

RUS

BOGDAN NICOLAE RUS · REALTOR® · EXP REALTY

Ghidul cumpărătorului

Cum să cumpărați o locuință în Hudson County și în tot New Jersey fără să plătiți prea mult, fără griji inutile și fără să o ratați pe cea potrivită. De la cineva care locuiește aici.

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

CÂTEVA CUVINTE DE LA MINE

Înainte să începeți, citiți asta.

Cumpărarea unei locuințe aici este un sport cu propriile reguli: licitați într-o marți, attorney review vineri, un consiliu de co-op care vrea declarațiile fiscale pe trei ani. Nimeni nu vă explică regulile până nu ați pierdut deja o casă în fața cuiva care le cunoștea.

Acest ghid este acea explicație. Ce să faceți înainte să vă uitați la un singur anunț, cum funcționează de fapt căutarea, cum scriu o ofertă care câștigă fără să plătiți prea mult și ce se întâmplă în cele șase-opt săptămâni dintre „acceptat” și chei. Este specific pentru New Jersey și, acolo unde contează, pentru cartierele în care lucrez în fiecare zi.

Sunt REALTOR® licențiat la eXp Realty, în domeniu din 2020, și locuiesc în Hudson County. Lucrez în engleză, română și spaniolă, iar locurile de pe site-ul meu sunt cele în care chiar merg.

Citiți-l, apoi haideți să petrecem o zi în cartier înainte să petrecem o sâmbătă la vizionări.

Bogdan

Bogdan Nicolae Rus · licență NJ #2186044 · eXp Realty LLC



CUPRINS

Ce găsiți aici.

01 Începeți cu felul în care vreți să trăiți

02 Întâi banii: pre-aprobarea și bugetul real

03 Ajutor pentru cei care cumpără prima locuință în New Jersey

04 Colaborarea cu mine: acordul scris

05 Căutarea și ziua în cartier

06 Condo, co-op, brownstone sau casă

07 Cum citiți un anunț ca un agent

08 Oferta care câștigă

09 De la attorney review la closing

10 Inspecția, evaluarea și vizita finală

11 Cât costă să cumpărați în New Jersey

12 Pe cine veți întâlni

13 Pasul următor

„Locuința potrivită este cea care încă vi se potrivește într-o marți ploioasă din februarie. Pentru asta sunt paginile despre o zi în cartier."

01 · ÎNCEPEȚI DE AICI

Începeți cu felul în care vreți să trăiți.

Înainte de suprafață și de notele școlilor, fiți sincer cu privire la ziua dumneavoastră. Unde lucrați, cum ajungeți acolo, ce faceți la șapte seara și sâmbătă dimineața. Locuința care se potrivește acelei zile este cea pe care nu o veți regreta. Restul e un tabel Excel.

Naveta este prețul

În Hudson County, prețul din anunț se schimbă în funcție de distanța pe jos până la PATH, feribot sau light rail. Zece minute mai aproape pot costa mai mult decât un dormitor în plus. Hotărâți cât valorează naveta pentru dumneavoastră înainte să vă îndrăgostiți de o bucătărie.

Acum și peste cinci ani

Un apartament cu un dormitor care vi se potrivește azi s-ar putea să nu mai fie potrivit pentru un al doilea copil sau un birou acasă. Să cumpărați pentru următoarea etapă a vieții costă mai mult acum și vă scutește de o mutare mai târziu. Niciuna dintre variante nu e greșită; important este să știți pe care o alegeți.

Nevoi, dorințe și acel singur lucru

Scrieți trei liste: ce nu vă lipsește în niciun caz, ce ar fi plăcut și acel singur lucru care v-ar face să spuneți da pe loc. Luați-le la fiecare vizionare. Ele împiedică turul să decidă în locul dumneavoastră.

Chiria nu este un eșec

Dacă cifrele spun să mai stați un an cu chirie și să economisiți, acesta este un răspuns foarte bun. Vă voi spune dacă eu cred că acolo vă aflați.

Pre-aprobarea și bugetul real.

