- Boutique du Travailleur

★VÊTEMENTS ET UTILITÉS POUR LA FAMILLE

- Greenberg

★SERVICES FINANCIERS

- Caisse Populaire
St-Robert
Guichet automatique

★BIJOUX MODE

- Boutique Nadine

★SANTÉ

- Clinique médicale
Plaza Arthur-Buies
- OptoVision
- Pharmacie Maxi-Santé

★APPAREILS ÉLECTRONIQUES

- Loca-Vidéo

★SUPERMARCHÉ

- IGA-Boniprix

★ESSENCE ET DÉPANNEURS

- Trouvailles M. et M.
- Sonic Coop

★RESTAURATION

- Café Terrasse

★BAR ET AMUSEMENT

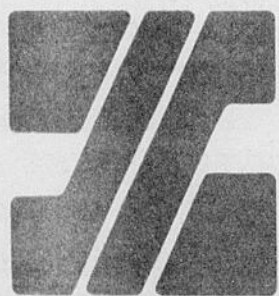
- Bar de la Plaza
- Club Vidéo Arthur-Buies

★SOINS ESTHÉTIQUES ET COIFFURE

- Salon Toi et Moi
- Esthétique Mille Images

★SERVICES GOUVERNEMENTAUX

- Revenu Canada



PLAZA ARTHUR-BUIES

411 Sirois, Rimouski

Un centre
commercial
bien pensé
et près
de vous!

