



# VODIČ ZA NEKRETNINE

Sveobuhvatni vodič  
za nekretnine.

## U AMERICI

-  **Iznajmljivanje**
-  **Prodaja**
-  **Kupovina**
-  **Investiranje**
-  **Komercijalne  
nekretnine**



# Sadržaj:

1.	Uvod	6
2.	Iznajmljivanje	8
3.	Kupovina	15
4.	Prodaja	31
5.	Investiranje	39
6.	Komericalne nekretnine	46
7.	Zaključak	55

**Pridruži se  
našoj velikoj  
zajedinci**



[americki\\_san](#)



[americkisan.com](#)



[Američki san](#)





# Terminologija

- **Mortgage** (Hipoteka)

Kredit koji uzmaš od banke ili drugog lender-a da kupiš nekretninu. Nekretnina služi kao "kolateral" - ako ne plaćaš, banka može da uzme kuću (foreclosure). Plaćaš mesečno tokom 15-30 godina (za residential) ili 5-10 godina (za commercial), sa kamatom.

- **Mortgage Broker** (Kreditni posrednik)

Posrednik između tebe i više banaka/ lendera. On traži najbolji kredit za tebe od različitih lendera. Prednost: Pristup mnogim lenderima, može naći bolje deal-ove. Može naplatiti fee (1-2% kredita) ili zarađuje proviziju od lendera. Kako funkcioniše: Ti kontaktiraš mortgage brokera, on prikuplja tvoju dokumentaciju (prihodi, credit, imovina), pa šalje tvoju aplikaciju na 5-10+ različitih lendera odjednom. Oni se "takmiče" za tvoj biznis, a broker ti prezentuje najbolje opcije.

Za commercial nekretnine: Mortgage broker je skoro obavezan. Komercijalni krediti su toliko komplikovani da ti treba neko ko poznaje landscape i ima odnose sa commercial lenders.

- **Loan Officer** (Bankar/Kreditni službenik)

Osoba u banci ili mortgage kompaniji koja ti pomaže da dobiješ kredit. On procesira tvoju aplikaciju, prikuplja dokumentaciju, određuje koliko možeš pozajmiti. Tako što procenjuje tvoju finansijsku situaciju, pomaže ti da izabereš tip kredita (FHA, conventional, VA, etc.), daje ti pre-approval pismo, procesira tvoju aplikaciju za zajam i koordinira sa underwriterima. Ne plaćaš direktno - oni zarađuju proviziju od banke kada se kredit zatvori.



# Terminologija

## • **Down Payment** (Učešće)

Učešće nekretnine koje plaćaš odmah u gotovini, pre nego što uzmeš kredit. Ovo je tvoj "ulazni kapital" - što pokazuje banci, odnosno lenderu da si ozbiljan i da imaš finansijsku disciplinu.

Osnovna formula:  $\text{Down Payment} + \text{Mortgage} = \text{Ukupna cena nekretnine}$ .

Primer: Kuća košta \$300,000, tvoj down payment 20% = \$60,000 (tvoj novac, odmah u gotovini) a od banke uzmaš mortgage = \$240,000 (pozajmljeno od banke), ukupna cena je \$300k.

## • **HOA** (Homeowners Association)

Organizacija u određenim naseljima (posebno condos, townhomes, gated communities) koja upravlja zajedničkim područjima i pravi svoja pravila. Njima plaćaš mesečni ili godišnji "fee" (obično \$50-500+/mesečno) koji pokriva održavanje zajedničkih prostora (bazen, parking, travnjaci), smeće i slično. Mogu regulisati boju kuće, parking, ljubimce, gde možeš držati kantu za smeće itd. Važno je da upoznaš pravila određenog HOA pre nego što kupiš jer umeju biti baš restriktivna.

## • **Real Estate Agent** (Agent za nekretnine)

Licencirana osoba koja ti pomaže da kupiš ili prodaš nekretninu. Ima pristup MLS bazi, organizuje razgledanja, pomaže sa pregovaranjem, vodi kroz paperwork i ceo proces.

U svakoj transakciji imamo **Buyer's Agent**: Radi za kupca **Listing Agent**- koji radi za prodavca.

Važno je da ga pametno odabereš, on je neko ko je tu za tebe da traži kuće, organizuje showings, priprema ponude, pregovara, koordinira sa svim uključenim stranama (lenders, inspectors, attorneys).



# Terminologija

## • Real Estate Broker:

Viši nivo od agenta - ima dodatnu licencu i može imati svoju agenciju. Agenti rade pod brokerima i umeju često da promene svoju brokersku kuću, ako nađu drugu koja im više odgovara.

## • Closing Costs tj. troškovi zatvaranja

Svi dodatni troškovi koje plaćaš pri zatvaranju kupovine (closing day), pored učešća. Obično čine 2-5% od cene kuće. Šta uključuje:

- Loan origination fee, odnosno obrada kredita
- Appraisal fee \$300-500
- Title search i title insurance \$1,000-3,000
- Attorney fees \$500-2,000 u attorney states, što nije svaka država
- Recording fees tj registracija kod okruga
- Prepaid Property Taxes često 3-6 meseci
- Prepaid Homeowner's Insurance često 1 godina
- HOA transfer fees ako postoji HOA
- Inspection fee ako nije već plaćeno

**Primer:** Kupuješ kuću za \$300,000 sa 20% učešća (\$60,000). Closing costs su ~\$9,000. Ukupno ti je potrebno \$69,000 gotovine na dan zatvaranja.

## • Title company

Kompanija koja osigurava da prodavac ima legalno pravo da proda nekretninu i da nema nikakvih problema sa vlasništvom (liens, sporovi, dugovi). Oni su zaduženi da proveravaju istoriju vlasništva nekretnine (Title search), osiguravaju tebe od budućih problema sa naslovom tj titlom (Title insurance), drže novac i dokumente dok se sve ne završi (Escrow services) i da vode proces zatvaranja odnosno Closinga, pripremaju sve dokumente (Closing services).



## Terminologija

- **Appraisal** (Procena vrednosti)

Nezavisna, profesionalna procena koliko nekretnina vredi. Banka šalje licenciranog procenitelja (appraiser) da proceni vrednost. Veoma je važan korak jer banka neće pozajmiti više nego što kuća vredi.

Proces izgleda tako što procenitelj obilazi kuću, gleda stanje, kvadraturu, šta je sve urađeno u kući, potom poredi sa sličnim kućama koje su se skoro prodale i piše detaljan izveštaj.

Ova usluga obično košta \$300-500. Ako na primer ti ponudiš \$300,000 ali procenitelj kaže da vredi \$280,000, imaš problem, ili bolje reći situaciju. U tom slučaju ponovo pregovaraš nižu cenu sa prodavcem, možeš i da doplatiš razliku u gotovini ili da odustaneš od kupovine.





# Naši stručnjaci



**ZLATKA KUČKOVIĆ**

Realtor



515-724-8954



Des Moines, Iowa



zlatka@zlatkarealestate.com



@zlatka\_kuckovic\_realtor



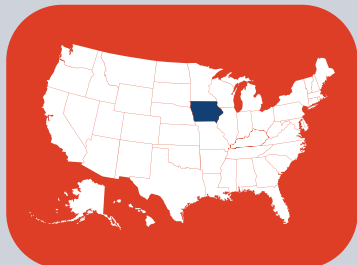
zlatkarealestate.com



Residential and Commercial Real Estate,

Luxury homes, New Construction, Listing Specialist, Buying Specialist, Investments,

Flips, Commercial properties, First time home buyers, Leasing



**MO DURAN**

Realtor



575.571.7601



Ostin, Teksas



mo@theagencytexas.com



@ridin\_realtor



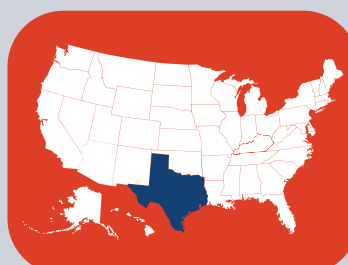
MoDuranRealtor



<https://adastra.properties>



Buy, sell, flip, invest, relocation, foreign investors, residential, land



**BORIS KUSTURIĆ**

Real Estate Agent



972.835.1078



Boston, MA



boris.kusturic@nemoves.com



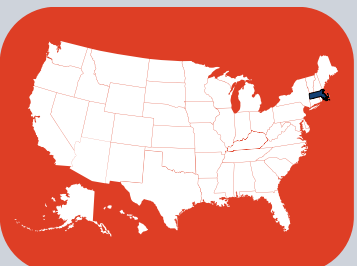
borisandassociatesrealty



borisandassociates.com



Residential Sales & Rentals; First Time Home Buyers, Relocation, Investments





# Uvodna reč

[americkisan.com](http://americkisan.com)