Vânzătorii de aici nu iau în considerare oferte fără o scrisoare de pre-aprobare (pre-approval) atașată, iar fără ea nu puteți licita într-un weekend. Obțineți-o înainte de prima vizionare, de la un creditor care face closing-uri în New Jersey și răspunde la telefon sâmbăta. Vă pot face cunoștință cu mai mulți; alegeți dumneavoastră.

01

Pre-calificat nu înseamnă pre-aprobat

Pre-calificarea este o discuție. Pre-aprobarea înseamnă că un creditor vă verifică veniturile, activele și istoricul de credit și se angajează la o sumă. Doar a doua contează pentru un vânzător.

02

Suma băncii nu este bugetul dumneavoastră

Un creditor vă spune suma maximă pe care o puteți împrumuta. Bugetul dumneavoastră este rata lunară cu care puteți trăi, inclusiv taxele, asigurarea și, pentru un condo, taxa de întreținere sau de HOA. Aici, acea taxă poate face diferența între două locuințe la același preț.

03

Banii de care aveți nevoie la closing

Avansul, plus costurile de closing de aproximativ două până la cinci la sută din preț, plus rezervele pe care creditorul vrea să le vadă, plus mutarea. Cunoașteți suma totală înainte să licitați.

04

Dobânzi, puncte și blocarea dobânzii

Dobânda poate fi blocată după ce sunteți sub contract, de obicei pentru 30 până la 60 de zile. Întrebați cât costă blocarea, ce obțineți cu punctele și dacă creditorul vă coboară dobânda în cazul în care dobânzile scad.

05

Nu schimbați nimic

Nicio mașină nouă, niciun card de credit nou, niciun transfer de bani între conturi fără să anunțați creditorul, de la pre-aprobare până la chei. Analiștii de credit reverifică totul în săptămâna dinaintea closing-ului.

Ajutorul care există în New Jersey.

Agenția de locuințe a statului New Jersey, NJHMFA, oferă un credit ipotecar pentru cei care cumpără prima locuință, care poate fi combinat cu un ajutor pentru avans de până la $15,000, și mai mult în unele programe și comitate, sub forma unui al doilea împrumut care poate fi anulat. Există limite de venit și de preț, un curs de educație pentru cumpărători, iar locuința trebuie să fie reședința dumneavoastră principală. Nu toată lumea se califică, iar sumele se schimbă, dar sunt bani reali despre care mulți cumpărători nu întreabă niciodată.

Cine se consideră cumpărător la prima locuință

De obicei, oricine nu a deținut o reședință principală în ultimii trei ani. Dacă dețineți o locuință în străinătate sau ați deținut una cu ani în urmă, s-ar putea să nu fiți descalificat. Întrebați.

Donații și co-debitori

Banii pentru avans primiți cadou de la familie sunt permiși, cu o scrisoare simplă și un traseu documentat al banilor. Co-debitorii ajută la venit, nu la avans. Spuneți-i creditorului din timp; surprizele costă săptămâni.

Credite cu avans mic

Credite FHA cu avans de la 3.5%, credite convenționale cu avans de la 3% până la 5% pentru cumpărătorii eligibili, credite VA fără avans pentru veterani. Fiecare are propriile reguli de asigurare ipotecară (PMI) și propriile limite, care sunt mai mari în Hudson County decât în cea mai mare parte a țării.

Compromisul

Programele de ajutor pot însemna o dobândă puțin mai mare și un closing mai lent, ceea ce contează într-o licitație. Le cântărim în funcție de piața pentru locuința pe care o doriți.

Condițiile programelor, așa cum au fost publicate de NJHMFA la momentul redactării; confirmați sumele și limitele actuale cu un creditor participant.

Acordul scris, pe înțeles.

Din 17 august 2024, orice agent care folosește MLS trebuie să semneze un acord scris cu un cumpărător înainte de a-i arăta o locuință, în persoană sau într-un tur video. Este o regulă națională, nu a mea, și este în avantajul dumneavoastră: spune în cuvinte simple ce fac, cât costă și că onorariul meu este negociabil și nu este stabilit prin lege.

Ce cuprinde

Serviciile pe care le ofer, durata, zonele acoperite și exact cum sunt plătit: o sumă sau un procent precizat, nu „cât oferă vânzătorul". Nu pot primi mai mult decât ce am convenit, de la nimeni.

