

RUS

BOGDAN NICOLAE RUS · REALTOR® · EXP REALTY

Guía para el vendedor

Cómo se pone precio, se prepara, se promociona y se vende una casa en Hudson County y en todo New Jersey. En lenguaje sencillo, de alguien que vive aquí.

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

UNAS PALABRAS DE MI PARTE

Antes de poner su casa en venta, lea esto.

Vender una casa tiene más piezas en movimiento que comprarla, y la mayoría son invisibles hasta que uno está en medio de ellas. El attorney review. El certificado de detectores de humo. El avalúo que sale bajo. El comprador que pide un crédito dos días antes del cierre. Nada de eso es difícil cuando usted sabe que viene. Todo es estresante cuando no lo sabe.

Esta guía es, por escrito, la plática que tengo con cada vendedor antes de firmar cualquier cosa. Explica cómo le pongo precio a una casa, qué hacerle antes de que llegue el fotógrafo, cómo funciona realmente la promoción, qué dice de verdad una oferta y qué pasa en New Jersey entre la «aceptación» y la mesa de cierre.

Soy REALTOR® con licencia en eXp Realty, en el negocio desde 2020, y Hudson County es donde vivo y donde hago la mayor parte de mi trabajo. Trabajo en inglés, rumano y español, y contesto mi propio teléfono.

Léala, haga sus anotaciones y luego llámeme con las preguntas que no le haya respondido. Nada de esto lo compromete a nada.

Bogdan

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



CONTENIDO

Lo que encontrará aquí.

01	Empiece por el motivo de la venta	09	Cómo funciona la promoción
02	La hoja de ruta, edición New Jersey	10	Visitas y comentarios
03	La fórmula: precio, condición, exposición	11	Cómo leer una oferta
04	Cómo le pongo precio a una casa	12	Del attorney review al cierre
05	Qué mueve el precio en Hudson County	13	Cuánto cuesta vender en New Jersey
06	Cómo preparar la casa	14	Si no se vende
07	Lista para el día de fotos	15	A quién conocerá
08	Documentos que conviene reunir ya	16	Siguiente paso

«Las primeras dos semanas en el mercado marcan el tono. Todo en esta guía busca que esas dos semanas salgan bien.»

01 · EMPIECE AQUÍ

Tenga claro por qué vende.

Parece obvio. También es la pregunta a la que volverá en cada decisión: si aceptar la primera oferta, si invertir en la cocina, si esperar a la primavera. Un motivo claro le da una respuesta clara.

Se va a mudar

Todo depende del momento. Vender mientras todavía vive ahí significa mantener la casa lista para visitas durante semanas. Vender después de mudarse significa una casa vacía, que sale peor en fotos y puede dar la impresión de un vendedor «con prisa». Planeamos la secuencia, y muchas veces la respuesta es comprar y vender en un solo movimiento coordinado.

Necesita más espacio, o menos

Las familias que buscan algo más grande y los dueños que buscan algo más chico enfrentan la misma pregunta: ¿vender primero o comprar primero? En un mercado apretado la respuesta suele ser vender primero con una renta posterior al cierre (rent-back), y le explicaré cómo funciona.

El mercado se ve bien

Si en su cuadra las ventas van bien y ya lo ha estado pensando, un análisis de precio no le cuesta nada y le dice si este es el momento. A veces la respuesta honesta es esperar seis semanas a lo que está por cerrarse cerca.

Herencia, divorcio, reubicación, un inquilino en la propiedad

Estas ventas requieren discreción, un número defendible por escrito y alguien que ya las haya hecho. Una unidad con inquilino, en particular, se vende de otra manera: las reglas de aviso, el acceso para visitas y el contrato de renta (lease) definen la estrategia.

Sea cual sea el motivo, escríbalo en una frase con una fecha. Se convierte en la vara para medir cada oferta.

De la primera llamada al cierre, a la manera de New Jersey.

01
Consulta y análisis de precio
Nos reunimos en la casa. En 24 horas usted tiene por escrito las propiedades comparables, tres escenarios de precio y un plan de lanzamiento.

02
Preparar la casa
Las reparaciones que vale la pena hacer, las que conviene saltarse, despejar, y ambientación (staging) donde vale la pena. Luego el fotógrafo, los planos y el video.

