

BOGDAN NICOLAE RUS · REALTOR® · EXP REALTY

Ghidul vânzătorului

Cum se stabilește prețul unei locuințe, cum se pregătește, cum se promovează și cum se vinde în Hudson County și în tot New Jersey. Pe limba dumneavoastră, de la cineva care locuiește aici.

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

CÂTEVA CUVINTE DE LA MINE

Înainte să scoateți locuința la vânzare, citiți asta.

Vânzarea unei locuințe are mai multe piese în mișcare decât cumpărarea uneia, iar cele mai multe rămân invizibile până când ajungeți în mijlocul lor. Perioada de attorney review. Certificatul pentru detectoarele de fum. Evaluarea care iese mai mică. Cumpărătorul care cere o reducere cu două zile înainte de closing. Nimic din toate acestea nu e greu când știți că urmează. Totul e stresant când nu știți.

Acest ghid este discuția pe care o am cu fiecare vânzător înainte să semnăm ceva, pusă pe hârtie. Explică cum stabilesc prețul unei locuințe, ce e de făcut înainte să vină fotograful, cum funcționează de fapt promovarea, ce spune cu adevărat o ofertă și ce se întâmplă în New Jersey între „acceptat” și masa de closing.

Sunt REALTOR® licențiat la eXp Realty, în domeniu din 2020, iar Hudson County este locul unde locuiesc și unde se află cea mai mare parte a muncii mele. Lucrez în engleză, română și spaniolă și îmi răspund singur la telefon.

Citiți-l, faceți-vă notițe, apoi sunați-mă cu întrebările la care nu a răspuns. Nimic din toate acestea nu vă obligă la ceva.

Bogdan

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



CUPRINS

Ce găsiți aici.

01	Începeți cu motivul pentru care vindeți	09	Cum funcționează promovarea
02	Harta drumului, ediția New Jersey	10	Vizionări și feedback
03	Formula: preț, stare, expunere	11	Cum se citește o ofertă
04	Cum stabilesc prețul unei locuințe	12	De la attorney review la closing
05	Ce influențează prețul în Hudson County	13	Cât costă să vindeți în New Jersey
06	Pregătirea locuinței	14	Dacă nu se vinde
07	Lista pentru ziua fotografiilor	15	Pe cine veți întâlni
08	Actele de pregătit de acum	16	Pasul următor

„Primele două săptămâni pe piață dau tonul. Tot ce scrie în acest ghid ține de a face bine acele două săptămâni."

01 · ÎNCEPEȚI DE AICI

Știți de ce vindeți.

Pare evident. Este însă și întrebarea la care veți reveni la fiecare decizie: dacă acceptați prima ofertă, dacă investiți în bucătărie, dacă așteptați până în primăvară. Un motiv clar vă dă un răspuns clar.

Vă mutați

Momentul potrivit este totul. Dacă vindeți cât încă locuiți acolo, trebuie să țineți locuința pregătită pentru vizionări săptămâni la rând. Dacă vindeți după ce v-ați mutat, locuința e goală, arată mai rău în fotografii și poate da impresia că sunteți „grăbit". Planificăm ordinea pașilor, iar adesea răspunsul este să cumpărați și să vindeți într-o singură mutare coordonată.

Aveți nevoie de mai mult sau de mai puțin spațiu

Familiile care se extind și proprietarii care se restrâng au aceeași întrebare: vindeți întâi sau cumpărați întâi? Pe o piață strânsă, răspunsul este de obicei să vindeți întâi, cu o închiriere înapoi de la cumpărător (rent-back), și vă voi explica cum arată asta.

Piața arată bine

Dacă pe strada dumneavoastră se vinde bine și v-ați tot gândit la asta, o analiză de preț nu costă nimic și vă spune dacă acum e momentul. Uneori răspunsul onest este să așteptați șase săptămâni pentru ce urmează să se vândă în apropiere.

Moștenire, divorț, relocare, un chiriaș în locuință

Aceste vânzări cer discreție, o cifră argumentată în scris și pe cineva care a mai făcut așa ceva. O unitate cu chiriaș, în special, se vinde altfel: regulile de notificare, accesul pentru vizionări și contractul de închiriere (lease) modelează strategia.