Cum se plătește de obicei onorariul

În majoritatea vânzărilor, vânzătorul este încă de acord să plătească o parte sau tot onorariul agentului cumpărătorului, ca parte a tranzacției. Îl cerem în ofertă. Dacă un vânzător oferă mai puțin decât prevede acordul nostru, aflați asta înainte să licităm și decidem împreună.

Ce primiți de la mine

Fiecare anunț care se potrivește, inclusiv cele care nu au apărut încă pe portaluri. Vizionări sincere, în care vă spun ce nu e în regulă cu o locuință. Comparabile înainte să licităm. Negocierea, recomandarea unui avocat, inspecția, urmărirea creditorului, vizita finală și closing-ul.

La ce puteți renunța

Un acord poate fi scurt, poate acoperi un singur oraș și se poate încheia dacă nu funcționează. Citiți-l, întrebați și semnați-l doar când are sens pentru dumneavoastră.

05 · CĂUTAREA

Întâi trăiți ziua, apoi vedeți locuința.

Fiecare oraș din Hudson County și fiecare cartier din Jersey City are propria pagină pe site-ul meu: o zi parcursă pe jos, stradă cu stradă, cafeaua, naveta, parcul, cina, sâmbăta. Faceți asta înainte de vizionări. Cumpărătorii care trăiesc mai întâi ziua văd de două ori mai puține locuințe și nu regretă niciuna.

01 **Setați căutarea cu sinceritate**
Preț, zone, dormitoare, lucruri obligatorii. O configurez astfel încât anunțurile noi să ajungă la dumneavoastră în ora în care apar și vă spun pe care să le ignorați.

02 **Vizionările din timpul săptămânii câștigă**
Cele mai bune locuințe de aici ajung sub contract într-o săptămână. O vizionare marți seara vede locuința înaintea mulțimii de la open house-ul de duminică.

03 **Puneți întrebările incomode**
Care este istoricul evaluărilor fiscale. Cum au decurs ultimele trei vânzări din clădire. Se termină scutirea de taxe. În ce zonă inundabilă se află. Le pun eu pentru dumneavoastră și vă dau răspunsurile în scris.

04 **Două vizionări, nu cinci**
Vedeți o locuință care vă place o dată cu inima și o dată cu lanterna, ideal la o altă oră din zi. Apoi decideți. Vizitele repetate nu duc la o decizie mai bună, ci la una mai lentă.

05 **Păstrați listele**
Nevoi, dorințe, acel singur lucru. Verificați fiecare locuință după ele înainte să lăsați decorul să vă convingă.

Condo, co-op, brownstone sau casă.

În Hudson County se vând patru lucruri foarte diferite la același preț. Fiecare are propriile acte, propriile riscuri și propriul mod de finanțare.

Condo

Dețineți unitatea și o cotă din clădire. Citiți actul constitutiv (master deed), regulamentul, bugetul, rezervele, procesele-verbale și orice notificare de contribuție specială înainte să licitați; eu le obțin. Taxa lunară și ce include ea influențează prețul la fel de mult ca suprafața.

Co-op

Dețineți acțiuni într-o corporație și un contract de închiriere (lease) pentru apartament. Consiliile aprobă cumpărătorii, cer adesea avansuri mari și situații financiare complete și pot dura săptămâni. Mai ieftin de cumpărat, mai greu de cumpărat, iar unii creditori nu le finanțează.

Brownstone, casă înșiruită, clădire pentru 2 până la 4 familii

Dețineți clădirea. Acoperișul, centrala, canalizarea și fațada sunt ale dumneavoastră. O unitate închiriată poate plăti o parte din rata ipotecară, iar dacă locuiți într-una dintre unități aveți acces la credite cu avans mic. Un chiriaș existent vine cu protecțiile pentru chiriași din New Jersey; cunoașteți-le înainte de closing.

Casă unifamilială

Cea mai simplă formă de proprietate și cea mai multă întreținere. Inspectați totul: acoperișul, fundația, rezervoarele de păcură, drenajul, vârsta fiecărui sistem. În orașele mai vechi, întrebați de rezervoarele de păcură îngropate și de vopseaua cu plumb înainte să licitați.

