

Guide for førstegangskjøpere presentert av New York Residence

Denne guiden, presentert i spørsmål og svar form, vil gi deg svar på mange av de forvirrende spørsmål rundt det å kjøpe eiendom i New York City. Den bør brukes i startfasen og i samarbeid med en salgsagent.

Hva er fordelene for å kjøpe mot det å leie?

Når du leier har du ingenting å vise til på slutten av året. Når du kjøper, eier du eiendom og du har rett på skattefradrag samtidig som du bygger opp egenkapital.

Hvorfor trenger jeg en agent/megler?

En megler har tilgang til mange flere lister enn du vil finne på egenhånd. Megleren finner egnete eiendommer og avtale møter for deg. Meglerne kjenner ofte kravene til mange styrer(i borettslag) og forvaltningsselskap og kan hjelpe deg i forberedelsene til møte med disse, samt papirarbeidet. Din megler vil forhandle på dine vegne og jobbe for å fremskaffe de beste betingelser på kjøpet.

Hva må jeg gjøre først når jeg er klar for å kjøpe?

Må du låne snakk først med en bank å få papirer på finansieringsbevis/forhåndsgodkjenning (pre-approval). Du vil da finne ut hvilken prisklasse og hva slags leilighet som passer for deg, aksjeleilighet(co-op) eller selveierleilighet(condominium eller condo).

Tar det lang tid å få finansieringsbevis?

Mange banker kan gi deg finansieringsbevis på dagen og det kan bli sendt til deg samme dag. Spør om å få det på e-post eller pr brev.

Hva ellers må jeg gjøre?

Fyll ut et finansregnskap (financial statement) over dine aktiva og forpliktelser/gjeld. Dette inkluderer informasjon om jobb og inntekt, likvide midler som kontanter, aksjer og aksjefond, andre midler som livsforsikringer, lån og gjeld. Du bør også engasjere tjenestene til en New York eiendomsadvokat. New York er et veldig spesielt boligmarked og du bør ha en advokat som kjenner kjøp og salgsprosessen.

Hvor finner jeg en bank/lånemegler og en advokat og alle papirene jeg må fylle ut?

New York Residence kan tilby fagfolkene du trenger for å kjøpe leilighet, og vi har alle skjemaene du trenger å fylle ut. Kontakt oss og vi gjør nesten all jobben for deg.

Hvor raskt kan min agent skaffe meg en avtale for å se på leilighet?

New York Residence vil ta de nødvendige telefonene å lage en avtale for deg. Det tar som regel 24 timer å få til en visning.

Er det en fordel å ha en agent/megler? Burde jeg ikke ha mange agenter til å lete etter leilighet til meg?

Å kjøpe leilighet er en stor investering. Alle agentene har tilgang til de samme listene så det er til din fordel å skape et "kompaniskap" med en agent du liker, stoler på og er komfortable med. Din agent vil være forpliktet til å finne den beste leiligheten til den beste prisen. Agenten vil bli kjent med dine ønsker og vil kun finne leiligheter som oppfyller dine krav. Dette gjør at du sparer deg for tid og ergrelser.

Betaler jeg agenten for han/hennes tjenester?

I de fleste tilfeller betaler selger agentens provisjon. Generelt koster det ingenting å jobbe med en agent og du sparer som regel tid og penger å ha en agent når du kjøper leilighet.

Hva er et "financial statement"?

Som sagt tidligere vil din megler skaffe deg en "financial statement" hvor du fyller ut dine aktiva og forpliktelser/gjeld. Du trenger å gjøre dette som et utgangspunkt for å finne en leilighet som passer dine finanser.

Hvorfor må jeg gi slike opplysninger til agenten?

Agenten vil vite hva slags leiligheter som passer ditt budsjett og hvilke "boards"(styre i co-ops') som vil akseptere deg. I tillegg, er det mange salgsmeglere som ikke vil se på et tilbud uten at din megler/agent har din "financial statement" og/eller "pre-approval letter"(finanseringsbevis).

New York Residence vil også kunne gjøre en finansiell analyse basert på din finansielle informasjon og vise deg hva dine månedelige kostnader vil bli og evt. skattefradrag. All informasjon er konfidensiell.

Hva er "co – op"?

Et co-op eller kooperativ leilighet er en type eierskap hvor det kooperative selskapet eier eiendommen mens du kjøper aksjer/andeler i selskapet. Hver seksjon er tildelt et visst antall aksjer basert på størrelsen(kvm). Du mottar en leierett("proprietary lease"). Du eier egentlig ikke, men eier noen prosent av aksjene i kooperasjonen. Du vil ha de samme skattefordelene som virkelig eiendom.

Hva er "condominium" eller "condo"?