Oricare ar fi motivul, scrieți-l într-o singură propoziție, cu o dată. Devine etalonul pentru fiecare ofertă.

02 · HARTA DRUMULUI

De la primul telefon la closing, după regulile din New Jersey.

01 Consultaţia și analiza de preţ

Ne întâlnim la locuință. În 24 de ore aveți în scris vânzările comparabile, trei scenarii de preț și un plan de lansare.

02 Pregătirea locuinţei

Reparațiile care merită, cele de sărit, eliberarea spațiului, amenajarea (staging) acolo unde se plătește. Apoi fotograful, planurile și video.

03 Stabilim preţul și data

Alegem scenariul împreună și fixăm ziua lansării, în funcție de ce se vinde și ce se scoate la vânzare în jurul dumneavoastră.

04 Lansarea

MLS, toate portalurile importante, baza mea de date, rețelele sociale și rețeaua brokerajului, toate în aceeași dimineață. Vizionările încep imediat.

05 Vizionări și zile de vizită liberă (open house)

Programate printr-un singur sistem, cu feedback imediat. Zilele de open house le țin eu personal.

06 Oferte și negociere

Fiecare ofertă explicată rând cu rând. Acceptați, faceți o contraofertă sau refuzați, cu argumentele pe hârtie.

07 Attorney review

Intervalul de trei zile lucrătoare din New Jersey după ce ambele părți semnează, în care avocații ajustează contractul și oricare parte se mai poate retrage. După aceea, contractul este obligatoriu.

08 Inspecţie, evaluare, aprobarea creditului ipotecar

Verificările cumpărătorului, de obicei două până la patru săptămâni. Aici o locuință cu prețul stabilit și prezentată onest trece fără probleme.

09 Closing

Certificatul pentru detectoarele de fum și monoxid de carbon, vizita finală, actul de proprietate și cheile. De obicei 45 până la 60 de zile de la acceptare cu un cumpărător care ia credit ipotecar, mai repede la plata cash.

Succesiunea standard în New Jersey. Fiecare dată depinde de contract și de avocatul dumneavoastră.

03 · FORMULA

Preț. Stare. Expunere.

Orice vânzare se reduce la trei lucruri pe care le puteți controla: prețul cerut, starea în care se prezintă locuința și câți dintre cumpărătorii potriviți o văd în primele două săptămâni. Dacă le faceți bine pe toate trei, piața face restul. Dacă ratați unul, celelalte două urcă din greu.

Preț

Stabilit în raport cu ce se vinde chiar acum pe strada dumneavoastră, nu cu cât ați plătit sau cu ce spune portalul.

Stare

Ofertele le câștigă cea mai atrăgătoare locuință din categoria ei de preț, impecabil pregătită pentru vizionări. Nu cea mai renovată.

Expunere

Aproape fiecare cumpărător începe online. Lansarea trebuie să apară pe fiecare ecran în aceeași dimineață și să arate mai bine decât concurența.

04 · PREȚUL

Cum stabilesc prețul unei locuințe.

Adun vânzările încheiate, vânzările în curs și ofertele active cu care un cumpărător al locuinței dumneavoastră ar compara-o de fapt, de obicei pe o rază de câteva străzi și din ultimele șase luni, și ajustez pentru diferențe: suprafață, dormitoare și băi, nivelul renovării, etaj și lumină, spațiu exterior, parcare, cheltuieli lunare și taxe, precum și clădirea în sine. Apoi primiți trei scenarii:

Preț pentru vânzare rapidă — Puțin sub cifra pieței. Atrage cei mai mulți cumpărători, adesea mai multe oferte, și de obicei ajunge la valoarea pieței sau peste.

Preț la nivelul pieței — La cifra susținută de comparabile. Cel mai larg public de cumpărători serioși, un termen obișnuit.

Preț de test — Peste comparabile, pentru o locuință care are ceva ce acestea nu au. Mai puține vizionări, un termen mai lung și un plan pentru momentul ajustării.

