

RUS

BOGDAN NICOLAE RUS · REALTOR® · EXP REALTY

Ghidul investitorului

Cum să cumpărați proprietăți de venit în Hudson County și în tot New Jersey: clădirile, cifrele, finanțarea, regulile și greșelile care ies la iveală abia după closing.

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

CÂTEVA CUVINTE DE LA MINE

Înainte să începeți, citiți asta.

Investitorii vin în Hudson County din același motiv ca chiriașii: PATH-ul, feribotul și skyline-ul aduc salariile din Manhattan la cincisprezece minute de o casă cu două familii. Aceasta este toată teza, și este una bună. Este însă și o piață în care diferența dintre o clădire care aduce bani și una care vă mănâncă banii nu se vede în anunț.

Acest ghid arată cum analizez o proprietate de venit înainte să las un client să liciteze: tipurile de clădiri și ce este de fapt fiecare, calculele care contează și calculele care mint, cum se finanțează, ce fac regulile din New Jersey privind chiriașii și controlul chiriilor cu cifrele și cum arată primele nouăzeci de zile de proprietate atunci când merg bine.

Sunt REALTOR® licențiat la eXp Realty. Vând și închiriez aceste clădiri, coordonez meseriașii care le renovează prin rețeaua mea de concierge și merg pe străzile unde se află în fiecare săptămână. Engleză, română și spaniolă.

Intenționat, aici nu există proiecții. Cifrele vin de la clădirea dumneavoastră și le calculăm împreună.



Bogdan

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

CUPRINS

Ce găsiți aici.

01 De ce aici și de ce „acum” este o întrebare

02 Clădirile: 2–4 familii, multifamiliale, condo, mixte

03 Analiza financiară: cifrele care contează

04 Cifrele care mint

05 Finanțarea: de la house hacking cu FHA la DSCR

06 Controlul chiriilor, chiriașii și legea în cifre

07 Verificarea prealabilă a unei proprietăți de venit

08 Taxe, scutiri și schimbul 1031

09 Creșterea valorii: ce se amortizează aici

10 Primele nouăzeci de zile

11 Un portofoliu, nu un hobby

12 Pe cine veți întâlni

13 Pasul următor

„O clădire este o afacere cu acoperiș. Cumpărați afacerea, apoi reparați acoperișul.”

De ce aici și de ce „acum” este o întrebare.

Chiriile din Hudson County sunt stabilite de naveta, nu de clădire. Fiecare stație mai aproape de o stație PATH, de un debarcader de feribot sau de un peron de light rail înseamnă o primă de chirie pe care chiriașul o va plăti an de an. Oferta de clădiri mici lângă aceste stații este fixă. Acesta este argumentul investiției și a rezistat în fiecare ciclu în care am lucrat.

Ce este adevărat

Cerere de închiriere puternică și durabilă, venită de la angajatorii din Manhattan și Jersey City. Un fond locativ mai vechi, care răsplătește renovarea. Orașe încă mai ieftine decât cartierul aflat la o stație spre est. O finanțare care îi permite unui proprietar-ocupant să cumpere o casă de patru familii cu un avans mic.

De ce „acum” este o întrebare

Prețurile, dobânzile și chiriile se mișcă separat. În unii ani calculele ies pe aproape orice clădire; în alții ies doar pe clădirea potrivită, cumpărată bine. Vă voi spune ce fel de an este acesta pentru clădirea la care vă uitați, cu tranzacții comparabile, nu cu o prognoză.

Ce este, de asemenea, adevărat

Impozite pe proprietate mari, care variază de la o stradă la alta. Reglementări de control al chiriilor în cea mai mare parte a comitatului. Protecții puternice pentru chiriași, care fac costisitoare îndepărtarea unui chiriaș problematic. Zone inundabile pe malul apei. Clădiri vechi cu canalizări vechi, instalații electrice knob-and-tube și rezervoare de păcură.

Investitorul cu care lucrez cel mai bine

Cineva care vrea o clădire pe care o poate vedea din tren, o va păstra ani de zile, are rezerve după closing și vrea adevărul despre cifre mai mult decât un „da”.

De la două la patru familii, multifamiliale, condo, mixte.