03
Fijar el precio y la fecha
Elegimos juntos el escenario y un día de lanzamiento, calculado según lo que se está cerrando y poniendo en venta a su alrededor.

04
Salir al mercado
El MLS, todos los portales principales, mi base de datos, redes sociales y la red de la corredora, todo la misma mañana. Las visitas empiezan de inmediato.

05
Visitas y casas abiertas
Se agendan por un solo sistema con comentarios al instante. Las casas abiertas las atiendo yo mismo.

06
Ofertas y negociación
Cada oferta explicada línea por línea. Usted acepta, hace una contraoferta o rechaza, con el razonamiento por escrito.

07
Attorney review
El plazo de tres días hábiles que marca New Jersey después de que ambas partes firman, cuando los abogados ajustan el contrato y cualquiera de las dos partes todavía puede retirarse. Después, el contrato es vinculante.

08
Inspección, avalúo, compromiso hipotecario
La revisión del comprador, por lo general de dos a cuatro semanas. Aquí es donde una casa con un precio honesto y bien presentada pasa sin problema.

09
Cierre
Certificado de detectores de humo y de monóxido de carbono, recorrido final, la escritura y las llaves. Normalmente de 45 a 60 días desde la aceptación con un comprador con hipoteca, más rápido si paga en efectivo.

Secuencia estándar de New Jersey. Cada fecha está sujeta al contrato y a su abogado.

03 · LA FÓRMULA

Precio. Condición. Exposición.

Toda venta se reduce a tres cosas que usted puede controlar: el precio que pide, la condición en que se muestra la casa y cuántos de los compradores correctos la ven en las primeras dos semanas. Si acierta en las tres, el mercado hace el resto. Si falla en una, las otras dos trabajan cuesta arriba.

Precio

Fijado según lo que se está cerrando en su cuadra ahora mismo, no según lo que usted pagó ni lo que dice el portal.

Condición

La casa más atractiva de su rango de precio, impecable para las visitas, es la que se lleva las ofertas. No la más remodelada.

Exposición

Casi todos los compradores empiezan en internet. El lanzamiento tiene que llegar a todas las pantallas la misma mañana y verse mejor que la competencia.

04 · EL PRECIO

Cómo le pongo precio a una casa.

Reviso las ventas cerradas, las ventas pendientes y las propiedades activas con las que un comprador de su casa realmente la compararía, por lo general a unas cuantas cuadras y de los últimos seis meses, y ajusto por lo que es diferente: tamaño, recámaras y baños, nivel de remodelación, piso y luz, espacio exterior, estacionamiento, cuotas mensuales e impuestos, y el edificio en sí. Luego le presento tres escenarios:

Precio para vender rápido
Un poco por debajo del número del mercado. Atrae a más compradores, muchas veces a más de una oferta, y por lo general termina en el precio de mercado o por encima.

Precio de mercado
En el número que respaldan las comparables. El público más amplio de compradores serios, en tiempos normales.

Precio de prueba
Por encima de las comparables, para una casa con algo que a las comparables les falta. Menos visitas, más tiempo y un plan de cuándo ajustar.

La regla que me aplico a mí mismo: si no hay visitas en los primeros diez días, o hay diez visitas y ninguna oferta, el mercado ya respondió y hablamos del precio. Esperar más solo hace más grande el ajuste que al final habrá que hacer.

05 · LO PROPIO DE HUDSON COUNTY

Qué mueve el precio aquí.

Dos distribuciones idénticas en el mismo edificio pueden venderse a precios muy distintos. Estas son las cosas que una base de datos no ve y por las que un comprador de aquí paga.

La cuadra, no el vecindario

De qué lado del PATH, qué tan lejos del parque, si la calle se inunda. Los compradores pagan por cuadra.

El edificio

Las reservas, una derrama en el horizonte, el elevador, la terraza en la azotea, las últimas tres ventas dentro del edificio. Un condominio es tan sólido como su asociación.

Piso, luz, espacio exterior

Una terraza, una segunda recámara de verdad, una orientación en esquina. Los mismos pies cuadrados, una casa muy distinta.

Impuestos y cuotas mensuales

Una exención de impuestos (abatement) que termina, un nuevo avalúo fiscal, una cuota de mantenimiento alta. Los compradores comparan por el pago mensual y el precio se mueve con él.