Regula pe care mi-o impun: dacă nu există vizionări în primele zece zile, sau există zece vizionări și nicio ofertă, piața a răspuns și vorbim despre preț. Dacă așteptăm mai mult, ajustarea de la final va fi doar mai mare.

Ce influențează prețul aici.

Două apartamente cu planuri identice în aceeași clădire se pot vinde la prețuri foarte diferite. Acestea sunt lucrurile pe care o bază de date nu le vede și pentru care un cumpărător de aici plătește.

Strada, nu cartierul

Pe ce parte a PATH, cât de departe de parc, dacă strada se inundă. Cumpărătorii plătesc în funcție de stradă.

Clădirea

Fondul de rezervă, o cotizație specială la orizont, liftul, terasa de pe acoperiș, ultimele trei vânzări din clădire. Un condo este doar atât de solid cât este asociația lui.

Etaj, lumină, spațiu exterior

O terasă, un al doilea dormitor adevărat, o expunere pe colț. Aceeași suprafață, o locuință foarte diferită.

Taxe și cheltuieli lunare

O scutire de taxe care se încheie, o reevaluare, o cotă de întreținere mare. Cumpărătorii caută după rata lunară, iar prețul se mișcă odată cu ea.

Starea și ce ați făcut în locuință

Nu orice renovare își scoate costul. Vă spun pentru care dintre ale dumneavoastră plătește un cumpărător și pe care să le lăsați așa cum sunt.

Momentul potrivit

Ce se vinde, ce urmează să fie scos la vânzare pe strada dumneavoastră și anotimpul. Uneori mișcarea corectă este să așteptați.

Cumpărătorii iartă lucrurile mici. Nu iartă murdăria sau întunericul.

Pregătirea este pasul cel mai solicitant și cel care aduce cel mai mult înapoi. Scopul nu este o renovare. Este o locuință care arată îngrijită, pare mai mare decât este și nu îi dă cumpărătorului nimic de scăzut. Faceți complet lucrurile ieftine înainte să vă gândiți la cele scumpe.

Planificați din timp

- [ ] Treceți prin fiecare cameră ca un cumpărător, cu telefonul în mână. Ce nu ați fotografia este ce trebuie reparat.
- [ ] Întrebați-mă înainte să cheltuiți. Vă spun ce se recuperează pe strada dumneavoastră.
- [ ] Reparați ce este stricat: robinete care picură, prize crăpate, uși care se înțepenesc. Defectele mici sunt citite ca neglijență.
- [ ] Vindeți, donați sau depozitați o treime din lucrurile dumneavoastră. Apoi încă puțin.
- [ ] Programați din timp firma de curățenie, zugravul și meșterul. Cei buni sunt ocupați săptămâni înainte.

Curățenie, eliberarea spațiului, depersonalizare

- [ ] Curățenie generală peste tot, inclusiv cuptorul, rosturile de faianță și ferestrele. Angajați pe cineva.
- [ ] Vopsea neutră pe orice perete cu culoare puternică, zgâriat sau cu petice.
- [ ] Goliți pe jumătate fiecare dulap și fiecare sertar. Un spațiu de depozitare plin pare prea mic.
- [ ] Fotografii, colecții, medicamente, obiecte de valoare: puse deoparte, departe de ochi.
- [ ] Scoateți mobila supradimensionată sau uzată. Mai puține piese, camere mai mari.

Bucătării și băi

- [ ] Blaturi complet libere. Fără electrocasnice mici, fără săpun, fără periuțe de dinți.
- [ ] Silicon nou în jurul chiuvetelor și căzilor; fără pete în chiuvete sau toalete.
- [ ] Schimbați mânerele demodate, o baterie obosită, un capac de toaletă îngălbenit. Ieftin și vizibil.
- [ ] Doar prosoape curate, împăturite. Capacele lăsate jos. Oglinzile impecabile.

Lumina și simțurile

- [ ] Becuri mai puternice, toate de aceeași culoare caldă, fiecare corp de iluminat funcțional.
- [ ] Draperiile trase, jaluzelele ridicate, geamurile curate. Aici lumina vinde mai mult decât orice.
- [ ] Aerisiți locuința înainte de fiecare vizionare. Fără lumânări, fără miros de mâncare, fără animale de companie prezente.
- [ ] Televizorul oprit, muzica oprită, termostatul la o temperatură confortabilă.