De la două la patru familii

Clasicul din Hudson County: un brownstone, o casă pe structură de lemn sau o casă înșiruită cu două, trei sau patru apartamente. Finanțare rezidențială, programe de credit pentru proprietari-ocupanți și, adesea, scutire de la controlul chiriilor când clădirea este mică și locuită de proprietar. Acoperișul, centrala și canalizarea sunt ale dumneavoastră. Cea mai bună primă clădire pentru majoritatea investitorilor.

Cinci unități sau mai multe

Finanțare comercială, analizată pe baza venitului clădirii, nu a venitului dumneavoastră. Controlul chiriilor se aplică aproape întotdeauna, la fel înregistrarea la stat și inspecțiile, iar economiile de scară sunt reale. Prețul se stabilește după randamentul (cap rate), nu după tranzacții comparabile.

Apartamente condo date în chirie

Simplu de deținut, ușor de finanțat, iar regulile, taxele și cotizațiile extraordinare ale asociației decid randamentul. Citiți restricțiile de închiriere, rezervele și procesele-verbale înainte să vă bazați pe el ca investiție. Unele clădiri limitează sau interzic închirierea.

Clădiri mixte

Un spațiu comercial cu apartamente deasupra. Două afaceri într-o singură clădire: contracte de închiriere comerciale, finanțare diferită, risc diferit de neocupare, adesea un flux de numerar mai bun. Nu este o primă clădire, dar este o a treia bună.

Construcții noi și conversii în condo

Garanții, instalații moderne, chirii mai mari și prețuri mai mari. În orașele cu control al chiriilor, clădirile noi sunt adesea scutite pentru o perioadă; aflați când se termină.

Terenul și dezvoltarea mică

Posibil aici, dar lent. Decid zonarea, regulile de parcare și cerințele de locuințe accesibile. Aduc arhitectul și avocatul înainte să faceți o ofertă.

Cifrele care contează.

Fiecare clădire primește aceeași analiză financiară pe o pagină înainte să licităm. Dacă cifrele nu ies pe această pagină, nicio poveste despre cartier nu le repară.

01

Chiria brută programată

Fiecare unitate la chiria ei reală și legală, din contractele de închiriere și din înregistrarea de control al chiriilor, nu din anunț. Apoi chiria de piață pentru fiecare unitate, cinstit, din contracte comparabile din ultimele 60 de zile.

02

Pierderi din neocupare și neîncasare

Un procent scăzut de la început, în fiecare an, chiar dacă astăzi clădirea este plină. Rotația chiriașilor aici este reală, iar un chiriaș care nu plătește se rezolvă în câteva luni.

03

Cheltuielile de exploatare, toate

Impozitul pe proprietate la evaluarea actuală, asigurarea cotată pentru o poliță de proprietar care închiriază, apa și canalizarea, electricitatea spațiilor comune, încălzirea dacă o plătește proprietarul, reparațiile și întreținerea, administrarea, fie că vă administrați singur, fie că nu, și o rezervă de capital pentru acoperiș și centrală. Fișele de cheltuieli ale vânzătorilor uită jumătate dintre acestea.

04

Venitul net din exploatare

Chiria brută minus neocuparea minus cheltuielile. Acesta este venitul clădirii înainte de orice credit ipotecar.

05

Cap rate, flux de numerar, cash-on-cash

Venitul net împărțit la preț este randamentul (cap rate), felul în care piața evaluează venitul aici. Venitul net minus rata la credit este fluxul de numerar. Fluxul de numerar împărțit la banii pe care i-ați investit este randamentul cash-on-cash. Toate trei, pe o singură pagină, înainte să licităm.

06

Puneți-o la încercare

Dobânzi cu un punct mai mari, chirii cu cinci la sută mai mici, o unitate goală timp de trei luni, impozite reevaluate. Dacă clădirea supraviețuiește acestei pagini, merită cumpărată.

Cifrele care mint.

Chiriile „pro forma”

Chiria pe care vânzătorul spune că ar putea-o obține unitățile. Într-o clădire cu control al chiriilor, chiria legală poate fi mult mai mică, iar eliberarea unei unități s-ar putea să nu o reseteze. Analizăm chiria reală și chiria legală și tratăm chiria de piață ca pe un potențial, nu ca pe o bază.

Impozitele de la ultima vânzare

Impozitele pe proprietate din Hudson County se reevaluează, iar o vânzare poate declanșa reevaluarea. Calculați impozitul la nivelul pe care evaluatorul îl va stabili probabil după ce cumpărați, nu la cât a plătit vânzătorul.