Et condominium vil si selveierleilighet. Eierne av leilighetene deler felles områder(lobby, haller, svømmebasseng, etc.) og kostnadene ved vedlikehold.

Leiligheten overdras til eier og man får et skjøte.

Hva er best?

Alt kommer an på budsjettet ditt? Condo/selveiere er generelt dyrere fordi det er færre av dem og de har mer liberale regler på fremleie, leie og salg. "Co-op's" har styre som setter regler for bygningen og setter krav til potensielle leiere og kjøpere.

Noen kjøpere liker eksklusiviteten, stabiliteten og utvelgingsprosessen til co-op'sene. Noen kjøpere vil ha en condo p.g.a. fleksibiliteten til å leie eller fremleie leilighetene når som helst til hvem som helst.

Du kan finansiere opp til 90 % på Condos; mens co-op's ofte krever 20-25 % av kjøpsprisen i egenkapital. Noen co-op's krever 33 % og andre helt opptil 50 % egenkapital.

Condominium er det beste valget for investorer og utenlandske kjøpere i New York City.

Hva vil et co-op styre kreve?

Som regel vil de se den skattbare inntekten de siste to år, dine aktiva, anbefalingsbrev fra tidligere styre og arbeidsgiver, referansebrev fra både forretnings og privatlivet hvis anvendelig.

Hvor mye må jeg ha i egenkapital på en co-op?

I de fleste tilfeller 20-25% av prisen. Den kan ikke forhandles lavere.

Hvor mye må jeg ha i egenkapital på en condo?

10% av prisen.

Hva er de avsluttende kostnadene?

Det koster ca tre ganger så mye å kjøpe en condominium enn en co-op fordi det er en selveier.

Hva er et "offer"(tilbud)?

Et tilbud er et ikke bindende beløp som foreslås som pris på en eiendom. Tilbudet leveres skriftlig fra din agent til selger eller selgers agent. Eks. en leilighet du er interessert i selges for 500 000 \$. Du ber din agent legge inn et tilbud på 450 000 \$ på dine vegne.

Hvis mitt tilbud er avist, taper jeg leiligheten?

Som regel vil selger forslå et mottilbud til ditt opprinnelige tilbud. Eks. selgeren kommer med mottilbud på 475 000 \$ som du kan akseptere eller parere. Det er her en agent er viktig, og hvorfor du bør bruke en. Agenten vil forhandle på dine vegne og hjelpe deg igjennom denne anstrengende og tidskrevende prosessen.

Hva er kontrakt depositum("contract despositum")?

10% av kjøpesummen som skal betales ved signering av kontrakten. Dette gjelder både condos og co-op's og trekkes fra kjøpesummen. Refunderes ikke.

Hvem signerer kontrakten først?

Selgers advokat setter opp kontrakten og sender den til kjøpers advokat. Kjøpers advokat gjør sin "due diligence"(tar en oppkjøps analyse) deretter signerer kjøper og betaler 10% kontrakt depositum. Jo raskere kontrakten signeres desto større er sjansen for at kjøpet gjennomføres. Kontrakten er kun bindende etter at både kjøper og selger har signert.

Hva er "non-contingent mortgage"?

Kjøper signerer i kontrakten at han/henne vil kjøpe eiendommen uavhengig av om finansiering er anskaffet. Hvis kjøperen ikke anskaffer lån er han/hun fortsatt ansvarlig for kjøpet av leiligheten.

Hvorfor skulle kjøperen forplikte seg til det?

Noen ganger vil selgeren bare selge hvis kjøperen godtar "non-contingent" mortgage. Hvis det er flere kjøpere på en eiendom kommer kontant kjøperne først, "non-contingent" kjøpere har neste prioritet. Dette sikrer selger at salget blir gjennomført. Hvis du som kjøper er enig i dette bør du være sikker på at du har pengene til å kjøpe leiligheten selv uten lån. Du kan alltid ta et lån på eiendommen etter salget er gjennomført.

Hva er "due diligence"?

Advokaten må se på økonomien til bygningen, salgsoppgaver, protokoller fra styremøtene. Etter å ha gått igjennom dette, kan han/hun fortelle deg om den økonomiske sikkerheten til bygningen.

Hva er vedlikehold("maintenance")? Hva er vanlige gebyrer("common charges") og eiendomsskatt?

"Maintenance" er beløpet du betaler månedlig i en co-op for bygningens vedlikehold og den inkluderer din del av eiendomsskatten.

"Common charges" er vedlikeholdsutgiftene i en condo. Disse betales månedlig og siden det er en selveier er du selv ansvarlig for å betale eiendomsskatt separat.

Hvorfor betaler jeg "maintenance" og "common charges"?

