

Négocier le meilleur prix
c'est mon métier!

**Résidences Privées
pour Aînés à Vendre**

RPAavendre.com



**Liste des documents à
fournir pour la vente de
votre RPA**

RPAaVendre.com

Alain St-Jean 514-887-9096

Courtier immobilier agréé, DA Commercial et
résidentiel

info@rpaavendre.com



11900 rue de l'Avenir, # 401,
Mirabel, Qc, J7J 2T6

Documents requis pour la vente de votre RPA



Pour faciliter votre transaction, vous devrez fournir les documents suivants. Ces informations sont indispensables pour l'évaluation de la valeur marchande de votre résidence et sa mise en vente.

Documents à fournir pour notre analyse d'évaluation de la valeur marchande

1 - Liste des revenus :

- Numéro des chambres et prix
- Relevés CIUSS le cas échéant

2 - Bilan des trois dernières années :

- Chiffres de l'année en cours
- Format électronique recommandé
- Disponible via votre comptable agréé basé sur votre déclaration de revenus d'entreprise (fédérale et provinciale)
- Rapport d'évaluation d'un évaluateur agréé: Si disponible et à jour

Documents à fournir pour la mise en vente

- Structure salariale détaillée, titre de la fonction, horaire de travail, heures travaillées par semaine, salaire horaire, date d'embauche
- Fonction précise et salaire annuel du propriétaire
- Compte de taxes municipales et scolaires de l'année en cours
- Comptes d'électricité (Hydro-Québec) : Comptes récents avec total des 365 derniers jours
- Relevés téléphoniques : Coût de base

Documents requis pour la vente de votre RPA

- **Assurances : Exemple : coût de 6 224 \$ + couverture de 1 250 000 \$ (2 pages)**
- **Facture du contrat de déneigement actuel ou de l'année précédente**
- **Facture de câble et contrat, le cas échéant**
- **Coût annuel du système de sécurité, le cas échéant : Exemple : Microtech ou Protectron**
- **Factures de chauffage à l'huile ou au propane, le cas échéant : Estimation pour les 12 prochains mois ou relevé des 12 mois précédents**
- **Contrats de location divers, le cas échéant**
- **Lettres de conformité : Ascenseurs, systèmes d'appel à l'aide, gicleurs, alarmes, hottes, extincteurs, etc.**
- **Photos récentes : Idéalement durant l'été (intérieur, extérieur)**
- **Certificat de localisation : Assurez-vous qu'il est à jour (surtout si plus de cinq ans)**
- **Acte de vente ou d'achat de votre propriété**
- **Relevé de votre institution financière : Solde hypothécaire du mois passé (taux, terme, amortissement actuel)**
- **Preuve d'identité du vendeur : Permis de conduire ou carte d'assurance maladie**
- **Déclaration de mise à jour annuelle du registraire des entreprises**

Un dossier bien préparé et complet augmente considérablement les chances de réussite de la transaction. En fournissant les documents demandés rapidement, vous contribuez à instaurer la confiance indispensable de votre acheteur et à faciliter le processus de vente.