Încălzirea plătită de proprietar

O clădire în care proprietarul plătește încălzirea pentru patru unități are o linie de cheltuieli care se dublează într-o iarnă geroasă. Cereți facturile pe doi ani.

Întreținerea amânată vândută drept „farmec”

Un acoperiș de o sută de ani, o centrală din anii optzeci, o canalizare care nu a fost niciodată verificată cu camera, instalație electrică knob-and-tube, un rezervor de păcură îngropat. Fiecare este o cheltuială de ordinul zecilor de mii pe care fișa de cheltuieli a vânzătorului nu o arată. Bugetul de inspecție sunt cei mai ieftini bani din tranzacție.

Chiriașii sub prețul pieței care „vor pleca”

Un chiriaș pe termen lung, la jumătate din chiria de piață, într-o clădire cu control al chiriilor, este o situație permanentă, nu una temporară. Evaluați clădirea ca și cum ar rămâne, pentru că pot rămâne.

Multiplicatorii de chirie brută și regulile empirice

Un multiplicator rapid ascunde impozitele, încălzirea și controlul chiriilor, cele trei lucruri care decid randamentul aici. Folosiți analiza financiară pe o pagină, de fiecare dată.

De la house hacking cu FHA la DSCR.

Proprietar-ocupant: FHA, 3,5% avans

Locuiți într-o unitate a unei case de două, trei sau patru familii și FHA o va finanța cu 3,5% avans, luând în calcul o parte din chiria celorlalte unități pentru calificare. Plafoanele de credit sunt mai mari în Hudson County decât în cea mai mare parte a țării. Este cea mai puternică intrare în imobiliare pentru un prim investitor și motivul pentru care atât de multe portofolii din Hudson County au început cu un singur brownstone.

Proprietar-ocupant: credit convențional, 5% avans

Creditele convenționale permit acum un avans de 5% pentru casele de două până la patru familii locuite de proprietar, pentru cumpărătorii eligibili, fără regulile FHA privind asigurarea ipotecară. Comparați-le pe amândouă.

Credit convențional pentru investitori

Dacă nu locuiți acolo: de obicei 20%–25% avans, dobânzi mai mari, rezerve obligatorii, iar creditorul ia în calcul o parte din chirii. Până la un număr stabilit de proprietăți finanțate per împrumutat.

Credite DSCR

Analizate pe baza faptului că chiria clădirii acoperă rata, nu pe baza declarațiilor dumneavoastră fiscale. Mai rapide, mai flexibile, puțin mai scumpe și instrumentul standard de la a treia clădire încolo și pentru cumpărătorii cu venituri complexe.

Credite comerciale, de la cinci unități în sus

O bancă sau un creditor de agenție analizează venitul clădirii, vrea un istoric și rezerve și stabilește prețul pe un termen mai scurt, cu o plată finală mare (balloon). Situația de exploatare a clădirii este cererea de credit.

Numerar, hard money și refinanțarea

Numerarul câștigă licitațiile și închide tranzacția în câteva săptămâni. Un credit-punte sau hard money finanțează renovarea; refinanțarea ulterioară într-un credit DSCR sau convențional scoate banii înapoi. Ieșirea trebuie analizată înainte de intrare.

Controlul chiriilor, chiriașii și legea.

Legislația din New Jersey privind relația proprietar-chiriaș face parte din analiza financiară, nu este o notă de subsol. Acestea sunt regulile care schimbă valoarea unei clădiri.

Controlul chiriilor

Jersey City, Hoboken, Union City, West New York, North Bergen, Weehawken, Bayonne și altele plafonează creșterile anuale pentru unitățile acoperite. Acoperirea depinde de numărul de unități, de vechimea clădirii și de faptul că proprietarul locuiește acolo; clădirile mici locuite de proprietar și construcțiile noi sunt adesea scutite, uneori doar pentru o perioadă. Chiria legală, înregistrarea și orice regulă de dereglementare la eliberarea unității sunt primele documente pe care le cerem.

Anti-Eviction Act (legea împotriva evacuărilor)

În majoritatea clădirilor, chiriașii pot fi îndepărtați doar pentru un motiv întemeiat, prin instanță, cu notificările prevăzute de lege. „Am cumpărat clădirea” nu este un motiv întemeiat. Mutarea proprietarului într-o clădire mică poate fi, cu notificarea corectă. Valoarea unei clădiri depinde de care dintre chiriași pot fi rugați să plece și când.