For å dekke månedlige kostnader som lønn til ansatte, oppvarming, varmt vann, reparasjoner etc.

Hvilke utgifter kan trekkes fra på skatten?

Renteutgifter og eiendomsskatt fra både co-op's og condo's kan trekkes fra på din personlige inntektsskatt. (sjekkes opp)

Hva er en "board package"?

Et sett av dokumenter du trenger som presenteres for et co-op styre. Generelt består den av inntekt siste 2 år, bankkontoutdrag, bevis på aktiva og passiva, referanse brev og gjeldsinformasjon/pantsetting. Alt dette må være dokumentert.

Disse dokumentene "board package" blir sendt til lederen "managing agent" i bygningen som fremlegger den for styret til gjennomgang. Du vil måtte møte for et intervju med styret hvis dine "dokumenter" blir akseptert. Dette er også en grunn til å ha en agent. En erfaren agent vet mye om de forskjellige co-op og condo styrene i byen og kan guide deg igjennom denne kjedsommelige prosessen.

Har condo's "board packages" og intervjuer?

Noen har andre ikke. Condos har søknader som kan være like tidkrevende som en co-op "board package". Noen condos krever at kommende beboere møter styret, men det er bare en formalitet.

Kan styret avslå meg?

Ja, og de trenger ikke å gi noen grunn. Derfor er "board package" viktig, og må presenteres sikkert. New York Residence spesialiserte seg i å forbedre disse pakkene og gjøre deg klar for intervju.

Hva er en "flip tax"?

Dette er en avgift som også blir kalt "transfer tax" går til co-op'en for å generere en kontantreserve. Den blir betalt av selger ved salg og er en fast pris per aksje. Den blir bestemt av bestyrer og styret, og skal hjelpe bygningen ved uforutsette utgifter. Den skal også motvirke at investorer stadig selger og "flipper" leiligheter som resulterer i en ustabil bygning.

Hvor mye er "flip tax"?

Hver bygning er forskjellig. Den er ofte en fast prosent av kjøpesummen eller pr aksje, men sjelden mer en 2 %. Noen bygninger har rullerende "flip tax" basert på antall år leiligheten er eiet. Færre år mer "flip tax". Igjen for å forhindre konstant salg og en ustabil beboermasse.

Har condo's "flip tax"?

Nei. Men, New York pålegger en skatt på overdragelsen av eiendomsretten.

Hvor mye er disse skattene?

Overdragelseskatt på en condo er 4,00 \$ pr tusen eller 0,4 % av salgsprisen. New York City pålegger i tillegg 1 % av salgssummen. Hvis salgsprisen er over 1 million \$ er overdragelseskatten ("transfer tax") 1,425 %.

Hva er "mansion tax"?

1 % av prisen når mer enn 1 million \$ er betalt av kjøper. En luksusskatt på dyre boliger.

Hva er "tax abatement"?

Skattereduksjon i en viss tidsperiode for nybygg.

Hva er "capital gains tax"?

Kapitalgevinstskatt som er beregnet etter hva du kjøpte for til hva du solgte for. Betales av selger.

Hva er "capital gains exemptions"?

Kapitalgevinst skattefritak. Hvis du har brukt leiligheten som primær bolig for 2, de siste 3 år, er du berettiget til et fritak på 250 000 \$, for en person og 500 000 \$ for et par.

Hva betyr "tax deductible" i et co-op? Har alle co-op samme "tax deductibility" og hvorfor?

Fradragsberettiget. Den er en prosent av fellesutgifter som du kan trekke fra på din personskatt på slutten av året. Denne forskjellig i hver bygning, basert på hvor mye av fellesutgiftene som er renter og skatter.

Hva er "appraisal"?

Takst. Før en evt. bank gir deg lån må en takstmann se på leiligheten.

Hva er "assessment"?

Beskatning pga. en fellesutgift. Noen ganger må bygningen kjøpe ny varmtvannsbeholder, bytte tak, ny heis osv. Disse kostnadene deles på leilighetene etter størrelse eller antall aksjer. Det kan bli satt som et engangsbeløp eller pr måned. Slik vi kjenner økning av fellesgjeld.

Hvor lang tid tar det å kjøpe en co-op eller condo?

Godkjennelsesprosessen tar ca en måned i en condo. I en co-op ca 30 til 60 dager. Fra du begynner å titte til endelig innflytting beregn 2 til 4 måneder.

Hvor mange leiligheter bør jeg se på?

Gjennomsnittskjøperen ser på 5 til 15 leiligheter over en 3 måneders periode. Noe kjøper den første de ser, andre venter uker og måneder før de velger en. Hvis du vil liker en leilighet og har råd til å handle raskt. Da vil New York Residence gi deg alle fordelene ved å være fremst i markedet