Clădirea, intrarea și exteriorul

- [ ] Ușa de la intrare, interfonul, holul și cutia poștală sunt prima impresie. Curățați-le.
- [ ] Terasa, puntea sau curtea măturate, o plantă, un scaun curat. Bicicletele și pubelele la vedere nu.
- [ ] Casă: spălare cu presiune, tunsul gardului viu, cositul, curățarea jgheaburilor, repararea treptei.

Pregătiți locuința acum. Plătiți din vânzare.

Lista de pe pagina anterioară costă bani înainte ca locuința să aducă ceva. Programul eXp Ready™ al eXp Realty, făcut împreună cu Notable, le oferă vânzătorilor care se califică până la $50,000 pentru aceste lucrări, fără nimic de plătit până la închidere. Rambursarea se face din banii obținuți la vânzare.

01 **Aplicați**
O cerere online scurtă. Nu vă afectează scorul de credit.

02 **Primiți aprobarea**
Până la $50,000, fără garanție, fără ipotecă pe casă. Banii în aceeași zi.

03 **Faceți lucrările**
Cu constructorii, decoratorii și furnizorii pe care îi alegeți dumneavoastră. Vă spun eu ce lucrări se recuperează pe strada dumneavoastră.

04 **Rambursați la închidere**
Ce ați folosit, plus dobândă fixă și un comision unic de $499 (doar dacă retrageți bani), din banii obținuți la vânzare. Fără rate lunare.

Ce poate acoperi

- ☐ Zugrăveli, pardoseli, reparații, îmbunătățiri
- ☐ Amenajare (staging), curățenie, grădină
- ☐ Lucrări de încălzire, aer condiționat și electrice
- ☐ Fotografii, mutare și depozitare

Cine se califică

- ☐ Scor de credit de cel puțin 680
- ☐ Sunteți proprietarul sau puteți acționa în numele lui
- ☐ Cel puțin 20% capital propriu (uneori 10%)
- ☐ Un contract de listare semnat, preț de listare sub $4 milioane
- ☐ Se pot aplica și alte criterii

Citiți partea aceasta de două ori

Banii sunt datorați la închidere, dacă se încheie contractul de listare sau la 12 luni după acordarea împrumutului, oricare vine primul. Nu s-a vândut până în luna 12? Puteți cere de la Notable o prelungire sau un plan de plată. Dacă retrageți locuința de pe piață, soldul devine datorat atunci. Așa că folosiți-l pentru lucrări stabilite împreună. Aplicați pe ready.exprealty.com și spuneți-mi înainte, ca să planificăm lucrările împreună.

eXp Ready™ funcționează prin Notable. Împrumuturile sunt acordate de Notable Finance, LLC (NMLS #1824748) sau Quorum Federal Credit Union. Toate împrumuturile depind de aprobarea creditului și de analiza creditorului, iar eligibilitatea nu este garantată. Se aplică dobândă și comisioane. Termenii sunt stabiliți de contractul de împrumut (notablehome.com/terms). Rezultatele variază. Eu nu acord și nu intermediez împrumuturi; pot să vă prezint programul și să vă ajut să planificați lucrările.

eXp Ready: întrebările vânzătorilor.

Cât costă?
Dobândă fixă pe ce cheltuiți, plus comisionul de $499. Dobânda depinde de creditul dumneavoastră și o vedeți în ofertă înainte să acceptați. Pot face împreună cu dumneavoastră o estimare cu calculatorul Notable.

Ce nu poate acoperi?
Datorii fiscale cu sechestru, creditul ipotecar existent și costurile de închidere, cum ar fi asigurarea titlului sau evaluarea. Locuința temporară pe durata lucrărilor este acoperită.

Locuința este pe un LLC, un trust sau o succesiune.
Se poate califica, la fel și cineva care acționează prin procură. Notable poate cere documente care dovedesc proprietatea.