Garanțiile se transferă odată cu clădirea

Garanțiile (security deposit), cu dobândă, trec la dumneavoastră la closing și răspundeți de ele în orice caz. Includeți transferul și notificările către chiriași în lista de verificare pentru closing.

Înregistrare, certificate, plumb

Înregistrarea ca proprietar la primărie sau la stat, certificatele de închiriere la schimbarea chiriașului și inspecțiile pentru siguranța privind plumbul la fiecare trei ani pentru unitățile construite înainte de 1978. Actele lipsă blochează evacuările și creșterile de chirie. Cereți-le vânzătorului pe toate înainte să se încheie perioada de attorney review.

Selecția chiriașilor și locuințe echitabile

Protecția sursei de venit, Fair Chance in Housing Act privind cazierul și Law Against Discrimination al statului se aplică fiecărei unități pe care o închiriați. Ghidul proprietarului prezintă procesul.

Conversia în condo

Posibilă, reglementată și lentă: planuri înregistrate, notificări lungi către chiriași și protecții pentru chiriașii existenți. O strategie, nu o ieșire rapidă.

Verificarea prealabilă a unei proprietăți de venit.

Tot ce verifică un cumpărător de locuință, plus afacerea. Perioada de attorney review și perioada de inspecție sunt scurte; cerem toate acestea în prima ofertă, ca să sosească la timp.

Actele

- [ ] Fiecare contract de închiriere și anexă, plus lista chiriilor semnată de vânzător.
- [ ] Înregistrarea de control al chiriilor și chiria legală pentru fiecare unitate.
- [ ] Registrul garanțiilor, cu extrase bancare și dobânda plătită.
- [ ] Facturile pe doi ani pentru impozite, apă și canalizare, asigurare, încălzire și electricitatea spațiilor comune.
- [ ] Înregistrarea ca proprietar, certificatele de închiriere, certificatele de siguranță privind plumbul, inspecțiile de incendiu.
- [ ] Autorizațiile deschise, încălcările și istoricul de conformitate la primărie.
- [ ] Scrisori estoppel de la chiriași, care confirmă chiria, garanția și lipsa altor înțelegeri.
- [ ] Contractele de service, garanțiile și istoricul centralei și al acoperișului.

Clădirea

- [ ] Inspecție completă a fiecărei unități, inclusiv a celei pe care vânzătorul spune că nu o poate arăta. Fără unitate, fără ofertă.
- [ ] Cameră pe canalizare, verificare pentru rezervoare de păcură, coș de fum, acoperiș, tablou electric și tipul instalației, vechimea centralei și etichetele de service.
- [ ] Harta zonelor inundabile și certificatul de altitudine pe malul apei; oferta de asigurare înainte să se încheie perioada de attorney review.
- [ ] Mediu: rezervoare subterane, azbest la instalațiile de încălzire vechi, vopsea cu plumb.
- [ ] Zonarea: numărul de unități pe care primăria spune că clădirea le are legal. O casă „de patru familii” cu trei unități legale este o casă de trei familii.
- [ ] Cunoașteți chiriașii. Zece minute la fiecare ușă vă spun mai mult decât lista chiriilor.

Taxe, scutiri și schimbul 1031.

Impozitele pe proprietate

Mari, inegale și cea mai mare cheltuială pentru majoritatea clădirilor de aici. Calculați evaluarea de după vânzare. Contestați-o când tranzacțiile comparabile o susțin; termenul-limită este primăvara, iar economiile se adună an de an.

Scutirile de impozit

Jersey City și alte orașe au acordat scutiri de impozit pe termen lung multor clădiri mai noi. Acestea reduc plata ani de zile, apoi se încheie după un calendar. Cunoașteți calendarul; o clădire aflată la doi ani de finalul scutirii este evaluată de oameni care nu l-au citit.

Taxele de transfer la cumpărare și la vânzare

Taxa de transfer imobiliar (realty transfer fee) din New Jersey o plătește vânzătorul. Din 10 iulie 2025, și „mansion tax” pentru vânzările de peste 1 milion $ o plătește vânzătorul, în trepte de la 1% la 3,5%. Aceasta schimbă ce vă rămâne net la ieșire; includeți-o în calcule.