# 1.



## Uvodna reč

Nekretnine u Americi zaista jesu velika tema. Ali kako svi za početak moramo negde da živimo, ne možemo da nas ova tema ne zanima ili da nas preskoči. Postoje stvari koje se razlikuju od grada do grada i od jedne američke države do druge, a ja ću se potruditi da pokrijem prvenstveno ono što važi svuda, a potom ću uz pomoć naših Real Estate stručnjaka proveriti da li je nešto izrazito drugačije u njihovim državama. Generalno je za život u Americi kredit skor tema koje je uvek važna, jer se na njega gleda kao na tvoju kupovnu moć i finansijsku sposobnost. Pri samom dolasku u Ameriku retko ko ima kreditni skor, ili da kažemo gotovo niko.

Zato postoje posebni izazovi na samom početku, ali uvek za sve postoji rešenje. Pokazalo se da što više znaš o sistemu, to će ti lakše biti da ta rešenja pronadeš. Još je lakše ako si opremljen informacijama i imaš kome da se obratiš za pomoć. Zato ćeš ovde naći i real estate stručnjake koje preporučujem.



Iznajmljivanje



Prodaja



Komercijalne  
nekretnine



Kupovina



Investiranje



# Iznajmljivanje

[americkisan.com](http://americkisan.com)

## 2.



## Iznajmljivanje

**Iznajmljivanje tj "lease"** je jedan od najčešćih stambenih rešenja, naročito na početku života u Americi. Prema trenutnim statistikama, više je vlasnika stana odnosno kuće, nego onih što iznajmljuju. Ali ako te statistike proverimo po nekim gradovima poput Njujorka i Majamija, statistika je drastično drugačija i možda je trećina "homeowners"-a, dok preko 70% rentira.

Sa tim u vezi razlikuju se i ponude i potražnja, tako da je to definitivno nešto što će da varira.

Isto tako varira i šta ti je potrebno, u smislu na koji ćeš način doći do stana. Ali ono što je po pravilu neophodno za ovaj proces su: validan dokument, što tvoj ID ili pasoš i dokaz o prihodima, odnosno payment stubs.



Ono što bi valjalo pomenuti je da postoji nekoliko opcija ili da kažem različitih stambenih jedinica za iznajmljivanje. Dakle imamo **apartmane**, odnosno stanove u kompleksima, koji su najrasprostranjeniji po Americi. Druga bi bila **kuća**, ili kako kažu **single-family home**, potom imamo **townhomes** odnosno **duplekse**. **Kondos** ili **kondominijums** su zapravo stanovi koji su u zgradama ali su vlasnici različiti, dok je u kompleksima to obično jedna kompanija. I na samom kraju imamo **sobe za iznajmljivanje**- tema kojom se dalje nećemo baviti. Jedino što mogu reći da se takve opcije najčešće nalaze preko oglasa na lokalnim FB stranama.

Kreditni skor se obično proverava, ali kada je nepostojeći, on se može nadoknaditi sa dodatnom kaparom, tj depozitom, ili dodatnom kirijom unapred. Obično su privatni vlasnici manje rigorozni, ili da kažem više razumljivi po pitanju kredita, a ono što može da pomogne je da imaš nekoga ko za tebe garantuje, odnosno co-signer.

## 2.



## Iznajmljivanje

Postoje još neki dodatni troškovi koje treba da planiraš ili da računaš. Najčešće na dan useljenja treba da platiš prvu kiriju tj rent, nekada i poslednju- prema tvom ugovoru. Potom je tu application fee, to ako nisi platio ranije, možda trebaš pri useljenju i taj iznos ti se ne vraća. Ukoliko imaš kućnog ljubimca, negde se plaća “pet” deposit a negde i dodatno na kiriju određena svota.

Ako tražiš da se useliš određenog datuma a ne kada su oni planirali, ili iz nekog drugog razloga, postoji mogućnost i tu ćeš morati da platiš “Move-in” fee, koji takođe može biti nepovratan, a iznos je između \$100 i \$300. I za kraj nam ostaje “parking fee”, koji takođe može biti mesečni ili uključen u kompletno trajanje lease-a, ali može biti i besplatan.



Za pronalazak stana, potrebno je ili da imaš agenta ili da ideš sam u lov. Ali, zapravo i sa agentom i bez njega moraš da znaš šta želiš. Ovo su sajtovi preko kojih se najčešće traže stanovi ili kuće u Americi: [zillow.com](https://www.zillow.com), [apartmentfinder.com](https://www.apartmentfinder.com), [apartmentlist.com](https://www.apartmentlist.com) i [apartments.com](https://www.apartments.com)

Postoje i naši portali kao što su:

[Čikago dešavanja](#), [Miami glasnik](#) i [Plus Radio](#).

Možeš i da koristiš [Google Maps](#) tako što ćeš da obeležiš mapu gde želiš da živiš i onda potražiš u search „apartments near me“. Google Maps ti ovde zaista može biti od koristi da vidiš šta se sve nalazi oko tvog budućeg stana.



**Stan može da bude u vlasništvu kompanije ili pojedinca.** Postoji razlika da li stan iznajmljuješ od vlasnika stana ili kompanije. Većina stanova tj. zgrada u Americi su u vlasništvu kompanija čiji menadžment vodi brigu o stanu. Ipak, možda će ti preko direktnog vlasnika biti povoljnija opcija ili će lakše biti da budeš odobren. Koju god opciju da uzimaš, dobro proveri i iščitaj svoj ugovor i znaj sva svoja prava i obaveze. Lično imam iskustvo samo sa apartmanskim kompleksima i volim to što oni pružaju – ne moraš da brineš ni o čemu, čak i sijalice oni menjaju, i rešavaju sve popravke u stanu. Često u sklopu kompleksa postoji dodatni sadržaj za uživanje, pa možeš danima da ne izlaziš. To mogu biti bazen, igralište, teretana, konferencijska sala, bioskopska sala, kuglana, košarkaški teren, i slično.

**Ukoliko stan iznajmljuješ u nekom kompleksu , obavezno pitaj da li trenutno imaju nekakav special ili referral program.**

**Referral**, odnosno preporuka, je vrlo popularna u kompleksima. Obično onog ko ti je preporučio stan, oni nagrade sa određenim iznosom, što ume da bude od \$50 pa do \$1000. Nekada je potrebno da u referral upišeš svog agenta pa će onda i on tebe nagraditi kada dobije svoj bonus. Moje iskustvo: Kada su nam se prijatelji useljavali u naš kompleks, stavili su nas za referral i dobili smo ček od \$1,000. A pošto je u tom periodu bio i Special – oni su takođe dobili \$1,000 bonus ček.

**Special**, odnosno specijalne ponude može da bude mesec dana besplatno ili nekakav bonus ako useliš određenog datuma. Mi smo iskusili oba, i mesec dana besplatno tako da ne plaćaš uopšte kiriju mesec dana, a i da se računa „prorated“ što znači da jednu mesečnu kiriju oduzmu od celokupnog iznosa pa ti mesečno bude jeftinije. Obično su ovakve ponude aktivne kada se menja menadžment, kada su novi apartmani ili kada nisu popunjeni.



### Aplikacija za stan

Dakle, kada si našao stan po svojoj meri, onda je potrebno da za njega apliciraš. Popunjava se aplikacija, koja se često plaća između \$30 i \$150 (application fee), a negde je besplatna. Nakon što uz tvoju aplikaciju provere tvoju „pozadinu” (Background Check), tvoja primanja (Pay Stubs) i kreditni skor, jave ti da li si odobren za stan. I koliki depozit se zahteva od tebe.