Puteți aplica în locul meu?
Nu. Este împrumutul dumneavoastră, deci aplicați și semnați dumneavoastră. Puteți avea un singur împrumut eXp Ready odată.

Ce se întâmplă dacă sunt aprobat și nu-l folosesc?
Nu costă nimic. Comisionul se percepe doar dacă retrageți bani, iar linia se poate închide fără cost.

Cum îi plătesc pe constructori?
Cu cardul, prin transfer bancar sau cu cec, oricui alegeți. Nu există o listă de furnizori aprobați.

Cumpăr și eu o casă. Îmi afectează creditul ipotecar?
Fără verificare dură a creditului și fără ipotecă pe casă. Împrumutul este raportat la scadență; dacă rămâne neplătit la 30 de zile după aceea, vă poate afecta scorul.

Cum se plătește la închidere?
Când avem data închiderii, o introduc în portalul Notable, cu datele avocaților. Notable trimite suma de achitat, iar aceasta se scade din banii dumneavoastră din vânzare.

Are Notable licență în New Jersey?
Da. Notable Finance, LLC deține licența de creditor pentru consumatori din New Jersey nr. 2104868-C31. Disputele merg la arbitraj individual, nu în instanță; citiți contractul de împrumut.

Pe cine sun?
Asistența Notable la 1-855-953-5833 sau support@notablehome.com. Sau sunați-mă întâi pe mine și vă ajut să rezolvăm.

07 · ZIUA FOTOGRAFIILOR

Fotografiile sunt prima vizionare.

Cei mai mulți cumpărători decid din poze dacă vin să vadă locuința. Ziua fotografiilor înseamnă o resetare completă a locuinței: tot ce e mai jos, în fiecare cameră, înainte să sosească fotograful. Durează o dimineață și valorează mai mult decât orice reparație luată separat.

Fiecare cameră

- [ ] Toate luminile aprinse, toate ventilatoarele oprite, toate jaluzelele și draperiile deschise.
- [ ] Fiecare bec ars înlocuit.
- [ ] Preșurile, covoarele care ascund o pardoseală frumoasă și cablurile scoase din cadru.
- [ ] Suprafețe libere: fără hârtii, telecomenzi, încărcătoare, ceasuri sau rame mici.
- [ ] Jucăriile, culcușurile, bolurile și tăvițele animalelor puse deoparte.

Living și sufragerie

- [ ] Pernele pufoase, păturile împăturite, scaunele drepte și la distanțe egale.
- [ ] Pe șemineu sau pe raft: trei până la cinci obiecte, nu mai mult.
- [ ] Masa din sufragerie liberă, un singur aranjament central.

Dormitoare

- [ ] Paturi făcute bine, lenjerie asortată, noptiere goale.
- [ ] Nimic sub pat, nimic pe comodă, dulapurile închise.

Bucătăria și băile

- [ ] Blaturile goale. Ușa frigiderului fără magneți și bilețele.
- [ ] Chiuveta goală și uscată, fără uscător de vase, fără prosop pe cuptor.
- [ ] Dușul și cada goale: fără sticle, fără bureți. Prosoape noi, capacele lăsate jos.

Exteriorul și clădirea

- [ ] Mașinile scoase de pe alee, pubelele și furtunurile ascunse, garajul închis.
- [ ] Mobila de terasă curată, pernele puse, plantele vii.
- [ ] Intrarea și holul curate; clanțele și feroneria ușii lustruite.

08 · ACTELE DE PREGĂTIT DE ACUM

- [ ] Actul de proprietate, ridicarea topografică dacă o aveți, ultima factură de impozit.
- [ ] Condo sau co-op: actul constitutiv (master deed), statutul, bugetul, ultimele procese-verbale, orice notificare de cotizație specială.
- [ ] Autorizațiile și chitanțele pentru lucrările făcute.
- [ ] Contractul de închiriere, dacă există un chiriaș; manualele și garanțiile electrocasnicelor.
- [ ] Extrasul creditului ipotecar, cu datele de contact pentru rambursarea integrală.
- [ ] Facturile la utilități pe douăsprezece luni. Cumpărătorii le cer.