La condición, y lo que usted le hizo

No toda remodelación recupera lo que costó. Le diré cuáles de las suyas paga un comprador y cuáles conviene dejar como están.

Los tiempos

Lo que se está cerrando, lo que está por ponerse en venta en su calle y la temporada. A veces lo correcto es esperar.

Los compradores perdonan lo pequeño. No perdonan lo sucio ni lo oscuro.

La preparación es el paso más exigente y el que más rinde. La meta no es una remodelación. Es una casa que se vea cuidada, se sienta más grande de lo que es y no le dé al comprador nada que restar. Haga completas las cosas baratas antes de pensar en las caras.

Planee con tiempo

- [ ] Recorra cada cuarto como lo haría un comprador, con el celular en la mano. Lo que usted no fotografiaría es lo que hay que arreglar.
- [ ] Pregúnteme antes de gastar. Le diré qué recupera su valor en su cuadra.
- [ ] Arregle lo que está descompuesto: goteras, contactos rotos, puertas que se atoran. Las fallas pequeñas se leen como descuido.
- [ ] Venda, done o guarde en una bodega un tercio de lo que tiene. Y luego un poco más.
- [ ] Contrate con tiempo al servicio de limpieza, al pintor y al técnico de mantenimiento. Los buenos tienen agenda llena por semanas.

Limpiar, despejar, despersonalizar

- [ ] Limpieza profunda de todo, incluidos el horno, las juntas y las ventanas. Contrátela.
- [ ] Pintura neutra en cualquier pared de color fuerte, rayada o resanada.
- [ ] Deje a la mitad cada clóset y cada gabinete. Un espacio de guardado que se ve lleno se lee como demasiado chico.
- [ ] Fotos, colecciones, medicamentos, objetos de valor: guardados, fuera de la vista.
- [ ] Saque los muebles demasiado grandes o gastados. Menos piezas, cuartos más grandes.

Cocinas y baños

- [ ] Las cubiertas completamente despejadas. Nada de aparatos pequeños, jabón ni cepillos de dientes.
- [ ] Sellador nuevo alrededor de lavabos y tinas; sin manchas en lavabos ni excusados.
- [ ] Cambie las jaladeras anticuadas, una llave gastada, un asiento de excusado amarillento. Barato y se nota.
- [ ] Solo toallas limpias y dobladas. Tapas abajo. Espejos impecables.

La luz y los sentidos

- [ ] Focos más brillantes, todos del mismo tono cálido, y todas las lámparas funcionando.
- [ ] Cortinas abiertas, persianas arriba, ventanas limpias. Aquí la luz vende más que cualquier otra cosa.
- [ ] Ventile la casa antes de cada visita. Nada de velas, olores de cocina ni mascotas presentes.
- [ ] Televisión apagada, música apagada, termostato a una temperatura agradable.

Edificio, entrada y exterior

- [ ] La puerta principal, el interfón, el pasillo y el buzón son la primera impresión. Límpielos.
- [ ] Terraza, deck o patio barridos, una planta, una silla limpia. Bicicletas y botes de basura fuera de la vista.
- [ ] Casa: lavado a presión, podar, cortar el pasto, limpiar las canaletas, arreglar el escalón.

Prepare la casa ahora. Páguelo con la venta.

La lista de la página anterior cuesta dinero antes de que la casa genere algo. El programa eXp Ready™ de eXp Realty, operado con Notable, permite a los vendedores que califican obtener hasta $50,000 para ese trabajo, sin pagar nada hasta el cierre. El pago sale de lo que recibe por la venta.

01 **Solicite**
Una solicitud breve en línea. No afecta su puntaje de crédito.

02 **Reciba la aprobación**
Hasta $50,000, sin garantía, sin gravamen sobre su casa. Fondos el mismo día.

03 **Haga el trabajo**
Con los contratistas, decoradores y proveedores que usted elija. Yo le digo qué trabajo se recupera en su cuadra.

04 **Pague al cierre**
Lo que usó, más interés fijo y una comisión única de $499 (solo si usa fondos), de lo que recibe por la venta. Sin pagos mensuales.

