

RUS

BOGDAN NICOLAE RUS · REALTOR® · EXP REALTY

La guía del comprador

Cómo comprar una casa en Hudson County y en todo New Jersey sin pagar de más, sin angustiarse de más y sin perder la que le queda. De alguien que vive aquí.

BOGDANNICOLAERUS.COM (201) 584-6156 VORBIM ROMÂNEȘTE · SE HABLA ESPAÑOL

UNAS PALABRAS DE MI PARTE

Antes de empezar, lea esto.

Comprar una casa aquí es un deporte con sus propias reglas: ofertar un martes, la revisión por abogado (attorney review) un viernes, una junta de cooperativa que pide tres años de declaraciones de impuestos. Nadie le explica las reglas hasta que ya perdió una casa frente a alguien que sí las conocía.

Esta guía es esa explicación. Qué hacer antes de ver un solo anuncio, cómo funciona de verdad la búsqueda, cómo redacto una oferta que gana sin pagar de más, y qué pasa en las seis a ocho semanas entre la «aceptada» y las llaves. Es específica de New Jersey y, donde importa, de las cuadras en las que trabajo todos los días.

Soy REALTOR® con licencia en eXp Realty, en el negocio desde 2020, y vivo en Hudson County. Trabajo en inglés, rumano y español, y los lugares de mi sitio son a donde de verdad voy.

Léala, y luego pasemos un día en el vecindario antes de pasar un sábado viendo casas.

Bogdan

Bogdan Nicolae Rus · licencia de NJ #2186044 · eXp Realty LLC



CONTENIDO

Lo que encontrará aquí.

01 Empiece por cómo quiere vivir

02 Primero el dinero: la preaprobación y el presupuesto real

03 Ayuda para compradores primerizos en New Jersey

04 Trabajar conmigo: el acuerdo por escrito

05 La búsqueda, y el día en el vecindario

06 Condominio, cooperativa, brownstone o casa

07 Leer un anuncio como un agente

08 La oferta que gana

09 Del attorney review al cierre

10 Inspección, avalúo y recorrido final

11 Cuánto cuesta comprar en New Jersey

12 A quién va a conocer

13 El siguiente paso

«La casa correcta es la que le sigue quedando un martes lluvioso de febrero. Para eso son las páginas del día en el vecindario.»

01 · EMPIECE AQUÍ

Empiece por cómo quiere *vivir.*

Antes de los pies cuadrados y las calificaciones de las escuelas, sea honesto sobre su día. Dónde trabaja, cómo llega, qué hace a las siete de la noche y el sábado en la mañana. La casa que encaja con ese día es la que no va a lamentar. Todo lo demás es una hoja de cálculo.

El trayecto es el precio

En Hudson County el número del anuncio se mueve con la caminata al PATH, al ferry o al tren ligero. Diez minutos más cerca pueden costar más que una recámara extra. Decida cuánto vale el trayecto para usted antes de enamorarse de una cocina.

Necesidades, deseos y lo único

Escriba tres listas: lo que no puede dejar de tener, lo que sería bueno tener, y lo único que le haría decir que sí en el acto. Llévelas a cada visita. Evitan que el recorrido decida por usted.

Ahora, y en cinco años

Un departamento de una recámara que le queda hoy puede no alcanzar para un segundo hijo o una oficina en casa. Comprar la siguiente etapa de la vida cuesta más ahora y le ahorra una mudanza después. Ninguna opción está mal; sepa cuál está haciendo.

Rentar no es fracasar

Si los números dicen que rente un año más y ahorre, esa es una buena respuesta. Yo le diré si creo que ahí es donde está.

La preaprobación y el presupuesto real.

Aquí los vendedores no consideran ofertas sin una carta de preaprobación adjunta, y sin una no puede ofertar en un fin de semana. Obténgala antes de la primera visita, de un prestamista que cierre en New Jersey y conteste el teléfono el sábado. Puedo presentarle a varios; usted elige.

01 **Precalificado no es preaprobado**

La precalificación es una conversación. La preaprobación es un prestamista revisando sus ingresos, activos y crédito y comprometiéndose con una cifra. Solo la segunda cuenta para un vendedor.

02 **La cifra del banco no es su presupuesto**

Un prestamista le dice lo máximo que puede pedir prestado. Su presupuesto es el pago mensual con el que puede vivir, incluidos impuestos, seguro y, en un condominio, la cuota de mantenimiento (HOA). Aquí esa cuota puede ser la diferencia entre dos casas del mismo precio.