Construcțiile noi au propriile reguli: un contract cu dezvoltatorul, o garanție și o dată de finalizare care se mută. Citesc acele contracte înainte să le semnați.

07 · CUM CITIȚI UN ANUNȚ

Citiți-l ca un agent.

Un anunț este o reclamă. Acestea sunt lucrurile pe care le verific la fiecare anunț înainte să mergem și ce înseamnă de obicei fiecare.

- [ ] **Zilele pe piață și istoricul prețului.** Un anunț nou și cu preț corect înseamnă concurență; 40 de zile și o reducere înseamnă loc de negociere sau o problemă pe care au găsit-o primii cumpărători.
- [ ] **Taxele și dacă sunt reale.** Unele anunțuri arată taxe reduse prin scutire sau taxe vechi. Eu obțin factura actuală și orice calendar de scutire, ca suma lunară să fie cea adevărată.
- [ ] **Taxa lunară și ce include.** Încălzire, apă, gaz, sală de sport, portar sau nimic din toate acestea. Două clădiri cu aceeași taxă pot avea costuri reale care diferă cu sute de dolari.
- [ ] **Suprafața.** Adesea estimată, uneori generoasă. Planul locuinței și evidența fiscală spun adevărul.
- [ ] **„As is", „estate", „needs TLC".** Semnale sincere despre starea locuinței și despre un vânzător care nu va negocia reparațiile. Prevedeți bani pentru asta sau renunțați.
- [ ] **Fotografiile care lipsesc.** Nicio poză cu baia, nicio poză cu al doilea dormitor, nicio poză cu exteriorul. Poza care lipsește este de obicei motivul.
- [ ] **Zona inundabilă și altitudinea.** Părți din Hoboken, Jersey City și orașele de pe malul apei se află în zone inundabile cartografiate. Costul asigurării și revânzarea depind de asta; verific harta înainte să licităm.
- [ ] **Parcarea, spațiul exterior, spălătoria.** Cele trei lucruri pentru care cumpărătorii de aici plătesc în plus și cele trei cel mai des exagerate.
- [ ] **Istoricul de închiriere.** Dacă unitatea a fost închiriată, întrebați de ce vinde proprietarul acum și care este situația chiriașului.
- [ ] **Ultimele trei vânzări din clădire.** Ele vă arată unde este de fapt prețul, mai bine decât orice estimare online.

Oferta care câștigă.

Pe o piață competitivă, cea mai mare sumă nu câștigă întotdeauna, iar câștigătorul nu plătește întotdeauna prea mult. O ofertă înseamnă preț, condiții și siguranță, iar un vânzător le cântărește pe toate trei. Iată ce putem ajusta.

Prețul, pornind de la comparabile

Înainte să licităm, vedeți la ce preț s-au închis ultimele vânzări comparabile, nu doar ce preț cereau. Alegem o sumă pe care o puteți justifica în fața dumneavoastră peste un an.

Date și flexibilitate

O dată de closing care i se potrivește vânzătorului sau o scurtă perioadă în care rămâne cu chirie, ca să se poată muta, pot bate un preț mai mare. Întrebați ce îi trebuie; eu întreb.

Avansul de garanție

Un avans de garanție mai mare arată un cumpărător serios. În New Jersey, este păstrat în escrow, de obicei de avocatul vânzătorului, și este protejat de clauzele condiționale pe care le păstrăm.

Escaladarea și diferențele la evaluare

Într-o licitație putem crește oferta în trepte până la un plafon și ne putem angaja să acoperim diferența dacă evaluarea iese mai mică. Ambele au nevoie de o sumă reală în bancă în spatele lor.

Condițiile (contingencies)

Creditul ipotecar, inspecția, evaluarea. Fiecare vă protejează și fiecare este un motiv pentru care un vânzător ar putea alege pe altcineva. Le scurtăm în loc să renunțăm la ele și nu renunțăm niciodată la ceea ce nu vă permiteți să pierdeți.

Scrisoarea și ce să nu spuneți

Un mesaj scurt despre de ce vă place locuința poate ajuta. Nimic din ceea ce spune cine sunteți și ține de o categorie protejată nu poate fi luat în considerare, iar eu vă voi spune ce să lăsați deoparte.