Pe fiecare ecran, în aceeași dimineață.

Aproape fiecare cumpărător găsește astăzi locuința mai întâi online și decide din fotografii dacă vine să o vadă. Așa că lansarea este construită pentru ecrane și pentru a arăta mai bine decât celelalte oferte pe care cumpărătorul le vede în aceeași zi. Apoi munca față în față transformă interesul în oferte.

Materiale realizate pentru anunț

Fotografie profesională, un plan măsurat, video și, acolo unde locuința o merită, fotografii la amurg și un tur virtual. Realizate după resetarea din ziua fotografiilor, la ora cu lumina potrivită.

Rețele sociale, țintit

Instagram, Facebook, TikTok și YouTube, cu video-ul montat pentru fiecare. Promovare plătită îndreptată spre oamenii cu cele mai mari șanse să cumpere pe această stradă, nu o campanie la grămadă.

MLS și toate portalurile importante

Anunțul intră în serviciul de listări multiple (MLS) și se distribuie pe Zillow, Realtor.com, Redfin, Homes.com și celelalte. Acolo unde o plasare premium are sens pentru locuința dumneavoastră, o discutăm de la început, cu costul ei.

Cartierul, nu doar unitatea

Fiecare oraș și fiecare cartier din Jersey City de pe site-ul meu are propria pagină „o zi în cartier". Anunțul dumneavoastră trimite la a lui, astfel încât un cumpărător din Manhattan sau din străinătate să poată străbate strada înainte de vizionare.

Baza mea de date și rețeaua

Cumpărătorii cu care lucrez acum, foștii clienți și agenții de la eXp și din tot Hudson County care au un cumpărător care așteaptă exact așa ceva. Un mesaj direct înainte să vadă publicul.

Open house și vizionări private

Zilele de open house le țin eu personal, pregătit, cu povestea clădirii și cifrele la îndemână. Vizionările private sunt programate în funcție de programul dumneavoastră, printr-un singur sistem cu feedback imediat.

Dacă locuința dumneavoastră are o poveste, o istorie, un proprietar dinaintea dumneavoastră, un detaliu pe care nu îl mai are nimeni, spuneți-mi din timp. Devine parte din felul în care este prezentată locuința.

10 · VIZIONĂRILE

Faceți-o ușor de văzut. Apoi lăsați-i loc.

Vizionările se rezervă printr-un program online care vă trimite cererea prin SMS și vă transmite feedback-ul imediat ce agentul pleacă. Două lucruri influențează rezultatul mai mult decât orice: acceptați cât mai multe cereri, mai ales pe cele cu preaviz scurt din primele două săptămâni, și nu fiți niciodată acasă în timpul lor. Cumpărătorii nu deschid dulapurile și nu spun ce cred când proprietarul este în bucătărie.

11 · OFERTELE

O ofertă înseamnă mai mult decât o cifră.

Când vine o ofertă, primiți de la mine un rezumat de o pagină, apoi vorbim. Prețul este titlul. Condițiile decid dacă prețul rezistă până la closing.

Finanțarea

Plata cash se încheie mai repede, fără riscul evaluării. Un cumpărător cu credit ipotecar, cu o pre-aprobare (pre-approval) solidă și un avans rezonabil, este adesea la fel de sigur. Diferența dintre ofertă și valoarea din evaluare este riscul dumneavoastră, iar noi o luăm în calcul la preț.

Condițiile (contingencies)

Inspecția, creditul ipotecar, evaluarea, vânzarea locuinței cumpărătorului. Fiecare este o ușă prin care cumpărătorul poate ieși. Mai puține uși, sau termene mai scurte, pot valora mai mult decât o cifră mai mare.

Date și avans

Data de closing, mărimea avansului, dacă aveți nevoie să rămâneți în locuință după closing. Un cumpărător care se potrivește cu calendarul dumneavoastră valorează ceva.

Sub, la și peste prețul cerut

O ofertă mică este o discuție, nu o insultă; răspundem cu o contraofertă argumentată. Mai multe oferte în același timp sunt gestionate deschis, cu un termen limită și aceleași informații pentru toți. Acolo o locuință cu prețul bine stabilit ajunge peste cifra ei.