Qué puede cubrir

- ☐ Pintura, pisos, reparaciones, mejoras
- ☐ Ambientación (staging), limpieza, jardinería
- ☐ Calefacción, aire acondicionado y electricidad
- ☐ Fotografía, mudanza y almacenaje

Quién califica

- ☐ Puntaje de crédito de 680 o más
- ☐ Es dueño de la casa, o puede actuar en nombre del dueño
- ☐ Al menos 20% de capital (equity), a veces 10%
- ☐ Un contrato de listado firmado, precio de lista menor a $4 millones
- ☐ Pueden aplicar otros requisitos

Lea esta parte dos veces

El dinero se debe al cierre, si termina el contrato de listado o 12 meses después de que inicia el préstamo, lo que ocurra primero. ¿No se vendió para el mes 12? Puede pedirle a Notable una extensión o un plan de pagos. Si retira la casa del mercado, el saldo se debe en ese momento. Así que úselo para trabajos que hayamos acordado. Solicite en ready.exprealty.com y avíseme antes, para planear el trabajo juntos.

eXp Ready™ funciona con Notable. Los préstamos los otorga Notable Finance, LLC (NMLS #1824748) o Quorum Federal Credit Union. Todos los préstamos están sujetos a aprobación de crédito y evaluación del prestamista, y la elegibilidad no está garantizada. Aplican intereses y comisiones. Los términos los fija su contrato de préstamo (notablehome.com/terms). Los resultados varían. Yo no otorgo ni gestiono préstamos; puedo presentarle el programa y ayudarle a planear el trabajo.

eXp Ready: preguntas de los vendedores.

¿Cuánto cuesta?
Interés fijo sobre lo que gaste, más la comisión de $499. Su tasa depende de su crédito y aparece en su oferta antes de aceptar. Puedo hacer un estimado con usted en la calculadora de Notable.

¿Qué no puede pagar?
Gravámenes por impuestos, su hipoteca actual y costos de cierre como el seguro de título o el avalúo. La vivienda temporal mientras se hace el trabajo sí está cubierta.

La casa está a nombre de una LLC, un fideicomiso o una sucesión.
Aun así puede calificar, y también alguien con poder notarial. Notable puede pedir documentos que prueben la propiedad.

¿Usted puede solicitar por mí?
No. Es su préstamo, así que usted solicita y firma. Solo puede tener un préstamo eXp Ready a la vez.

¿Y si me aprueban y no lo uso?
No cuesta nada. La comisión solo se cobra si usa fondos, y puede cerrar la línea sin costo.

¿Cómo les pago a los contratistas?
Con tarjeta, transferencia bancaria o cheque, a quien usted elija. No hay lista de proveedores aprobados.

También estoy comprando. ¿Afecta mi hipoteca?
No hay consulta de crédito dura ni gravamen. El préstamo se reporta al vencimiento; si sigue sin pagarse 30 días después, puede afectar su puntaje.

¿Cómo se paga al cierre?
Cuando tenemos fecha de cierre, la registro en el portal de Notable con los datos de los abogados. Notable envía el estado de liquidación y se descuenta de lo que recibe por la venta.

¿Notable tiene licencia en New Jersey?
Sí. Notable Finance, LLC tiene la licencia de prestamista al consumidor de New Jersey #2104868-C31. Las disputas van a arbitraje individual, no a la corte; lea su contrato de préstamo.

¿A quién llamo?
Al soporte de Notable, 1-855-953-5833 o support@notablehome.com. O llámeme primero y le ayudo a resolverlo.

07 · DÍA DE FOTOS

Las fotografías son la primera visita.

La mayoría de los compradores deciden por las fotos si van a verla. El día de fotos es un reinicio completo de la casa: todo lo de abajo, en cada cuarto, antes de que llegue el fotógrafo. Toma una mañana y vale más que cualquier reparación por sí sola.

En cada cuarto

- [ ] Todas las luces encendidas, todos los ventiladores apagados, todas las persianas y cortinas abiertas.
- [ ] Cada foco fundido, reemplazado.
- [ ] Tapetes, alfombras que tapan buenos pisos y cables, fuera del cuadro.
- [ ] Superficies despejadas: nada de papeles, controles remotos, cargadores, relojes ni portarretratos pequeños.
- [ ] Juguetes, camas de mascotas, platos y areneros, guardados.