De la attorney review la closing.

A

Attorney review, trei zile lucrătoare

În New Jersey, un contract semnat nu este obligatoriu până când ambii avocați nu l-au analizat. Ei schimbă scrisori prin care ajustează condițiile; oricare parte poate anula fără penalizare în această perioadă. Alegeți-vă avocatul înainte să licitați; vă pot recomanda mai mulți.

B

Inspecția, în aproximativ zece zile

Inspectorul dumneavoastră, banii dumneavoastră, raportul dumneavoastră. Îl citim împreună, separăm problemele reale de cele cosmetice și cerem vânzătorului reparații sau un credit doar acolo unde contează.

C

Cererea de credit ipotecar și evaluarea

Creditorul comandă o evaluare (appraisal); dacă iese mai mică, renegociem sau acoperiți dumneavoastră diferența. Analiza de credit cere documente în valuri. Răspundeți în aceeași zi.

D

Angajamentul de credit ipotecar

Promisiunea scrisă a creditorului că va finanța, până la data din contract. Până când o aveți, clauza condițională de finanțare vă protejează avansul de garanție.

E

Titlul de proprietate, măsurătoarea și asigurarea

Compania de title curăță titlul de proprietate; dumneavoastră cumpărați o asigurare a locuinței și, dacă harta o cere, o asigurare împotriva inundațiilor, înainte de closing.

F

Vizita finală și closing-ul

Parcurgeți locuința goală cu o zi înainte sau în dimineața closing-ului, verificați că reparațiile au fost făcute și că tot ce era inclus este încă acolo. Apoi masa de closing, transferul bancar, actul de proprietate și cheile.

De obicei 45 până la 60 de zile de la acceptare cu credit ipotecar, mai repede cu bani cash. Fiecare dată depinde de contract și de avocatul dumneavoastră.

Inspecția, evaluarea și vizita finală.

Trei momente în care cumpărătorii economisesc sau pierd bani reali. Luați-le pe toate trei în serios și pe niciunul personal.

Inspecția nu înseamnă admis sau respins

Fiecare locuință produce o listă. Ce contează este ce e scump, ce ține de siguranță și ce e uzură normală. Acoperișul, fundația, apa, tabloul electric, centrala, canalizarea, rezervoarele de păcură: pe acestea le urmărim. O clanță slăbită, nu.

Inspecții de specialitate

Casele mai vechi: o cameră video pe canalizare și o verificare pentru rezervoare de păcură. Condo-urile: rezervele și procesele-verbale ale clădirii contează mai mult decât prizele din unitate. Clădirile multifamiliale: fiecare unitate, inclusiv cea cu chiriașul care „nu poate fi deranjat”.

Evaluarea protejează creditorul, și pe dumneavoastră

Dacă evaluatorul spune că locuința valorează mai puțin decât ați oferit, creditorul împrumută pe baza sumei mai mici. Putem renegocia, putem acoperi diferența sau ne putem retrage cu avansul de garanție, dacă clauza condițională este intactă.

Lista pentru vizita finală

Deschideți fiecare robinet, trageți apa la fiecare toaletă, testați încălzirea și aerul condiționat, deschideți electrocasnicele, verificați că reparațiile convenite sunt făcute și că tot ce era inclus este încă acolo. Fotografiați orice problemă înainte să semnați. După closing, este a dumneavoastră.

Cât costă să cumpărați în New Jersey.

Pe lângă avans, prevedeți aproximativ două până la cinci la sută din preț la closing. Acestea sunt pozițiile; documentul Loan Estimate de la creditor și decontul de closing de la avocat vă dau sumele exacte.