De la attorney review la closing.

A

Attorney review, trei zile lucrătoare

În New Jersey, un contract semnat nu este obligatoriu până când avocații nu și-au spus cuvântul. Avocatul dumneavoastră și cel al cumpărătorului schimbă scrisori prin care ajustează condițiile; oricare parte poate anula fără penalizare în acest interval. Când ambii avocați declară încheiată perioada de attorney review, sunteți sub contract. Alegeți-vă avocatul înainte să scoateți locuința la vânzare; vă pot recomanda mai mulți.

B

Inspecția și discuția despre reparații

Inspectorul cumpărătorului vine în aproximativ zece zile. Așteptați-vă la o listă; orice locuință produce una. Cumpărătorul poate cere reparații sau o reducere. Răspundem la ce este real, refuzăm ce este cosmetic și ținem tranzacția pe drumul cel bun.

C

Evaluarea

Banca cumpărătorului trimite un evaluator. Dacă valoarea iese mai mică, creditul cumpărătorului scade și cineva trebuie să acopere diferența. O locuință cu prețul stabilit pe comparabile reale are rar această problemă; când se întâmplă, mă întâlnesc cu evaluatorul cu comparabilele în mână.

D

Aprobarea creditului ipotecar și titlul de proprietate

Banca emite aprobarea finală; compania de title verifică titlul de proprietate și rezolvă orice problemă veche. Dacă aveți un credit ipotecar, acum se cere scrisoarea cu suma de rambursare integrală.

E

Certificatele și clădirea

New Jersey cere, înainte de closing, un certificat de conformitate pentru detectoarele de fum, alarma de monoxid de carbon și extinctor (Certificate of Smoke Detector, Carbon Monoxide Alarm and Fire Extinguisher Compliance), emis de primărie. Unele orașe adaugă un certificat de ocupare sau o inspecție. Condo-urile și co-op-urile au propriile acte pentru revânzare, iar la co-op-uri consiliul trebuie să aprobe cumpărătorul.

F

Vizita finală și closing-ul

Cumpărătorul trece prin locuința goală cu o zi înainte sau în dimineața closing-ului. La masă, avocatul dumneavoastră se ocupă de actul de proprietate și de bani; dumneavoastră predați cheile, cartelele și telecomanda garajului. Banii ajung de obicei în aceeași zi.

13 · BANII

Cât costă să vindeți în New Jersey.

- [ ] **Taxa de transfer a proprietății (realty transfer fee).** Plătită de vânzător la closing, după o grilă progresivă stabilită de stat. Vârstnicii, proprietarii cu dizabilități și unii vânzători cu venituri mici beneficiază de o scutire parțială.
- [ ] **„Taxa pe vile" (mansion tax), acum în sarcina vânzătorului.** Din 10 iulie 2025, taxa suplimentară pentru vânzările de peste $1 milion este plătită de vânzător, după o grilă pe trepte de la 1% până la 3,5% peste $3.5 milioane. Cereți-mi grila actuală; schimbă ce vă rămâne în mână dintr-un preț de listare de $1.05 milioane.
- [ ] **Comisionul.** Stabilit în scris în contractul de listare, împreună cu dacă și cum este remunerat agentul cumpărătorului. Nimic nu este fixat prin lege sau de MLS.
- [ ] **Avocatul.** Un onorariu fix pentru vânzare, stabilit de la început.
- [ ] **Certificate și taxe locale.** Certificatul pentru detectoarele de fum și monoxid de carbon, orice inspecție cerută de primărie și, pentru condo-uri, pachetul de revânzare de la asociație.
- [ ] **Rambursarea creditului ipotecar și proratările.** Creditul se plătește din banii obținuți; impozitele, cotizațiile HOA și orice cotizație specială se împart până la data closing-ului.
- [ ] **Reținerea pentru nerezidenți.** Dacă v-ați mutat deja în alt stat, New Jersey reține la closing un impozit estimat. Planificați-vă pentru asta.