Sala y comedor

- [ ] Cojines esponjados, mantas dobladas, sillas derechas y bien espaciadas.
- [ ] Repisa de la chimenea o librero: de tres a cinco objetos, no más.
- [ ] Mesa del comedor despejada, con un solo centro de mesa.

Recámaras

- [ ] Camas bien tendidas, ropa de cama que combine, burós vacíos.
- [ ] Nada debajo de la cama, nada sobre la cómoda, clósets cerrados.

Cocina y baños

- [ ] Cubiertas vacías. El frente del refrigerador sin imanes ni notas.
- [ ] Fregadero vacío y seco, sin escurridor, sin trapo colgado en el horno.
- [ ] Regadera y tina vacías: sin botellas ni esponjas. Toallas nuevas, tapas abajo.

Exterior y edificio

- [ ] Carros fuera de la entrada, botes de basura y mangueras escondidos, cochera cerrada.
- [ ] Muebles de terraza limpios, cojines puestos, plantas vivas.
- [ ] Entrada y pasillo limpios; herrajes de la puerta pulidos.

08 · DOCUMENTOS QUE CONVIENE REUNIR YA

- [ ] La escritura, el levantamiento topográfico (survey) si lo tiene, la boleta de impuestos actual.
- [ ] Condominio o cooperativa (co-op): escritura maestra, reglamento, presupuesto, las últimas actas, cualquier aviso de derrama.
- [ ] Permisos y recibos de las obras que mandó hacer.
- [ ] El contrato de renta, si hay inquilino; manuales y garantías de los aparatos.
- [ ] Estado de cuenta de la hipoteca con el contacto para la liquidación.
- [ ] Doce meses de recibos de servicios. Los compradores los piden.

09 · PROMOCIÓN

Todas las pantallas, la misma mañana.

Hoy casi todos los compradores encuentran la casa primero en internet y deciden por las fotografías si van a verla. Por eso el lanzamiento se diseña para las pantallas, y para verse mejor que las demás propiedades que un comprador ve ese día. Después, el trabajo en persona convierte el interés en ofertas.

Material producido para la propiedad

Fotografía profesional, un plano con medidas, video y, cuando la casa lo merece, fotos al atardecer y un recorrido. Se toman después del reinicio del día de fotos, a la hora de la mejor luz.

Redes sociales, con segmentación

Instagram, Facebook, TikTok y YouTube, con el video editado para cada uno. Alcance pagado dirigido a las personas con más probabilidad de comprar en esta cuadra, no un envío masivo.

El MLS y todos los portales principales

La propiedad entra al servicio de listado múltiple (MLS) y se distribuye a Zillow, Realtor.com, Redfin, Homes.com y los demás. Si una colocación destacada tiene sentido para su casa, lo hablamos desde el principio, con su costo.

El vecindario, no solo la unidad

Cada ciudad y cada vecindario de Jersey City en mi sitio tiene su propia página de «un día en el vecindario». Su propiedad enlaza a la suya, para que un comprador de Manhattan o del extranjero pueda recorrer la cuadra antes de la visita.

Mi base de datos y la red

Los compradores con los que trabajo ahora, clientes anteriores y los agentes de eXp y de todo Hudson County que tienen un comprador esperando justo esto. Un aviso directo antes de que el público la vea.

Casas abiertas y visitas privadas

Las casas abiertas las atiendo yo mismo, preparado, con la historia del edificio y los números a la mano. Las visitas privadas se agendan según su vida, por un solo sistema con comentarios al instante.

Si su casa tiene una historia, un pasado, un dueño antes que usted, un detalle que nadie más tiene, dígamelo desde el principio. Se vuelve parte de cómo se presenta la casa.

10 · VISITAS

Facilite que la vean. Luego hágase a un lado.

Las visitas se reservan con un sistema de citas en línea que le manda la solicitud por mensaje de texto y le envía los comentarios en cuanto el agente se va. Dos cosas influyen en el resultado más que nada: diga que sí a todas las solicitudes que pueda, sobre todo a las de último momento en las primeras dos semanas, y nunca esté en casa durante ellas. Los compradores no abren los clósets ni dicen lo que piensan cuando el dueño está en la cocina.

11 · OFERTAS

Una oferta es más que un número.

Cuando llega una oferta, le mando un resumen de una página y luego platicamos. El precio es el titular. Las condiciones deciden si ese precio llega vivo al cierre.