Amortizarea și contabilul

O clădire închiriată se amortizează pe parcursul a zeci de ani, ceea ce protejează venitul pe hârtie. Segregarea costurilor (cost segregation) o poate accelera la clădirile mai mari. Un contabil care lucrează în imobiliare face parte din echipă, nu este o cheltuială.

Schimbul 1031

Vindeți o proprietate de investiție și cumpărați alta de valoare egală sau mai mare în termene stricte, 45 de zile pentru identificare și 180 pentru closing, printr-un intermediar calificat, și amânați impozitul pe câștigul de capital. Așa cresc portofoliile aici fără să plătiți impozit la fiecare pas. Ceasul pornește la closing; planul începe înainte de listare.

Entități juridice și asigurare

Un LLC pentru fiecare clădire sau pentru câteva clădiri, o asigurare umbrelă de răspundere civilă și o poliță de proprietar care închiriază. Avocatul și contabilul dumneavoastră le înființează înainte de closing, nu după.

Creșterea valorii: ce se amortizează aici.

Renovarea crește chiria doar acolo unde un chiriaș va plăti pentru ea și unde reglementarea o permite. Iată ce văd că se amortizează pe străzile unde lucrez și ce nu.

Se amortizează

Bucătării și băi făcute curat, nu luxos. Mașină de spălat în unitate sau în clădire. Încălzire și răcire split, care mută utilitățile la chiriaș. Un subsol finisat care devine spațiu de depozitare legal sau, acolo unde zonarea permite, o unitate legală. Contorizare separată. O ușă de intrare, un interfon și un hol care spun că de clădire se are grijă.

Rareori se amortizează

Finisaje de lux într-o clădire cu chirii plafonate. O terasă pe acoperiș la o casă de trei familii. Orice necesită o derogare pe care nu ați obținut-o. Lucrări cosmetice la o clădire cu canalizarea pe ducă.

Unitatea legală

Adăugarea unui apartament legal este cea mai mare creștere de valoare de aici și cea mai reglementată: zonare, parcare, căi de evacuare, autorizații, inspecții și un nou certificat de ocupare. Făcută corect, schimbă clasa de venit a clădirii. Făcută informal, este o răspundere pe care o descoperă inspectorul următorului cumpărător.

Momentul schimbării chiriașilor

Renovați o unitate când se eliberează, nu cât timp locuiește în ea un chiriaș pe termen lung. Treceți prin clădire unitate cu unitate, finanțat din chiriile celorlalte.

Meseriașii

Prin rețeaua mea de concierge: licențiați, asigurați, care lucrează deja în aceste clădiri și au prețuri pentru proprietarii care le dau lucrări în mod repetat. Lucrările, bugetul și calendarul se stabilesc înainte să cadă primul perete.

Refinanțarea

O clădire renovată și închiriată din nou este evaluată pe baza noului venit. Această evaluare (appraisal) este felul în care banii din renovare se întorc ca să o cumpărați pe următoarea.

Primele nouăzeci de zile.

01

Înainte de closing

Garanțiile transferate împreună cu registrul, notificările către chiriași pregătite, polița de proprietar încheiată, formularele de înregistrare completate, utilitățile programate pentru transfer și o scrisoare prin care vă prezentați fiecărui chiriaș, cu unde și cum să plătească.

02

Prima săptămână

Cunoașteți fiecare chiriaș. Confirmați chiria, garanția, datele de contact și orice este stricat. Depuneți înregistrarea ca proprietar la primărie sau la stat și înregistrarea de control al chiriilor acolo unde este necesară. Puneți garanțiile într-un cont purtător de dobândă din New Jersey și trimiteți notificările scrise în 30 de zile.

03

Prima lună

Faceți revizia centralei, testați fiecare detector, verificați acoperișul și subsolul, investigați tot ce a semnalat inspecția. Organizați contabilitatea: un cont pentru fiecare clădire, fiecare cheltuială înregistrată din prima zi.

04

A doua lună

Verificați data de încheiere a fiecărui contract de închiriere și reglementarea locală. Planificați creșteri unde sunt permise, renovări unde o unitate se va elibera și calendarul investițiilor de capital pentru anul respectiv.

05

A treia lună

Inspecția pentru plumb dacă este scadentă, certificatele de închiriere pentru orice schimbare de chiriaș și cifrele primului trimestru comparate cu analiza financiară. Acolo unde diferă, aflați de ce acum.