03 **El efectivo que necesita al cierre**

El enganche, más costos de cierre de aproximadamente dos a cinco por ciento del precio, más las reservas que su prestamista quiere ver, más la mudanza. Conozca la cifra completa antes de ofertar.

04 **Tasas, puntos y el bloqueo**

La tasa se puede bloquear una vez que tiene contrato, normalmente por 30 a 60 días. Pregunte cuánto cuesta el bloqueo, qué le compran los puntos y si el prestamista baja la tasa si las tasas caen.

05 **No cambie nada**

Ni carro nuevo, ni tarjeta de crédito nueva, ni mover dinero entre cuentas sin avisarle al prestamista, desde la preaprobación hasta las llaves. Los suscriptores vuelven a revisar todo la semana antes del cierre.

La ayuda que existe en New Jersey.

La agencia de vivienda de New Jersey, NJHMFA, ofrece una hipoteca para compradores primerizos que se puede combinar con ayuda para el enganche de hasta $15,000, y más en algunos programas y condados, como un segundo préstamo condonable. Hay límites de ingresos y de precio, un curso de educación para compradores, y la casa debe ser su residencia principal. No todos califican y los montos cambian, pero es dinero real que muchos compradores nunca preguntan.

Quién cuenta como primerizo

Normalmente cualquier persona que no haya sido dueña de una residencia principal en los últimos tres años. Tener una casa en el extranjero, o haberla tenido hace años, puede no descalificarlo. Pregunte.

Préstamos con poco enganche

Préstamos FHA desde 3.5% de enganche, préstamos convencionales desde 3% a 5% para compradores que califican, préstamos VA sin enganche para veteranos. Cada uno tiene sus propias reglas de seguro hipotecario y sus propios límites, que en Hudson County son más altos que en la mayor parte del país.

Regalos y codeudores

Los regalos de familiares para el enganche están permitidos con una carta sencilla y un rastro documental. Los codeudores ayudan con el ingreso, no con el depósito. Avísele pronto al prestamista; las sorpresas cuestan semanas.

La contrapartida

Los programas de ayuda pueden significar una tasa un poco más alta y un cierre más lento, lo que importa en una guerra de ofertas. Lo sopesamos frente al mercado de la casa que usted quiere.

Condiciones de los programas según las publica NJHMFA al momento de escribir esto; confirme los montos y límites actuales con un prestamista participante.

El acuerdo por escrito, explicado.

Desde el 17 de agosto de 2024, todo agente que usa el MLS debe firmar un acuerdo por escrito con el comprador antes de mostrarle una casa, en persona o en un recorrido por video. Es una regla nacional, no mía, y le conviene: dice en palabras claras lo que hago, cuánto cuesta y que mi comisión es negociable y no está fijada por ley.

Qué dice

Los servicios que presto, cuánto dura, las zonas que cubre y exactamente cómo se me paga: un monto o porcentaje establecido, no «lo que ofrezca el vendedor». No puedo recibir más de lo que acordemos, de nadie.

Cómo se paga normalmente la comisión

En la mayoría de las ventas el vendedor todavía acepta pagar parte o toda la comisión del agente del comprador como parte del trato. La pedimos en la oferta. Si un vendedor ofrece menos de lo que dice nuestro acuerdo, usted lo sabe antes de ofertar, y decidimos juntos.

Lo que recibe de mí

Cada anuncio que encaja, incluidos los que todavía no están en los portales. Visitas honestas, donde le digo qué está mal en una casa. Comparables antes de ofertar. La negociación, la presentación del abogado, la inspección, la persecución del prestamista, el recorrido final y el cierre.

De qué se puede retirar

Un acuerdo puede ser corto, puede cubrir una sola ciudad y puede terminar si no está funcionando. Léalo, pregunte y fírmelo solo cuando tenga sentido para usted.

Primero viva el día, luego vea la casa.

Cada ciudad de Hudson County y cada vecindario de Jersey City tiene su propia página en mi sitio: un día recorrido cuadra por cuadra, el café, el trayecto, el parque, la cena, el sábado. Haga eso antes de ver casas. Los compradores que viven el día primero ven la mitad de casas y no se arrepienten de ninguna.

01 **Configure la búsqueda, con honestidad**
Precio, zonas, recámaras, lo indispensable. La configuro para que los anuncios nuevos le lleguen en la misma hora en que se publican, y le digo cuáles ignorar.

02 **Las visitas entre semana ganan**
Las mejores casas aquí quedan bajo contrato en una semana. Una visita un martes en la tarde ve la casa antes que la multitud del open house del domingo.