Financiamiento

El efectivo cierra más rápido y sin riesgo de avalúo. Un comprador con hipoteca, una preaprobación sólida y un enganche razonable muchas veces es igual de seguro. La diferencia entre la oferta y el valor del avalúo es su riesgo, y lo tomamos en cuenta en el precio.

Condiciones (contingencies)

Inspección, hipoteca, avalúo, venta de la casa del comprador. Cada una es una puerta por la que el comprador puede salir. Menos puertas, o plazos más cortos, pueden valer más que un número más alto.

Fechas y depósito

La fecha de cierre, el monto del depósito, si usted necesita quedarse después del cierre. Un comprador que se ajusta a sus tiempos vale algo.

Por debajo, en y por encima del precio pedido

Una oferta baja es una conversación, no un insulto; hacemos una contraoferta con razones. Varias ofertas a la vez se manejan abiertamente, con una fecha límite y la misma información para todos. Ahí es donde una casa con buen precio termina por encima de su número.

Del attorney review al cierre.

A

Attorney review, tres días hábiles

En New Jersey un contrato firmado no es vinculante hasta que los abogados dan su opinión. El suyo y el del comprador intercambian cartas para ajustar las condiciones; durante ese plazo cualquiera de las partes puede cancelar sin penalización. Cuando ambos abogados declaran concluida la revisión, usted queda bajo contrato. Tenga elegido a su abogado antes de poner la casa en venta; puedo recomendarle varios.

B

La inspección y la plática sobre reparaciones

El inspector del comprador viene en unos diez días. Espere una lista; toda casa produce una. El comprador puede pedir reparaciones o un crédito. Respondemos a lo que es real, rechazamos lo cosmético y mantenemos el trato en marcha.

C

Avalúo

El banco del comprador manda a un valuador. Si el valor sale bajo, el préstamo del comprador se reduce y alguien tiene que cubrir la diferencia. Una casa con precio basado en comparables reales rara vez tiene este problema; cuando pasa, me reúno con el valuador con las comparables en la mano.

D

Compromiso hipotecario y título

El banco emite su compromiso; la compañía de títulos revisa el título de propiedad y limpia cualquier asunto antiguo que tenga. Si usted tiene hipoteca, en este momento se pide su carta de liquidación.

E

Los certificados y el edificio

New Jersey exige, antes del cierre, un certificado municipal de cumplimiento de detectores de humo, alarma de monóxido de carbono y extintor (Certificate of Smoke Detector, Carbon Monoxide Alarm and Fire Extinguisher Compliance). Algunas ciudades agregan un certificado de ocupación o una inspección. Los condominios y las cooperativas tienen sus propios documentos de reventa y, en las cooperativas, la junta debe aprobar al comprador.

F

Recorrido final y cierre

El comprador recorre la casa vacía el día anterior o la mañana del cierre. En la mesa, su abogado se encarga de la escritura y del dinero; usted entrega las llaves, los llaveros de acceso y el control de la cochera. Los fondos suelen llegar el mismo día.

13 · EL DINERO

Cuánto cuesta vender en New Jersey.

- ☐ **Impuesto de transferencia (realty transfer fee).** Lo paga el vendedor en el cierre, según una escala progresiva fijada por el estado. Las personas mayores, los propietarios con discapacidad y algunos vendedores de bajos ingresos califican para una exención parcial.
- ☐ **El «mansion tax», ahora a cargo del vendedor.** Desde el 10 de julio de 2025, el cargo adicional en ventas de más de $1 millón lo paga el vendedor, en una escala escalonada que va del 1% y sube hasta el 3.5% por encima de $3.5 millones. Pídame la tabla vigente; cambia lo que le queda neto con un precio de lista de $1.05 millones.
- ☐ **Comisión.** Se acuerda por escrito en el contrato de listado, junto con si se compensa al agente del comprador y cómo. Nada de esto lo fija la ley ni el MLS.
- ☐ **Abogado.** Una tarifa fija por la venta, acordada desde el principio.
- ☐ **Certificados y cargos municipales.** El certificado de detectores de humo y de monóxido de carbono, cualquier inspección municipal y, en los condominios, el paquete de reventa de la asociación.
- ☐ **Liquidación de la hipoteca y prorrateos.** Su préstamo se paga con lo que deja la venta; los impuestos, las cuotas de mantenimiento (HOA) y cualquier derrama se dividen hasta la fecha de cierre.
- ☐ **Retención a no residentes.** Si usted ya se mudó fuera del estado, New Jersey retiene un impuesto estimado en el cierre. Téngalo en cuenta.