Înainte să scoatem locuința la vânzare, primiți o fișă cu suma netă: trei prețuri de vânzare și ce vă rămâne în buzunar din fiecare după toate pozițiile de mai sus.

14 · CÂND SE BLOCHEAZĂ

Dacă nu se vinde.

Uneori piața răspunde prin tăcere. Există doar patru motive, iar feedback-ul ne spune care este: prețul e peste nivelul străzii, prezentarea nu se ridică la nivelul prețului, expunerea nu ajunge la cumpărătorii potriviți sau momentul nu este bun. Îl rezolvăm pe cel adevărat. Asta poate însemna o ajustare de preț făcută o singură dată și ferm, fotografii noi după amenajare, o nouă lansare sau retragerea locuinței de pe piață pentru a reveni proaspăt într-un sezon mai bun. Ce nu facem este să coborâm prețul în pași mici în timp ce numărul de zile pe piață crește.

Pe cine veți întâlni.

Eu, agentul care vă listează locuința

Prețul, pregătirea, promovarea, vizionările, negocierea și coordonarea tuturor celor de mai jos, până la closing. Licențiat la eXp Realty, lucrez în engleză, română și spaniolă.

Avocatul dumneavoastră imobiliar

Obligatoriu în practică în New Jersey. Se ocupă de attorney review, de contract, de problemele de titlu și de closing-ul propriu-zis. Alegeți unul înainte să scoateți locuința la vânzare.

Fotograf și videograf

Fotografiază locuința după resetarea din ziua fotografiilor. După munca lor judecă cei mai mulți cumpărători locuința.

Specialistul în amenajare (stager)

Pentru o locuință goală sau una care are nevoie de o selecție. Mobilă, artă și iluminat cu împrumut, alese pentru cumpărătorul pe care îl țintim. Folosit când se plătește, nu din oficiu.

Meșter, zugrav, firmă de curățenie

Meseriașii care fac repede reparațiile ieftine. Prin rețeaua mea de concierge sunt licențiați, asigurați și deja programați.

Inspectorul cumpărătorului

Angajat de cumpărător, face lista. Nimic personal.

Evaluatorul

Angajat de banca cumpărătorului pentru a confirma valoarea. Mă întâlnesc cu el cu comparabilele în mână.

Compania de title

Verifică titlul de proprietate, ridică sarcinile vechi, emite asigurarea de titlu a cumpărătorului și mută banii la closing.

Primăria

Emite certificatul pentru detectoarele de fum și monoxid de carbon și orice inspecție cerută de localitatea dumneavoastră înainte de closing.

Asociația condo-ului sau a co-op-ului

Furnizează pachetul de revânzare, confirmă cotizațiile și cotizațiile speciale, iar la co-op-uri intervievează și aprobă cumpărătorul.

16 · PASUL URMĂTOR

Aflați cifra înainte de a scoate locuința la vânzare.

Trimiteți-mi adresa și în 24 de ore aveți în scris comparabilele pentru strada dumneavoastră, trei scenarii de preț și o fișă cu suma netă. Gratuit și fără obligația de a scoate locuința la vânzare. Sau rezervați treizeci de minute, la telefon sau la o cafea în Hoboken, și începem cu întrebările la care acest ghid nu a răspuns.

SUNAȚI SAU TRIMITEȚI SMS (201) 584-6156

E-MAIL bogdan@bogdannicolaerus.com

EVALUARE bogdannicolaerus.com/sell

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 despre vânzarea proprietăților rezidențiale în New Jersey și nu constituie consultanță juridică, fiscală sau financiară; taxele, impozitele și termenele sunt stabilite prin lege, prin contract și de localitatea dumneavoastră și se schimbă. Confirmați cifrele actuale cu avocatul și contabilul dumneavoastră. O analiză de preț este o opinie asupra valorii exprimată de un agent imobiliar licențiat, nu o evaluare (appraisal). Fotografii: Jersey City skyline, Alfred Twu (CC0); Union City, The Eloquent Peasant (CC0); Secaucus Junction, Schvaxet (CC0), prin Wikimedia Commons. © 2026 Bogdan Nicolae Rus.