Proveri kako možeš da platiš depozit jer **obično ne primaju kreditne kartice i keš, nego moraš da popuniš ček, money order ili nešto treće.**

Pre potpisivanja, daj sebi nekih pola sata i **pažljivo pročitaj ugovor**. Proveri datume useljenja, iseljenja, mesečni iznos, svoja prava i obaveze. Kao i pod kojim uslovima može da se prekine ugovor i koliko treba da platiš, ako ga ti prekineš pre vremena.

Većina stanova izdaje se nenamešteno, što znači da imaš kuhinju i kupatilo, nekada i mašine za pranje i sušenje veša. Sve ostalo su zidovi. Dakle, treba da se stan opremi. Postoji i opcija da stan bude namešten, ali znaj da to utiče na cenu kirije.

Postoje američke države koje su više okrenute ka pravima stanara, i one koje su više okrenute ka pravima vlasnika stanova, odnosno landorfa.

Prema sajtu [consumeraffairs](#), pet država koje su najviše okrenute u korist stanara su: Severna Dakota, Ajova, Vajoming, Minesota i Vinskonsin. Sa druge strane medalje nalaze se one koje mnogo više favorizuju vlasnike, a to su: Kalifornija, Nevada, Florida, Luizijana i Masačusets.

## 2.



## Iznajmljivanje

Sada kada znaš kako teče sam proces, jasno ti je o čemu treba da misliš i to ne samo pri prvom lizingu, već i pre svakog sledećeg. Takođe, bitno je da znaš da često moraš dva meseca unapred da najaviš da izlaziš iz stana, čak i onda kada ti ističe ugovor. Jer ako to ne uradiš, postoji mogućnost da primene politiku “month for month” i da ti je naredna kirija verovatno uvećana i po tom novom, automatskom ugovoru.

Zato ću ponovo naglasiti koliko je i ovaj proces lakši kada uz sebe imaš našeg agenta da ti pomogne i pojasni proces u određenom gradu, odnosno američkoj državi.

Takođe, taj isti agent ti može pomoći pri tvom sledećem koraku, da li to bio naredni “lease” ili možda i kupovina.



# Naši Real Estate stručnjaci



**ZLATKA KUČKOVIĆ**

Realtor

**Des Moines, Iowa**



**MILICA VASILJEVIĆ**

Real Estate Agent

**Houston, Texas**



**IRENA HERAK**

Mortgage Loan Originator

**Pennsylvania & Florida**



**NEMANJA VUČIĆEVIĆ**

Real Estate Agent

**Miami, Florida**



**MAJA MINIĆ**

Realtor

**Arizona**



**MO DURAN**

Realtor

**Austin, Texas**



**ZANA IMAMOVIĆ**

Realtor

**Dallas, Texas**



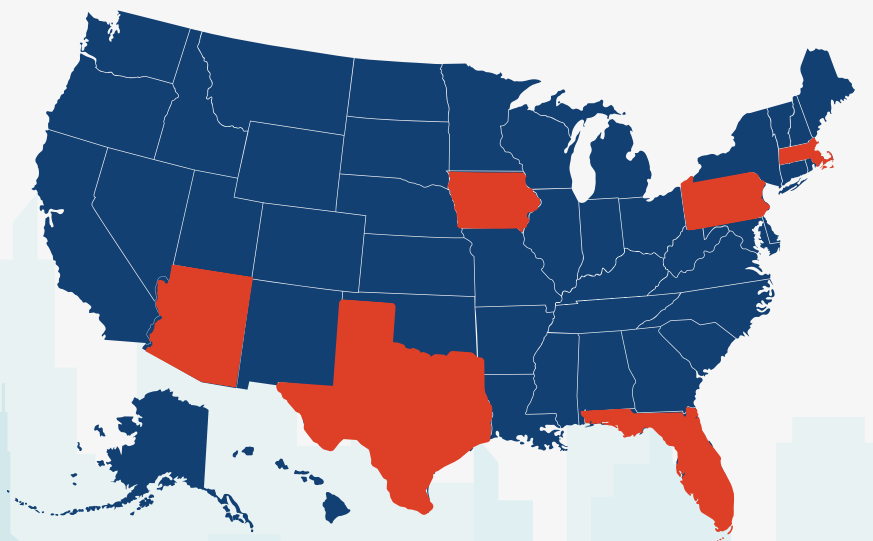
**BORIS KUSTURIĆ**

Real Estate Agent

**Boston, MA**

 Države sa preporučenim stručnjacima

 Dostupno uskoro





# Kupovina

[americkisan.com](http://americkisan.com)



Kada smo to apsolvirali, ili da kažem- pomirili se sa tim, onda da se usmerimo na ostale korake.

Ovde prelazimo neke slične korake kao kada bismo za iznajmljivanje. Međutim, ipak je potrebno da posmatramo malo više dugoročno, iako ne nužno za “vijek vjekova”.

Dakle ukoliko imaš decu, razmišljaš o njihovim školama. Malo dublje posmatraš kakvo je naselje koje bi ti odgovaralo a tek onda ide priča o samoj kući.

Koliko soba ti je neophodno, naspram koliko bi želeo, koja bi to kvadratura zadovoljila potrebe tebe i tvoje porodice. Sa obzirom na to da si sa drugog kontinenta, velika je šansa da ćeš imati goste koji će da ti dođu na neki duži period- da li želiš da imaš mesta i za njih, ili ti je ok da budu negde drugde smešteni.

**E tu se zaista može primetiti ogromna razlika na temu grada i američke države u kojoj si, jer su zaista drugačiji uslovi.**

I tu ne mislim samo na cene odnosno pristupačnost, već i na to kakvo je tržište, tj market, koliko se u tom gradu gradi i gde.

Ovo je mesto gde nam je posebno potrebna pomoć stručnjaka, agenta za nekretnine u tvom gradu.

Uopšte nije svejedno da li ti kuću kupuješ na primer u zapadnom delu Hjustona gde ja živim, i gde se grad i dalje gradi i razvija. Ili na primer biraš neki grad na istočnoj obali, gde su kuće stare preko sto godina.

**Zato imamo tu sreću da se naši real estate stručnjaci nalaze u skoro svakom gradu i tu su da pomognu.**



## Najvažniji korak je da poznaješ svoje finansije

Treba da znaš koliko para imaš, koliko si spreman mesečno da izdvojiš a da kvalitet tvog života ne trpi, jer si kupio kuću. Važno je da u procesu kupovine kuće pripaziš na svoje finansije, kako bi dobio što bolju ponudu. Kupovina novog auta, nameštaja ili sličnih stvari uticaće na tvoj kreditni skor i velika je šansa da sebi napraviš štetu.

Postoje **dva važna koraka** u finansijskoj pripremi:

- **Pre-Qualification** je brza, početna procena gde samo kažeš banci svoje prihode i dugove, i oni ti daju grubu procenu koliko bi mogao da pozajmiš. To nije obavezujuće i ne zahteva proveru dokumentacije.
- **Pre-Approval** je mnogo ozbiljniji proces i ovo je ono što ti stvarno treba. Ovde prikupljaš sve potrebne dokumente i podatke, banka ih detaljno proverava i daje ti konkretno pismo sa odobrenim iznosom kredita. Na konkurentnim tržištima, prodavci neće ni gledati ponude bez pre-approval pisma jer zna da si ozbiljan kupac kada imaš potvrđeno finansiranje. Takođe je važno da znaš da je pre-approval važeći obično između 60 i 90 dana. Ako proces traje duže, ponovo ćeš podneti zahtev.

### Za pre-approval potrebni su ti:

- ✓ Poreski izvodi (tax returns) za poslednje 2 godine
- ✓ Pay stubs (potvrde o primanjima) za poslednja 2-3 meseca
- ✓ Izvodi sa bankovnih računa
- ✓ Informacije o dugovima (kreditne kartice, auto krediti, student loans)
- ✓ Informacije o radnom stažu (idealno je da si duže od godinu dana u istoj firmi)
- ✓ Provera kreditnog skora
- ✓ Informacije o tvom legalnom statusu u državi



Ono što određuje tvoje mogućnosti su tvoj kreditni skor (idealno iznad 700, ali je u redu i ako je preko 630), radni staž, tvoja mesečna primanja i tvoj legalni status u državi. Banka će takođe gledati tvoj DTI (debt-to-income ratio) - odnos dugova prema prihodima, koji bi trebalo da bude ispod 43%.