Antes de poner la casa en venta, le entrego una hoja de ganancia neta: tres precios de venta y lo que cada uno le deja en el bolsillo después de todos los conceptos de arriba.

14 · CUANDO SE ESTANCA

Si no se vende.

A veces el mercado responde con silencio. Solo hay cuatro razones, y los comentarios nos dicen cuál es: el precio está por encima de la cuadra, la presentación no está a la altura del precio, la exposición no está llegando a los compradores correctos o el momento no es el adecuado. Corregimos la que sea cierta. Eso puede significar un ajuste de precio hecho una sola vez y con decisión, nuevas fotos después de una ambientación, un nuevo lanzamiento, o retirar la casa del mercado para volver renovados en una mejor temporada. Lo que no hacemos es ir bajando en pasos pequeños mientras crece la cuenta de días en el mercado.

A quién va a conocer.

Yo, su agente de venta

Precio, preparación, promoción, visitas, negociación y la coordinación de todos los de abajo, hasta el cierre. Con licencia en eXp Realty, trabajando en inglés, rumano y español.

Su abogado de bienes raíces

En la práctica, indispensable en New Jersey. Se encarga del attorney review, el contrato, los asuntos del título y el cierre mismo. Elija uno antes de poner la casa en venta.

Fotógrafo y videógrafo

Toma las fotos de la propiedad después del reinicio del día de fotos. Su trabajo es con lo que la mayoría de los compradores juzga la casa.

Ambientador (stager)

Para una casa vacía o una que necesita ajustes. Muebles, arte e iluminación en préstamo, elegidos para el comprador al que apuntamos. Se usa cuando vale la pena, no por costumbre.

Técnico de mantenimiento, pintor, limpieza

Los oficios que hacen que los arreglos baratos se hagan rápido. A través de mi red de concierge tienen licencia, seguro y ya están agendados.

El inspector del comprador

Lo contrata el comprador y es quien produce la lista. No es nada personal.

El valuador

Lo contrata el banco del comprador para confirmar el valor. Me reúno con él con las comparables.

Compañía de títulos

Revisa el título, limpia gravámenes antiguos, emite el seguro de título del comprador y mueve el dinero en el cierre.

La ciudad

Emite el certificado de detectores de humo y de monóxido de carbono y cualquier inspección que su municipio exija antes del cierre.

Su asociación de condominio o cooperativa

Entrega el paquete de reventa, confirma cuotas y derramas y, en las cooperativas, entrevista y aprueba al comprador.

16 · SIGUIENTE PASO

Conozca el número antes de poner su casa en venta.

Mándeme la dirección y en 24 horas tendrá por escrito las comparables de su cuadra, tres escenarios de precio y una hoja de ganancia neta. Gratis, y sin compromiso de poner su casa en venta. O reserve treinta minutos, por teléfono o con un café en Hoboken, y empezamos por las preguntas que esta guía no le respondió.

LLAME O MANDE MENSAJE (201) 584-6156

CORREO ELECTRÓNICO bogdan@bogdannicolaerus.com

AVALÚO bogdannicolaerus.com/sell

OFICINA 50 Harrison St, Hoboken, NJ 07030

RUS

Bogdan Nicolae Rus, REALTOR®, licencia de NJ #2186044 · eXp Realty LLC · Equal Housing Opportunity. Esta guía es información general sobre la venta de propiedades residenciales en New Jersey y no constituye asesoría legal, fiscal ni financiera; los cargos, impuestos y plazos los fijan la ley, el contrato y su municipio, y cambian. Confirme las cifras vigentes con su abogado y su contador. Un análisis de precio es una opinión de valor de un vendedor de bienes raíces con licencia, no un avalúo. Fotos: Jersey City skyline, Alfred Twu (CC0); Union City, The Eloquent Peasant (CC0); Secaucus Junction, Schvaxet (CC0), vía Wikimedia Commons. © 2026 Bogdan Nicolae Rus.