- ☐ **Comisioanele creditorului.** Comisionul de acordare, analiza dosarului, evaluarea, raportul de credit și orice puncte ați ales să cumpărați.
- ☐ **Asigurarea și verificarea titlului.** Polița creditorului este obligatorie; polița dumneavoastră de proprietar este opțională și merită.
- ☐ **Avocatul.** Un onorariu fix pentru cumpărare, convenit de la început.
- ☐ **Plăți în avans.** Dobânda până la începutul lunii, un an de asigurare a locuinței și rezerva din escrow pentru taxe.
- ☐ **Înregistrarea, măsurătoarea, inspecțiile.** Poziții mici care se adună; inspecțiile le plătiți direct.
- ☐ **Taxele de condo și co-op.** Depozite pentru mutare, taxe de aplicare, întreținerea din prima lună, uneori o contribuție de capital la fondul de rezervă.
- ☐ **Mansion tax, nu mai este a dumneavoastră.** Din 10 iulie 2025, taxa suplimentară pentru vânzările de peste $1 milion este plătită de vânzător, nu de cumpărător. Ghidurile mai vechi încă spun altceva.
- ☐ **Impozitele pe proprietate, permanente.** Orașele din Hudson County diferă mult, iar o scutire de taxe se poate termina. Suma lunară reală face parte din buget, nu este o notă de subsol.

Cereți în ofertă ca vânzătorul să contribuie la costurile de closing; este un lucru obișnuit și sunt bani pe care îi păstrați în bancă pentru mutare.

Pe cine veți întâlni.

Eu, agentul dumneavoastră de cumpărare

Căutarea, vizionările sincere, comparabilele, oferta și coordonarea tuturor celor de aici până la closing. În engleză, română și spaniolă.

Creditorul dumneavoastră

Pre-aprobarea, dobânda, evaluarea și angajamentul. Alegeți unul care face closing-uri în New Jersey și răspunde în weekend.

Avocatul dumneavoastră

Attorney review, contractul, titlul de proprietate și closing-ul propriu-zis. Necesar în practică aici. Alegeți-l înainte să licitați.

Inspectorul dumneavoastră

Ochii dumneavoastră în subsol și pe acoperiș. Angajat de dumneavoastră, plătit de dumneavoastră, raportează doar dumneavoastră.

Evaluatorul

Trimis de creditor pentru a confirma valoarea. Independent de toți ceilalți.

Compania de title

Verifică titlul de proprietate, stinge sarcinile vechi, asigură titlul și mută banii la closing.

Agentul și avocatul vânzătorului

De partea cealaltă, și utili: știu de ce are nevoie vânzătorul. Vorbesc eu cu ei ca să nu fie nevoie să o faceți dumneavoastră.

Consiliul condo-ului sau al co-op-ului

Aprobă cumpărarea, stabilește regulile de mutare și, la un co-op, vă intervievează. Actele lor fac parte din verificări.

Agentul de asigurări

Asigurarea locuinței și, acolo unde harta o cere, asigurarea împotriva inundațiilor. Cereți oferte înainte să licitați pentru o locuință de pe malul apei.

Primăria

Facturile de taxe, autorizațiile înregistrate, certificatul de ocupare acolo unde este necesar și certificatul pentru detectoarele de fum și CO pe care vânzătorul trebuie să îl prezinte.

PASUL URMĂTOR

Petreceți mai întâi o zi în cartier.

Alegeți un oraș sau un cartier din Jersey City pe site-ul meu și parcurgeți ziua: cafeaua, naveta, parcul, cina. Apoi trimiteți-mi listele și haideți să pornim căutarea și pre-aprobarea. Treizeci de minute la telefon sau o cafea în Hoboken sunt tot ce trebuie pentru a începe. Fără nicio obligație.

SUNAȚI SAU TRIMITEȚI SMS (201) 584-6156

E-MAIL bogdan@bogdannicolaerus.com

WEB bogdannicolaerus.com

BIROU 50 Harrison St, Hoboken, NJ 07030

RUS

Bogdan Nicolae Rus, REALTOR®, licență NJ #2186044 · eXp Realty LLC · Equal Housing Opportunity. Acest ghid oferă informații generale pentru New Jersey și nu constituie consultanță juridică, fiscală, de creditare sau financiară; legile, programele, taxele și limitele se schimbă și variază în funcție de oraș și de creditor. Confirmați cifrele actuale cu avocatul, contabilul și creditorul dumneavoastră. Fotografii: malul apei din Hoboken, Joe Mabel (CC BY-SA 4.0); panorama orașului Jersey City, Alfred Twu (CC0), prin Wikimedia Commons. © 2026 Bogdan Nicolae Rus.