### Postoji više vrsta kredita koji banka odnosno lender može da odobri:

- **FHA kredit (US Federal Housing Administration)** ti je dostupan samo ako prvi put kupuješ kuću. Prilikom kupovine uz ovaj kredit, potrebno je da daš samo 3,5% učešća od cene kuće. Međutim, moraćeš da plaćaš PMI (Private Mortgage Insurance) - dodatno mesečno osiguranje koje štiti banku, što može biti \$100-200+ mesečno. Ovaj iznos plaćaćeš sve dok ne dođeš do 20% poseda svoje kuće, kada moraš sam da tražiš od lendera da ti ovaj deo sada "skine". Najčešće to izgleda tako da sada treba da refinansiraš kuću da bi izbegao da plaćaš PMI.
- **Konvencionalni kredit (Conventional)** - Ukoliko si kredit uzeo kao neko ko ne kupuje kuću prvi put, onda je potrebno da platiš minimum 20% od iznosa kuće. Prednost je što ne plaćaš PMI ako daš 20% ili više učešća.
- **VA kredit** - Za one koji su (bili) deo američke vojske, postoji opcija VA kredita i u tom slučaju nije potrebno dati učešće. Takođe nema PMI i obično su kamate povoljnije.
- **USDA kredit** - Za kupovinu u ruralnim područjima, moguće je dobiti kredit sa 0% učešća za kvalifikovane kupce.
- **Keš kupovina** - Naravno ako kuću plaćaš kešom, ceo proces traje malo kraće (često samo 7-14 dana), nema kamate, i često imaš bolju pregovaračku poziciju.



Važno je da na samom početku ove avanture shvatiš koje su ti sve mogućnosti dostupne, a za to ti najbolje mogu pomoći dobar lender odnosno mortgage loaner.

## Dodatni troškovi koje treba planirati za kupovinu

Pored učešća (down payment), treba da imaš ušteđevinu za:

- ✓ Closing costs - 2-5% od cene kuće
- ✓ Home inspection - \$300-500
- ✓ Appraisal - banka obično naplaćuje \$300-500
- ✓ Troškove selidbe
- ✓ Rezerva za prvih nekoliko meseci - utilities, popravke, nameštaj

Kada smo finansijski deo razrešili, vreme je za onaj daleko zabavniji.

## Sad je vreme da se odlučiš za svog agenta

Da bi izabrao dobrog agenta, razmisli o tome šta je tebi bitno. Da li je to vreme koje on ima za tebe da ti pokazuje kuće, da li je to iskustvo, da ima asistente pa ti nekad oni pokazuju kuće?

Sigurno je važno da ume dobro da pregovara jer na taj način može nekad da spusti vrednost kuće ili da se potrudi da tvoja ponuda bude ona koju će prodavac da prihvati.

U gotovo svakoj američkoj državi postoji agent sa našeg prostora koji ti može pomoći. Ono što sam do sada prepoznala kao **veliki kvalitet rada sa našim agentima** je to što se mi bolje razumemo sa njima. Samim tim mnogo lakše mogu da razumeju i predvide naše realne potrebe ali i mogućnosti. I što gotovo svaki naš agent ima izvanredne pregovaračke sposobnosti. Moje lično iskustvo je i to da ceo proces teče daleko lakše i rasterećenije.



### Troškovi agenta

Ranije je agent radio za svojih 2.5-3% provizije koje je dobijao od prodavca kuće, koji svakako pokriva troškove svog, seller agenta. Sada je to potrebno unapred dogovoriti sa tvojim agentom. Podrazumevalo se da agenta ne plaćaš pri kupovini, ali u zadnje vreme tržište se menja i postaje sve važnije da **pre potpisivanja** to jasno dogovoriš. Pitaj svog agenta: “Ako prodavac ne želi da plati vašu proviziju, šta onda?” Vaš dogovor ide u **“Buyer Representation Agreement”** i onda možete nastaviti dalje.

Tvoj agent će želeći da vidi tvoj pre-approval, što će olakšati i tebi i njemu. Mudro je da obavestiš svog agenta koliko si zaista spreman da izdvojiš za kuću. To je onaj deo što smo gore apsolvirali.

Dobar agent će ti pomoći da:

- ✓ Pronađeš kuće u tvom budžetu i prema tvojim kriterijumima
- ✓ Imaš pristup MLS (Multiple Listing Service) bazi svih kuća na prodaju
- ✓ Razumeš lokalno tržište i fer cene
- ✓ Pripemiš jaku ponudu
- ✓ Prođeš kroz sav “paperwork” i komplikovane korake





### Sada da se bavimo malo i samom kućom.

Potrebno je da definišeš kuću po svojim standardima i utvrdiš šta je ono što ti je važno.

Na tvoje standarde mogu da utiču cena, kvadratura, lokacija, školski distrikt, bazen, veliko dvorište, zatvoren komšiluk (gated neighborhood), blizina posla i sto drugih kriterijuma. Agent će ti pomoći pri lovu na kuću iz tvojih snova. Takođe će da ti pomogne da bolje razumeš koliko neki nedostatak može da te košta. I u smislu nadogradnje, ako na primer kuća nema bazen, a ti ga želiš. Ili bilo šta drugo što ti zaista želiš.

Izuzetno je važno da ti sada napomenem da kada god obilaziš tj razgledaš kuće- da ama baš nikada ništa o kući ne komentarišeš dok si u kući. Ne znaš gde se sve nalaze kamere i velika je šansa da prodavac ili njegov agent vide tvoju oduševljenost i samim tim će pregovori teže teći. Pripremi svoju "poker face" i sve svoje utiske podeli sa agentom na nekom drugom mestu.

### Važni faktori koje treba razmotriti pri odabiru kuće:

**Lokacija** - Kvalitet škola (čak i ako nemaš decu, utiče na vrednost kuće), bezbednost okoline, blizina posla, shopping centara, budući razvoj područja.

**Property taxes** - Godišnji porez na imovinu jako varira po državama i okruzima tj "county"-jima. U Teksasu može biti 2-3% vrednosti kuće godišnje, dok u Kaliforniji može biti oko 1%. Ovo direktno utiče na tvoje mesečne troškove.

**HOA (Homeowners Association)** - Ako kuća ima HOA, postoje mesečni ili godišnji troškovi (\$50-500+ mesečno) i pravila koja moraš poštovati (boja kuće, parking, pet restrictions, itd). Obavezno pročitaj HOA dokumente pre kupovine, proveriti financial health (imaju li reserves) , pitaj koliko često dižu fees, proveriti special assessments istoriju. Važno je da znaš da HOA ima izuzetne moći, može da "foreclosure" tvoju kuću za neplaćene fees.



**Stanje kuće** - Nova gradnja vs. starija kuća, potreba za renoviranjem, starost krova, HVAC sistema, bojlera.

Pronalazak prave kuće može da traje bilo gde od nekoliko dana do nekoliko meseci. Sve zavisi gde je tražiš i koji su uslovi, kakva je ponuda i potražnja, odnosno kakvo je tržište u momentu kada si se odlučio na kupovinu.

**Kada je kuća konačno pronađena, naredni korak je da:** daš ponudu za kuću. Tvoj agent će pripremiti pisanu ponudu koja uključuje važne informacije:

- **Ponuđenu cenu** - Na konkurentnim tržištima možda moraš ponuditi iznad tražene cene tj asking price
- **Earnest money deposit** - Obično 1-3% od vrednosti kuće kao pokazatelj ozbiljnosti
- **Contingencies, odnosno uslovi** - Inspekcija, finansiranje, appraisal
- **Predloženi datum zatvaranja** - closing date
- **Šta od nameštaja ili aparata ide uz kuću**
- **Option period** ili inspection period - Obično 7-10 dana

**Earnest Money** - Izdaješ ček (ili money order) obično u iznosu od 1-3% vrednosti kuće. Taj ček ide nezavisnoj kompaniji (Title Company), koja štiti prava i kupca i prodavca. Ovaj novac se ne gubi - uračunava se u tvoj down payment pri zatvaranju. Ako odustaneš iz validnih razloga tokom option perioda ili ako se ne ispune uslovi, vraća ti se.