06

Decizia privind administrarea

Administrați singur dacă sunteți aproape, disponibil și organizat. Altfel, un administrator și, când se lansează, administrarea House of Rus, cu fiecare unitate, contract, solicitare și dolar vizibile într-un singur loc.

Un portofoliu, nu un hobby.

O clădire, bine făcută

Prima clădire vă învață orașul, meseriașii, chiriașii și actele. Administrați-o un an înainte de a doua. Proprietarii care eșuează au cumpărat trei într-un an.

Cumpărați-o pe a doua cu prima

O refinanțare a primei clădiri renovate sau un schimb 1031 din ea finanțează a doua. Pagina de analiză financiară este aceeași; creditorul este adesea altul.

Concentrați-vă

Trei clădiri la cincisprezece minute de mers pe jos una de alta sunt mai ușor de administrat, mai ușor de deservit și mai ușor de vândut la pachet decât trei risipite prin tot statul.

Rezervele sunt strategia

Bani pentru acoperiș, pentru centrală și pentru chiriașul care nu mai plătește. Investitorii care rezistă unui an prost sunt cei care nu și-au cheltuit rezervele pe avansul următoarei clădiri.

Cunoașteți-vă ieșirea

Vindeți următorului investitor la un cap rate, vindeți o clădire mică unui proprietar-ocupant la un preț de tranzacție comparabilă sau păstrați și refinanțați. Fiecare ieșire valorează o altă sumă; aflați pentru care este construită clădirea.

Echipa

Agent, creditor, avocat, contabil, asigurător, meseriași și un administrator. Formați-o o dată și folosiți-o din nou. A mea este pe pagina următoare.

Pe cine veți întâlni.

Eu
Găsirea clădirilor, inclusiv a celor off-market, pagina de analiză financiară, oferta, verificarea prealabilă, închirierea de după și vânzarea când îi vine vremea. Engleză, română și spaniolă.

Creditorul dumneavoastră
FHA și convențional pentru house hacking, DSCR și comercial după aceea. Unul care a finalizat tranzacții cu clădiri multifamiliale în Hudson County.

Avocatul dumneavoastră
Attorney review, contractul cu anexele pentru proprietăți de venit, transferul garanțiilor, entitatea juridică și closing-ul.

Contabilul dumneavoastră
Amortizarea, segregarea costurilor, schimbul 1031 și structura entității.

Inspectorul și specialiștii
Inspecție generală, cameră pe canalizare, verificare pentru rezervoare de păcură, coș de fum, analiză de mediu unde este nevoie.

Evaluatorul
Confirmă valoarea, pe baza venitului la clădirile mai mari. Primește tranzacțiile comparabile pe care le aduc.

Primăria
Confirmarea zonării, autorizații și încălcări, certificate de închiriere, înregistrare, biroul de reglementare a chiriilor.

Brokerul de asigurări
Polița de proprietar, asigurarea umbrelă, asigurarea de inundații unde este obligatorie, asigurarea de șantier pe durata renovării.

Meseriașii
Prin rețeaua mea de concierge: licențiați, asigurați și obișnuiți să lucreze în jurul chiriașilor.

Intermediarul calificat
Păstrează banii din vânzare într-un schimb 1031. Se angajează înainte de closing-ul vânzării, niciodată după.

Un administrator de proprietăți
Când sunteți plecat din oraș, nu mai aveți timp sau ați trecut de trei clădiri.

PASUL URMĂTOR

Aduceți-mi adresa.

Trimiteți-mi o clădire la care vă uitați sau spuneți-mi bugetul și orașele, iar în 24 de ore aveți analiza financiară pe o pagină: chiriile reale și legale, cheltuielile reale, cap rate-ul, fluxul de numerar și testul de rezistență. Gratuit, și vă spun dacă nu merită cumpărată clădirea. Vorbim românește. Se habla español.

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 plafoanele se schimbă și diferă de la un oraș la altul și de la un creditor la altul. Confirmați cifrele actuale cu avocatul, contabilul și creditorul dumneavoastră. Fotografii: Journal Square, King of Hearts (CC BY-SA 4.0); Lincoln Park, King of Hearts (CC BY-SA 4.0), prin Wikimedia Commons. Programele de credit, plafoanele și regulile fiscale sunt cele publicate la data redactării; confirmați-le cu creditorul și contabilul dumneavoastră. © 2026 Bogdan Nicolae Rus.