03 **Haga las preguntas incómodas**
Cuál es el historial de cuotas extraordinarias. Cómo les fue a las últimas tres ventas del edificio. Se está terminando la exención de impuestos. Cuál es la zona de inundación. Yo las hago por usted y pongo las respuestas por escrito.

04 **Dos visitas, no cinco**
Vea una casa que le gusta una vez con el corazón y otra con una linterna, idealmente a otra hora del día. Luego decida. Las visitas repetidas no hacen una mejor decisión; la hacen más lenta.

05 **Conserve las listas**
Necesidades, deseos, lo único. Compare cada casa con ellas antes de dejar que hable la decoración.

06 · LO QUE ESTÁ COMPRANDO

Condominio, cooperativa, brownstone o casa.

Hudson County vende cuatro cosas muy distintas al mismo precio. Cada una tiene su propio papeleo, sus propios riesgos y su propia forma de financiarse.

Condominio

Usted es dueño de la unidad y de una parte del edificio. Lea la escritura maestra, los estatutos, el presupuesto, las reservas, las actas y cualquier aviso de cuota extraordinaria antes de ofertar; yo los consigo. La cuota mensual y lo que cubre mueven el precio tanto como los pies cuadrados.

Cooperativa (co-op)

Usted es dueño de acciones de una corporación y de un contrato de arrendamiento del departamento. Las juntas aprueban a los compradores, muchas veces piden enganches grandes y estados financieros completos, y pueden tardar semanas. Más barata de comprar, más difícil de comprar, y algunos prestamistas no la financian.

Brownstone, casa adosada, de 2 a 4 familias

Usted es dueño del edificio. El techo, la caldera, la línea del drenaje y la fachada son suyos. Una unidad en renta puede pagar parte de la hipoteca, y vivir en una de las unidades le abre préstamos con poco enganche. Un inquilino ya instalado viene con las protecciones para inquilinos de New Jersey; conózcalas antes de cerrar.

Casa unifamiliar

La propiedad más sencilla y la de más mantenimiento. Inspeccione todo: techo, cimientos, tanques de aceite, drenaje, la edad de cada sistema. En las ciudades más antiguas, pregunte por tanques de aceite subterráneos y pintura con plomo antes de ofertar.

La construcción nueva tiene sus propias reglas: un contrato con el constructor, una garantía y una fecha de entrega que se mueve. Yo leo esos contratos antes de que usted los firme.

07 · LEER UN ANUNCIO

Léalo como un agente.

Un anuncio es publicidad. Estas son las cosas que reviso en cada uno antes de ir, y lo que cada una suele significar.

- [ ] **Días en el mercado e historial de precios.** Recién publicado y con buen precio significa competencia; 40 días y una rebaja significan margen para negociar, o un problema que encontraron los primeros compradores.
- [ ] **Los impuestos, y si son reales.** Algunos anuncios muestran impuestos con exención o antiguos. Yo saco el recibo actual y cualquier calendario de exención para que la cifra mensual sea verdadera.
- [ ] **La cuota mensual y lo que incluye.** Calefacción, agua, gas, gimnasio, portero, o nada de eso. Dos edificios con la misma cuota pueden estar a cientos de distancia en costo real.
- [ ] **Los pies cuadrados.** Muchas veces son estimados, a veces generosos. El plano y el registro fiscal dicen la verdad.
- [ ] **«Tal como está», «sucesión», «necesita cariño».** Señales honestas del estado de la casa, y de un vendedor que no va a negociar reparaciones. Presupuéstelo o pase.
- [ ] **Las fotos que faltan.** Ninguna foto del baño, ninguna de la segunda recámara, ninguna del exterior. La foto que falta suele ser la razón.
- [ ] **Zona de inundación y elevación.** Partes de Hoboken, Jersey City y las ciudades frente al agua están en zonas de inundación cartografiadas. El costo del seguro y la reventa dependen de eso; reviso el mapa antes de ofertar.
- [ ] **Estacionamiento, espacio exterior, lavandería.** Las tres cosas por las que los compradores de aquí pagan más, y las tres que más se exageran.
- [ ] **Historial de renta.** Si la unidad estuvo rentada, pregunte por qué el dueño vende ahora y cuál es la situación del inquilino.
- [ ] **Las últimas tres ventas del edificio.** Le dicen dónde está realmente el precio, mejor que cualquier estimado en línea.

La oferta que gana.