Pregovaranje- Neretko će da se desi da tu kuću još neko želi kao svoju. Prodavac može:

- Prihvatiti tvoju ponudu
- Odbiti je
- Dati counter-offer tj protiv ponudu
- Dobiti multiple offers (više ponuda odjednom)



U prve tri opcije se dalje pregovara i postigne dogovor pa kuća ide **pod ugovor (under contract)**. To znači da je prodavac prihvatio ponudu, ali prodaja još nije finalizovana - tek počinje proces inspekcije, finansiranja i ostalih koraka.

Period inspekcije - **"Option Period" ili "Due Diligence Period"**

Dok je kuća pod ugovorom, važno je uraditi inspekciju kuće. Ovaj period se u Teksasu zove "option period", dok se u većini drugih država zove "inspection period" ili "due diligence period". Platićeš prodavcu fee (obično \$100-500) da bi dobio pravo na ovaj period razmatranja, koji obično traje 7-10 dana. Ovaj fee se ne vraća, ali je to mali trošak za ogroman benefit.

### Home Inspection

Izgleda tako što nezavisni inspektor izlazi i on proverava ispravnost kuće. To obično košta između \$300-500 (jednokratni trošak, ne po danu). Proveravaju se: krov i struktura, temelji i zidovi, vodovod i kanalizacija, električne instalacije, HVAC sistem (grejanje i klima), izolacija, potencijalni problemi sa plesni, termitima ili štetočinama i aparati koji idu uz kuću.

Inspekcija obično traje 2-4 sata i dobro je da prisustvuješ da možeš direktno da pitaš inspektora. Potom dobiješ detaljan izveštaj sa ukazuje da li postoje popravke koje je potrebno izvršiti.





Opcije nakon inspekcije- Na osnovu izveštaja tražiš savet svog agenta pa vidite šta možete da uradite, koje su stvari važne. Imaš nekoliko opcija:

**1 Tražiš da prodavac ispravi probleme-**

Prodavac angažuje majstore pre zatvaranja

**2 Tražiš seller credit**

Prodavac ti daje kredit (novac) pri zatvaranju koji koristiš za popravke

**3 Tražiš sniženje cene** - Jer će te popravke koštati novca

**4 Prihvataš kuću kakva jeste** - Ako su problemi mali

**5 Odustaneš od kupovine** - Ako su problemi preozbiljni ili previše skupi

Ako u ovom periodu odustaneš od kupovine jer niste postigli dogovor oko popravke ili kuća nije u zadovoljavajućem stanju za tebe, vraća ti se earnest money (onaj ček sa 1-3%).

## Appraisal (Procena vrednosti kuće)

Nakon što tvoja ponuda bude prihvaćena i dok traje period inspekcije, banka šalje nezavisnog procenitelja (appraiser) da utvrdi da li je kuća zaista vredna koliko si ponudio da platiš.

Ovo je važno jer banka neće pozajmiti više novca nego što kuća vredi. Ako si ponudio \$300,000 ali procenitelj kaže da je kuća vredna samo \$280,000, imaš problem. Za koji postoji nekoliko rešenja:

**1 Ponovo pregovaraš cenu**

Tražiš od prodavca da spusti cenu na iznos procenitelja

**2 Doplaćuješ razliku u gotovini**

Ako imaš ekstra novca i stvarno želiš tu kuću

**3 Tražiš drugu procenu -**

Ponekad možeš osporiti procenu, ali to košta dodatno

**4 Odustaneš od kupovine**

Jer se uslovi nisu ispunili



- **Finalizacija kredita - Dobijanje konačnih uslova**

Potom kod tvoje banke ili lendera ideš po konačne uslove za kupovinu kuće. To podrazumeva tvoj plan plaćanja, koji je najčešće na 30 godina (postoje opcije za 15 ili 20 godina).

- **Kamatne stope i "points"** - Banka ili lender će ti u periodu od 30-40 dana ponuditi uslove za kupovinu tvoje kuće, sa kamatom. Trenutno (krajem 2025/početakom 2026) kamate su oko 6%, ali one se stalno menjaju sa tržištem. Ukoliko ti se ti uslovi ne sviđaju, imaš opciju da platiš "points" što znači da plaćaš nekoliko hiljada dolara unapred da bi dobio nižu kamatnu stopu. Jedan "point" košta 1% od iznosa kredita i obično snižava kamatu za oko 0.25%.

Na primer: Ako uzmaš kredit od \$300,000, jedan poen košta \$3,000 i može da ti smanji kamatu sa 6.5% na 6.25%.

- **Refinansiranje** - Mnogi ljudi kasnije refinansiraju svoj kredit kada kamate padnu. Ako kupiš kuću sa 7% kamatom, a za godinu-dve kamate padnu na 5%, možeš refinansirati i smanjiti svoje mesečne rate. Ovo košta novca (closing costs za novi kredit), ali dugoročno može mnogo da uštedi.
- **Homeowner's Insurance**  
Pre nego što banka odobri kredit, moraš imati homeowner's insurance. Ovo je obavezno osiguranje kuće koje pokriva požar, štetu od oluje, krađu, i drugu štetu. Cena varira zavisno od lokacije, vrednosti kuće i pokrića, ali očekuj \$800-2,000+ godišnje. Ako si u zoni poplava (flood zone), moraćeš da dodaš i ovo osiguranje.
- **Closing Disclosure** - Nedelju dana pre zatvaranja dobijaš Closing Disclosure dokument koji detaljno navodi sve troškove. Pažljivo ga pregledaj i uporedi sa prvobitnim procenama koje ti je banka dala.



- **Closing - Preuzimanje kuće u vlasništvo**

Ovo je poslednji korak - momenat trgovinske razmene kada kuća postaje tvoja.

Pre zatvaranja, Title Company radi detaljan title search - proveravaju da li prodavac zaista ima čisto vlasništvo nad kućom i da nema nikakvih:

- Zabluda (liens) - neuplaćeni porezi, HOA dugovi, neplaćeni računi
- Sporova oko vlasništva
- Nerazjašnjenih pravnih pitanja
- Problema sa naslovom tj tittle-om iz prošlosti

- **Title Insurance** - štiti tebe (i banku) od eventualnih budućih problema sa vlasništvom koji se otkriju nakon kupovine. Ovo je jednokratna premija koju plaćaš pri zatvaranju.

- **Closing Costs** - šta sve tu spada?

Pored učešća (down payment), pri zatvaranju plaćaš closing costs koji su obično 2-5% od cene kuće.

Ovi troškovi uključuju:

- **Loan origination fee** - Banka naplaćuje obradu kredita (0.5-1% kredita)
- **Appraisal fee** - \$300-500
- **Title search & title insurance** - \$1,000-3,000
- **Attorney fees** - \$500-2,000 (u državama gde je obavezan advokat)
- **Recording fees** - Troškovi registracije kod okruga
- **Property taxes** - Prepaid porezi (često 3-6 meseci unapred)
- **Homeowner's insurance** - Prepaid osiguranje (često 1 godina unapred)
- **HOA transfer fees** - Ako postoji HOA
- **Escrow setup** - Račun iz kog se plaćaju porezi i osiguranje
- **Survey fee** - Premer parcele (u nekim državama)



- **Dan zatvaranja**

Closing obično traje 1-2 sata i odvija se u kancelariji Title Company ili advokata (u attorney states). Na taj dan:

- 1 Doneseš Cashier's check ili Wire transfer sa iznosom za Down Payment i Closing Costs
- 2 Pregledaš sve finalne brojeve i tražiš objašnjenja ako nešto nije jasno
- 3 Potpisuješ brdo papira - često 50-100+ strana dokumenata:
  - Promissory Note - Tvoja obaveza da vratiš kredit
  - Deed of Trust ili Mortgage - Hipoteka koja daje banci pravo na kuću ako ne plaćaš
  - Closing Disclosure - Finalni troškovi
  - Deed - Vlasništvo se prenosi na tebe
  - I mnogi drugi dokumenti
- 4 Prodavac predaje ključeve!
- 5 Čestitam - kuća je tvoja!



- **U kojim državama treba advokat?**

Važno je napomenuti da proces zatvaranja varira po državama:

- 1 **Attorney states** (advokat obavezan): Connecticut, Delaware, Georgia, Kentucky, Massachusetts, New Hampshire, North Carolina, South Carolina, West Virginia, i delimično u još nekoliko država. Ovde advokat mora biti prisutan i troškovi su \$500-2,000 viši.
- 2 **Title states** (advokat nije obavezan): Većina zapadnih i srednjojapadnih država kao što su Texas, California, Arizona, Colorado, Florida. Ovde Title Company vodi proces i troškovi su niži.



## • Nakon što postaneš vlasnik - Šta sledi?

Čestitam na novoj kući! Nadam se da planiraš žurku useljenja. Mada ti moram priznati da je mnogi preskoče kad vide šta ih sad sve čeka. Zato tebe na vreme pripremam.

Evo šta treba da uradiš odmah nakon zatvaranja:

- 1 **Promeni brave** - Ne znaš ko sve ima ključeve od prethodnih vlasnika, agenata, majstora
- 2 **Prebaci utilities na svoje ime** (ovo možeš i pre samog Closinga)
  - Struja
  - Gas
  - Voda/kanalizacija
  - Smeće
  - Internet/kablovska
- 3 **Podesi homestead exemption** - U nekim državama ovo smanjuje property taxes
- 4 **Promeni adresu** - Pošta, DMV, poslodavac, banke, osiguranje, Amazon i svi ostali šoping sajтови

## • Dugoročno održavanje:

Emergency fond - Preporučuje se da uštediš 1-2% vrednosti kuće godišnje za popravke i održavanje. Stvari će se kvariti - krov, HVAC, bojler, frižider. Ovo zaista možeš unapred da planiraš jer se skoro pa u sat pokvare. Odlično je ako tvoj agent ima čoveka za sve ove kućne popravke- pitaj ga.



- **Mesečni troškovi** - Tvoj mortgage payment obično uključuje:

- **Principal i kamatu** (glavnica i kamate)
- **Property taxes** - Plaćaju se kroz escrow račun
- **Homeowner's insurance** - Takođe kroz escrow
- **HOA fees** - Ako postoje, plaćaju se zasebno
- **PMI** - Ako si dao manje od 20% učešća

- **Upoznaj komšije** - Dobri odnosi sa komšijama su neprocenjivi. Ne morate piti kafe redovno ali imati prijateljske odnose zaista toplo preporučujem.

- **Dokumentacija** - Čuvaj sve papire, garancije, račune za popravke. Trebaće ti kada budeš prodavao, ali i za poreze.

- **Vremenski okvir** - Koliko kupovina kuće zapravo traje? Od prihvaćene ponude do dana zatvaranja obično prođe 30-45 dana:

- **Dan 1-10:** Option/inspection period, inspekcija kuće, pregovori o popravkama
- **Dan 5-14:** Appraisal (procena)
- **Dan 1-30:** Banka procesira i finalizuje kredit, proverava svih dokumenata
- **Dan 25-30:** Dobijaš Closing Disclosure
- **Dan 30-45:** Closing dan - kuća je tvoja!



- **Cash kupovine mogu biti mnogo brže** - često samo 7-14 dana jer nema čekanja na banku.
- **Komplikovane situacije** (problemi sa naslovom, dodatne popravke, problemi sa finansiranjem) mogu produžiti proces na 60+ dana.
- **Prijateljski savet:** Kupovina kuće je najverovatnije najveća finansijska odluka tvog života. Uzmi vremena, postavi pitanja, pročitaj sve što potpisuješ, i koristi pomoć profesionalaca (agent, lender, inspektor, možda advokat).

I za kraj ovog dela bih rekla- prva kuća je retko kome ovde i poslednja. Ako ti je proces protekao lagano i bez mnogo stresa, postoji šansa da poželiš da ponoviš. Zato pažljivo biraj sa kim ideš u ovu avanturu.





**\$ Prodaja**

[americkisan.com](http://americkisan.com)

Sada pričamo o onoj transakciji koja je sa druge strane “medalje” naspram kupovine. Ovde se preokreće igra, ali postoje neke stvari koje su iste i dalje jako važne a to je- izbor tvog agenta.

Ovo je momenat kada je jako važno da tvoj agent zna **koliko ti je hitna prodaja** - ako je, i **koji su tvoji ciljevi**. Naročito ako je velika konkurencija na tržištu. Takođe je izuzetno bitno da ti znaš koji su to koraci koji sada treba da se dese, a i opet- da postaviš realistična očekivanja i da uradiš zajedno sa svojim agentom, sve što je moguće da ovaj proces prođe glatko.

Jasno je da ako prodaješ kuću želiš da što pre ta kupovina bude ostvarena, jer što je duže kuća na “marketu” to je veća šansa da gubiš novac. Naročito ako si se iz kuće iselio.

Zato je važno da se dobro pripremiš za ovu odluku. Pre nego što staviš kuću na tržište, razmotri nekoliko ključnih stvari:

- **Finansijska situacija** - Da li imaš dovoljno equity (vlasničkog kapitala) u kući? Ako si kupio kuću pre godinu- dve i tržište nije poraslo, možda nećeš imati dovoljno da pokriješ troškove prodaje i da preostane za novu kuću. Potrebno ti je minimum 5-6% equity tj vlasništva samo da bi pokrio provizije agenata.
- **Tržišni uslovi** - Da li je "seller's market" (malo kuća, puno kupaca - ti imaš prednost) ili "buyer's market" (puno kuća, malo kupaca - kupci diktiraju uslove)? Ovo će uticati na cenu, brzinu prodaje i tvoju pregovaračku poziciju.
- **Gde ćeš dalje?** - Imaš li već plan? Kupuješ novu kuću ili se seliš u iznajmljeni prostor? Timing je kritičan - ne želiš da ostaneš bez krova nad glavom ili da plaćaš dva morgadža istovremeno.

## 4. \$ Prodaja

- **Sezona** - Proleće i leto (april-juli) su obično najbolji periodi za prodaju jer je najviše kupaca aktivno. Zima i praznične sezone su obično sporiji periodi. Ali ovo je generalno pravilo i ne mora tako da bude u tvom gradu.
- **Proceni vrednost svoje kuće** - Pogledaj za koliko su se slične kuće u tvom komšiluku prodale u poslednja 3-6 meseci. Ovo ti daje realniju sliku vrednosti. Online kalkulatori na sajtovima Zillow, Redfin, Realtor.com imaju "Zestimate" alate, ali uzmi ih sa rezervom - mogu biti tačni ali mogu biti i 10-20% pogrešni.
- **Listing Agent** - već sam pominjala koliko je važno da imaš adekvatnog agenta kada kupuješ kuću, ali je nekad čak i važnije za ovaj korak. Većina ljudi koristi listing agenta (agenta za prodavce) koji će ti: pomoći da odrediš pravu prodajnu cenu, kreirati marketing materijale i oglase, staviti kuću na MLS (Multiple Listing Service), profesionalno fotografisati kuću - to jest organizovati a možda i platiti ovu uslugu, organizovati open houses i razgledanja, pregovarati u tvoje ime, voditi te kroz kompleksan paperwork.

Prilikom prodaje kuće **proviziju za agenta nemoj da zaboraviš**. Ranije je bilo tako da sav iznos plaćaš ti, sada je to potrebno unapred dogovoriti. Ali računaj da ćeš imati trošak između 3 i 6% od prodajne cene kuće pri zatvaranju. **Primer:**

Prodaješ kuću za \$300,000 sa 6% provizijom = \$18,000 ide agentima.

- **Kako izabrati agenta?**

Intervjuiši 2-3 agenta pre nego što se odlučiš

Proveri njihovo iskustvo u tvom području

Pitaj za reference i prošle prodaje

Pitaj o njihovoj marketing strategiji

Da li rade full-time ili part-time?

Nemoj da angažuješ agenta samo zato što je rođak ili prijatelj - ovo je poslovna odluka koja te može koštati ili zaraditi hiljade dolara.