En un mercado competido la cifra más alta no siempre gana, y el ganador no siempre paga de más. Una oferta es precio, condiciones y certeza, y el vendedor sopesa las tres. Esto es lo que podemos mover.

El precio, a partir de los comparables

Antes de ofertar, usted ve en cuánto cerraron las últimas ventas comparables, no solo cuánto pedían. Elegimos una cifra que pueda defenderse a sí mismo dentro de un año.

El depósito

Un depósito más grande señala a un comprador serio. En New Jersey se guarda en escrow, normalmente con el abogado del vendedor, y está protegido por las contingencias que conservamos.

Condiciones (contingencies)

Hipoteca, inspección, avalúo. Cada una lo protege y cada una es una razón por la que un vendedor podría elegir a otra persona. Las acortamos en vez de quitarlas, y nunca renunciamos a lo que usted no puede darse el lujo de perder.

Fechas y flexibilidad

Una fecha de cierre que le convenga al vendedor, o una renta corta de regreso para que pueda mudarse, puede ganarle a un precio más alto. Pregunte qué necesitan; yo lo hago.

Escalamiento y diferencias de avalúo

En una guerra de ofertas podemos escalar por pasos hasta un tope, y podemos comprometernos a cubrir la diferencia si el avalúo sale bajo. Ambas cosas necesitan una cifra real en el banco que las respalde.

La carta, y lo que no hay que decir

Una nota corta sobre por qué le encanta la casa puede ayudar. Nada sobre quién es usted que toque una clase protegida puede tomarse en cuenta, y yo le diré qué dejar fuera.

09 · DE ACEPTADA A CERRADA

Del attorney review al cierre.

A

Attorney review, tres días hábiles

En New Jersey un contrato firmado no es vinculante hasta que ambos abogados lo han revisado. Intercambian cartas ajustando condiciones; cualquiera de las partes puede cancelar sin penalidad durante ese plazo. Tenga a su abogado elegido antes de ofertar; puedo recomendarle varios.

B

Inspección, en unos diez días

Su inspector, su dinero, su reporte. Lo leemos juntos, separamos lo real de lo cosmético y le pedimos al vendedor reparaciones o un crédito solo donde importa.

C

Solicitud de hipoteca y avalúo

El prestamista ordena un avalúo; si sale bajo, renegociamos o usted cubre la diferencia. La suscripción pide documentos por oleadas. Conteste el mismo día.

D

Compromiso hipotecario

La promesa por escrito del prestamista de financiar, para la fecha del contrato. Hasta que la tenga, su contingencia de hipoteca protege su depósito.

E

Título, levantamiento topográfico y seguro

La compañía de títulos limpia el título; usted compra una póliza de seguro de vivienda, y seguro contra inundación si el mapa lo exige, antes del cierre.

F

Recorrido final y cierre

Usted recorre la casa vacía el día anterior o la mañana del cierre, revisa que se hicieron las reparaciones y que todo lo incluido sigue ahí. Luego la mesa de cierre, la transferencia, la escritura y las llaves.

Normalmente de 45 a 60 días desde la aceptación con hipoteca, más rápido en efectivo. Cada fecha está sujeta al contrato y a su abogado.

Inspección, avalúo y el recorrido final.

Tres momentos en los que los compradores ahorran o pierden dinero de verdad. Tómese los tres en serio y ninguno como algo personal.

La inspección no es aprobar o reprobar

Toda casa produce una lista. Lo que importa es qué es caro, qué es un tema de seguridad y qué es desgaste normal. Techo, cimientos, agua, tablero eléctrico, caldera, línea del drenaje, tanques de aceite: eso lo perseguimos. Una perilla floja, no.

Inspecciones especializadas

Casas antiguas: una cámara en el drenaje y un rastreo de tanques de aceite.
Condominios: las reservas y las actas del edificio importan más que los enchufes de la unidad. Multifamiliares: cada unidad, incluida la del inquilino que «no puede ser molestado».

El avalúo protege al prestamista, y a usted

Si el valuador dice que la casa vale menos de lo que usted ofreció, el prestamista presta sobre la cifra más baja. Podemos renegociar, cubrir la diferencia o retirarnos con su depósito si la contingencia sigue vigente.

La lista del recorrido final

Abra cada llave, jale cada escusado, pruebe la calefacción y el aire, abra los electrodomésticos, revise que las reparaciones acordadas estén hechas y que lo incluido siga ahí. Fotografíe cualquier cosa que esté mal antes de firmar. Después del cierre es suyo.