- **Priprema kuće za prodaju**

Ovo je zaista važan deo. Prvi utisci su ključni, i kuće koje su lepo predstavljene se prodaju brže i za više novca.

**Jedna velika prednost koju mi iz naše kulture imamo je pristup čistoći i urednosti.** Tokom traženja kuće, videla sam kuće u stanjima koja su teško zamisliva - zapuštene, prljave, neuredne do te mere da je teško poverovati. Sa obzirom na naše standarde čistoće i reda, mi imamo ogromnu prednost jer nam ovaj deo prireme ne bi trebao predstavljati problem. To što nama izgleda kao "normalno čisto" često nadmašuje standarde mnogih američkih domaćinstava, a upravo ta čistoća i urednost mogu biti ključni faktori koji izdvajaju tvoju kuću od konkurencije.

- **Decluttering i depersonalizacija** su izuzetno važni jer kuću ne prodaješ sebi već nekome drugome. Zato ukloni sve lične stvari, slike, trofeje, kontroverzne dekoracije. Kupci treba da mogu da zamisle sebe u toj kući, ne tebe.
- **Manje je više** - Ukloni barem 30-50% stvari sa polica, iz ormara, iz garaže. Kuća treba da izgleda prostrano. Dobar trik: ako planiraš selidbu, počni pakovanje rano i iznajmi storage unit.
- **Neutralne boje** - Ako imaš neon-roze zid ili tamno-crvenu spavaću sobu, prefarbaj u neutralne boje (belo, sivo, bež). Kuća mora biti besprekorno čista, što verujem da smo već razjasnili. Ali za svaki slučaj, možeš da razmisliš i o dubinskom čišćenju svih prostorija, prozorima iznutra i spolja, tepisi moraju biti profesionalno očišćeni, kupatila sjaje (to je deal-breaker za mnoge kupce), kuhinja besprekorna, nikakvih neprijatnih mirisa (duvana, ljubimaca, vlage).
- **Curb appeal** - **Spoljašnji izgled je takođe važan** jer kupci prosuđuju kuću i pre nego što uđu unutra. Budi spreman i proveriti da li si: uredno pokosio travu, posadio cveće (jarke boje privlače pažnju), očistio prilaz (driveway), obojio ili popravio oštećena vrata i očistio gatere, popravio (ne) vidljiva oštećenja.

**Open houses** se obično organizuju vikendom, ali postoji i broker's open house, koji ume biti radnim danima.

- **Kako da se ti pripremiš za showing**, svaki put kada neko hoće da vidi kuću:

- **Izađi napolje** - Kupci moraju slobodno da razgledaju. Ali ako imaš kamere- seti se onog dela što sam pisala kod kupovine :) Sada si ti sa druge strane i ako tvoj prodavac nije čitao ovaj Vodič- u prednosti si.
- **Upali lepa svetla, razvuci zavese, pusti sunce**
- **Podesi prijatnu temperaturu** - 68-72°F zimi, 70-74°F leti
- **Osiguraj prijatni suptilni miris**

- **Nakon uspešnog predstavljanja tvoje kuće, sada su stigle i ponude.**

Buyer's agent dostavlja pisanu ponudu koja sadrži:

- **Purchase price** - Koliko nude
- **Earnest money** - Depozit (1-3%)
- **Financing - Conventional, FHA, VA, ili Cash**
- **Uslove - Inspekcija, finansiranje, appraisal**
- **Requested closing date**



- **Prilikom ocenjivanja ponuda** - Ne gledaj samo cenu. **Cash offer** je često najbolja čak i ako je niža jer nema rizika da se finansiranje raspadne, što znači da je Closing i brži (7-14 dana) i izvesniji. Velika je šansa i da imaju manje zahteva tj uslova.

Ipak, retko kad ćeš prihvatiti prvu ponudu bez pregovaranja. Možeš da tražiš: višu cenu, kraći inspection period, drugi datum za "closing" ili da promeniš šta ide/ne ide uz kuću.

## 4. \$ Prodaja

### • Period inspekcije

Kupac angažuje inspektora (ti ne kontrolišeš ovaj proces). Inspektor provodi 2-4 sata detaljno proveravajući kuću. **Čak i ako je kuća u odličnom stanju, inspektor će naći probleme.** To mu je posao.

Nakon inspekcije, kupac može:

- **Ne tražiti ništa** - "We accept as-is"
- **Tražiti popravke** - "Fix items #3, #7, #15"
- **Tražiti kredit** - "Give us \$5,000 credit at closing"
- **Tražiti sniženje cene** - "Lower price by \$8,000"
- **Odustati** - Ako su problemi preozbiljni



- **Kako odgovoriti? Budi razuman** - Ako inspektor pronade legitimne sigurnosne probleme, popravi ih. Ali se nadam da smo to sve rešili u pripremnom periodu.
- **Ovde takođe možeš da pregovaraš** - Ne moraš prihvatiti sve zahteve. "We'll fix A and B, but not C."
- **Dokumentuj popravke** - Sačuvaj račune i garancije.
- **Appraisal- sada opet ovaj korak, ali sa druge strane.** Kupčeva banka šalje procenitelja da potvrdi da je kuća vredna koliko kupac plaća.
- **Ako appraisal ispadne nizak, opcije koje postoje su:** Kupac donosi razliku u kešu, ti snižavaš cenu, nađete se negde u sredini ili-ništa od kupovine.

## Vreme je za Closing.

**Final walkthrough** - Kupac dolazi 24-48 sati pre closing da proveriti: da li si uradio dogovorene popravke, da li je kuća u istom stanju i da li rade svi appliances.

### Tvoji troškovi pri Closingu su:

- **Agent commissions** - 3-6% prodajne cene (najveći trošak)
- **Transfer taxes** - Varira po državi, može biti 0.5-2%
- **Title insurance za kupca** - U nekim državama
- **HOA transfer fees** - \$200-500 ako postoji HOA
- **Attorney fees** - Ako si u attorney state
- **Prorated property taxes** - Tvoj deo godišnjeg poreza
- **Outstanding liens** - Bilo šta što duguješ mora se platiti

Closing day se odvija u Title company ili Attorney office:

#### 1 Potpisuješ dokumente:

- Deed (prenos vlasništva na kupca)
- Settlement statement - detaljna razbijanje svih troškova

#### 2 Predaješ:

- Sve ključeve
- Garage door openers
- Alarm codes
- Garancije i uputstva za aparate

#### 3 Dobijaš ček - Nakon što se svi troškovi odbiju

## 4. \$ Prodaja

### Primer kalkulacije:

Prodajna cena: \$300,000

Minus:

- Agent komisija (6%): -\$18,000
- Preostali mortgage: -\$180,000
- Closing costs: -\$3,000
- Property taxes (prorated): -\$2,500
- Seller credit kupcu: -\$5,000

**= Dobijaš: \$91,500**



- **Capital Gains Tax**- Izuzetno važno- ako prodaješ kuću i imaš profit, možeš izbeći porez pod uslovom dao si živeo u kući minimum 2 od 5 poslednjih godina i ako nisi koristio ovaj exemption u poslednje 2 godine.

Prodaja kuće je stresna ali sa dobrim agentom, realnim očekivanjima i dobrom pripremom, može biti glatka i profitabilna avantura.

Prosečan proces od stavljanja na tržište do zatvaranja traje 30-60 dana, ali može biti brže ili sporije, zavisno od tržišta.



Na 51. stranici  
**nalaze se naši**  
**Real Estate stručnjaci**  
koje preporučujemo!



**Pogledaj odmah**



# Investiranje

[americkisan.com](http://americkisan.com)

## 5. \$ Investiranje

Kada smo pokrili osnovne transakcije u nekretninama, spremni smo i za sledeći korak a to je investiranje. Investiranje u nekretnine je jedan od najpopularnijih načina za stvaranje bogatstva u Americi.

Za razliku od akcija ili štednje, nekretnine pružaju:

- **Pasivni prihod** - Mesečna kirija (često pokriva investiciju)
- **Porast vrednosti kuće tj Appreciation** - Nekretnine istorijski rastu u vrednosti 3-5% godišnje
- **Tax benefits** - Odbijaš troškove održavanja, porez, kamate, deprecijaciju
- **Leverage** - Možeš kontrolisati imovinu od \$300,000 sa samo \$60,000 učešća
- **Investiraš protiv inflacije** - Kako inflacija raste, tako rastu kirije i vrednost.