Cuánto cuesta comprar en New Jersey.

Además del enganche, calcule aproximadamente de dos a cinco por ciento del precio al cierre. Estos son los conceptos; el Loan Estimate de su prestamista y el estado de cierre de su abogado le dan las cifras exactas.

- ☐ **Cargos del prestamista.** Originación, suscripción, el avalúo, el reporte de crédito y cualquier punto que haya decidido comprar.
- ☐ **Seguro de título y búsqueda.** La póliza del prestamista es obligatoria; su propia póliza de propietario es opcional y vale la pena tenerla.
- ☐ **Abogado.** Una tarifa fija por la compra, acordada desde el principio.
- ☐ **Conceptos prepagados.** Intereses hasta el primero del mes, un año de seguro de vivienda y el colchón de escrow para impuestos.
- ☐ **Registro, levantamiento topográfico, inspecciones.** Conceptos pequeños que suman; las inspecciones las paga usted directamente.
- ☐ **Cuotas de condominio y cooperativa.** Depósitos de mudanza, cuotas de solicitud, el primer mes de mantenimiento y, a veces, una aportación de capital al fondo de reserva.
- ☐ **El mansion tax, ya no le toca a usted.** Desde el 10 de julio de 2025 el cargo adicional sobre ventas de más de $1 millón lo paga el vendedor, no el comprador. Las guías más viejas todavía dicen lo contrario.
- ☐ **Impuestos a la propiedad, permanentes.** Las ciudades de Hudson County varían mucho, y una exención de impuestos puede terminar. La cifra mensual real es parte del presupuesto, no una nota al pie.

Pídale a cualquier vendedor en la oferta que contribuya a los costos de cierre; es común, y es dinero que usted conserva en el banco para la mudanza.

A quién va a conocer.

Yo, su agente de comprador

La búsqueda, las visitas honestas, los comparables, la oferta y la coordinación de todas estas personas hasta el cierre. En inglés, rumano y español.

Su prestamista

La preaprobación, la tasa, el avalúo y el compromiso. Elija uno que cierre en New Jersey y conteste los fines de semana.

Su abogado

El attorney review, el contrato, el título y el cierre en sí. En la práctica aquí es indispensable. Elíjalo antes de ofertar.

Su inspector

Sus ojos en el sótano y en el techo. Contratado por usted, pagado por usted, y le reporta solo a usted.

El valuador

Lo envía su prestamista para confirmar el valor. Independiente de todos.

Compañía de títulos

Investiga el título, libera gravámenes antiguos, asegura el título y mueve el dinero al cierre.

El agente y el abogado del vendedor

Del otro lado, y útiles: saben lo que necesita el vendedor. Yo hablo con ellos para que usted no tenga que hacerlo.

Junta del condominio o de la cooperativa

Aprueba su compra, fija las reglas de mudanza y, en una cooperativa, lo entrevista. Su papeleo es parte de la debida diligencia.

Agente de seguros

Seguro de vivienda, y contra inundación donde el mapa lo exige. Pida cotizaciones antes de ofertar en una cuadra frente al agua.

La ciudad

Recibos de impuestos, permisos registrados, el certificado de ocupación donde se requiere, y el certificado de detectores de humo y CO que el vendedor debe entregar.

EL SIGUIENTE PASO

Pase un día en el vecindario primero.

Elija una ciudad o un vecindario de Jersey City en mi sitio y recorra el día: el café, el trayecto, el parque, la cena. Luego mándeme las listas, y configuremos la búsqueda y la preaprobación. Treinta minutos por teléfono, o un café en Hoboken, es todo lo que se necesita para empezar. Sin compromiso.

LLAME O MANDE MENSAJE (201) 584-6156

CORREO ELECTRÓNICO bogdan@bogdannicolaerus.com

WEB bogdannicolaerus.com

OFICINA 50 Harrison St, Hoboken, NJ 07030

RUS

Bogdan Nicolae Rus, REALTOR®, NJ license #2186044 · eXp Realty LLC · Equal Housing Opportunity. Esta guía es información general para New Jersey y no constituye asesoría legal, fiscal, crediticia ni financiera; las leyes, los programas, los cargos y los límites cambian y varían según el municipio y el prestamista. Confirme las cifras actuales con su abogado, su contador y su prestamista. Fotos: frente al agua de Hoboken, Joe Mabel (CC BY-SA 4.0); horizonte de Jersey City, Alfred Twu (CC0), vía Wikimedia Commons. © 2026 Bogdan Nicolae Rus.