Ali, investiranje u nekretnine zahteva rad, znanje i kapital.

### Postoji nekoliko različitih načina investiranja u nekretnine:

- **Solo investiranje** - Kupuješ sam nekretninu u svom imenu (ili kroz LLC), ti menadžuješ ili angažuješ property managera, ti dobijaš sav profit.
- **Partnership** - Investiranje sa partnerima - Grupa ljudi (2-10+) se udružuje da kupi nekretninu zajedno. Svako daje deo kapitala i deli profit proporcionalno.
- **Syndication** - Investiranje kao pasivni partner- Profesionalni investor (General Partner/GP) pronalazi veliki deal (apartment complex, commercial building), ali treba mu kapital. On struktura deal i poziva investitore (Limited Partners/LP) da ulože novac.

## 5. \$ Investiranje

- **REITs** (Real Estate Investment Trusts): Kupuješ akcije kompanije koja poseduje i upravlja portfolio nekretnina (apartmani, kancelarije, shopping centri). Po zakonu moraju isplatiti 90% profita kao dividende.

**Primer:** Kupuješ \$10,000 akcija Realty Income REIT-a. Oni plaćaju mesečnu dividendu od ~5% godišnje = ~\$500/godišnje pasivnog prihoda + apresijacija akcija.

Nekretnine mogu da budu već gotove ili da su u izgradnji.

- **Gotove nekretnine** (Turnkey properties): Kuća ili apartman koji je spreman za izdavanje odmah - renoviran, u dobrom stanju, često već ima tenanta.  
**Kako funkcioniše:** Kupuješ gotov proizvod. Nema renovacija, nema čekanja. Možeš odmah početi sa prihodima

Turnkey providers - Kompanije koje kupuju, renoviraju i prodaju investitorima (Roofstock, Norada Real Estate)

MLS listings kroz agenta

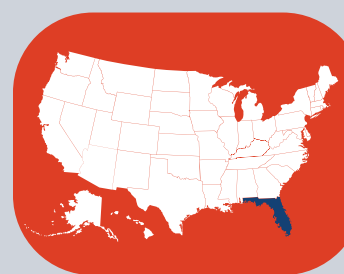
Foreclosures/REO - Banke prodaju

### Prednosti:

- ✓ Cash flow počinje odmah
- ✓ Vidiš tačno šta kupiš
- ✓ Manje rizika
- ✓ Ne trebaš znanje o renovacijama
- ✓ Lakše dobiti kredit

### Mane:

- ✗ Plaćaš premium cenu
- ✗ Manji profit margin
- ✗ Teže naći povoljne nekretnine u dobrim lokacijama



**NEMANJA VUČIĆEVIĆ**

Real Estate Agent

754- 816- 0263

Miami, Florida

nema.vucicevic@gmail.com

@vucicevic\_nemanja

toprealtorflorida

SELL, BUY - INVEST, LEASE  
RESIDENTIAL &  
COMERCIAL PROPERTIES

## 5. \$ Investiranje

- **Pre-construction kupovina:** Kupuješ nekretninu koja još nije izgrađena - samo na osnovu planova. Rezervišiš sa depozitom (\$5,000-20,000), čekaš 6-24 meseca da se gradi, onda finalizuješ kupovinu.

### Prednosti:

- ✓ Cena je 10-30% niža nego kada je gotovo
- ✓ Sve je novo - manje održavanja
- ✓ Možeš da biraš kako će da izgleda
- ✓ Builder warranties
- ✓ Možeš "flip" kontrakt pre završetka ako tržište poraste

### Mane:

- ✗ Veliki rizik - šta ako developer bankrotira?
- ✗ Delays su česti (6-12+ meseci kasnenja)
- ✗ Ne zarađuješ ništa dok se gradi
- ✗ Većina banaka ne daju kredit dok nije gotovo - trebaš pun iznos ili "bridge loan"
- ✗ Možeš biti zaključan u ugovor

**Tipovi:** Condo/apartment developments (najčešće u gradovima), single-family subdivisions, townhomes.

- ⚠ **Važnost dobrog agenta za investiranje - Ovo je prevažno i ne može se dovoljno naglasiti.** Dobar real estate agent specijalizovan za investicije nije luksuz - to je nužnost. Razlika između dobrog i lošeg agenta može biti razlika između profitabilnog deal-a i gubitka novca.

## 5. \$ Investiranje

- **Zna šta je u planu sa lokacijom** - Ovo je ogromna prednost! Dobar agent ima lokalne informacije o:

- ✓ Planovima grada za razvoj
- ✓ Novim kompanijama koje dolaze u grad
- ✓ Infrastrukturnim projektima (nove škole, shopping centri, autoputevi)
- ✓ Zoning promenama

**Primer:** Agent može da ti kaže "U ovoj oblasti grade novi Amazon distribution centar sledeće godine - očekuj rast vrednosti i potražnje za housing." Takva informacija može značiti razliku između kupovine kuće koja će vredeti 30% više za 3 godine i kuće koja će stagnirati.

- **Ima pristup off-market dealovima** - Najbolji dealovi često nikad ne stignu na MLS. Dobar agent ima network i zna za propertyje pre nego što se objave.
- **Razume brojeve i analitiku** - Ne kupuješ kuću da živiš u njoj, kupuješ biznis. Dobar investment agent razume cap rates, cash-on-cash return, pro forma projekcije.
- **Poznaje tenant base** - Ko će biti tvoji inquilini? Dobar agent zna demografiju, prosečne kirije, vacancy rates, koja područja imaju kvalitetne tenante.
- **Ima network profesionalaca** - Contractors, property manageri, inspektori, lendera - sve ljude koje trebaš.

## 5. \$ Investiranje

- **Kako naći dobrog investment agenta:**

- ✓ Traži agenta koji sam investira u nekretnine
- ✓ Pitaj za reference od drugih investitora
- ✓ Proveri koliko investment properties su prodali/pomogli da se kupe
- ✓ Pitaj ih direktno: "Koje su vaše prednosti za investitore? Šta znate o ovoj lokaciji što ja ne znam?"

- **Finansiranje i troškovi**

### **Investment property zahtevi:**

- ✓ Down payment: 20-25% (za primary residence može biti 3.5-5%)
- ✓ Kamate: 0.5-1% više nego za primary residence
- ✓ Credit score: Obično 680+ (bolje 720+)
- ✓ Cash reserves: 6-12 meseci rezervi

- **Opcije finansiranja:**

**Conventional loans** - Standardni mortgage

**Portfolio lenders** - Fleksibilniji uslovi

**Hard money loans** - Kratkoročni (6-24 meseca), skupe kamate (9-14%), za fix-and-flip Home equity/HELOC - Pozajmiš protiv svoje primary residence

**Partnership** - Partner daje novac, ti radiš

**Porezi i benefiti** - tema koja je itekako važna.

Postoje određeni **tax deductions**, možeš odbijati:

- Mortgage interest
- Property taxes
- Insurance
- Repairs i maintenance
- Property management fees
- Utilities (ako ti plaćaš)
- Travel expenses za obilazak property-ja

## 5. \$ Investiranje

- **Depreciation** - Najveći benefit koji ti IRS dozvoljava- da "deprecijuješ" strukturu kuće tokom 27.5 godina.

**Primer:** Kupiš rental za \$275,000. Od toga \$225,000 je struktura. Godišnja deprecijacija: \$8,182. To znači da možeš odbiti \$8,182 od rental income svake godine - čak i bez da si potrošio taj novac! Ovo može učiniti da tvoj taxable income bude negativan čak i dok zarađuješ novac.

### 1031 Exchange

Ako prodaš rental property, možeš odložiti "capital gains tax" tako što profit "rolluješ" u novu investment property. Imaš 45 dana da identifikuješ novu, 180 dana da završiš kupovinu.

Najbolji prvi korak za mnoge: Kupi duplex, triplex ili fourplex sa FHA kreditom (samo 3.5% down payment), živi u jednom unitu, izdaj ostale. Tvoji tenanti plaćaju tvoj mortgage dok gradiš equity!

- **Bottom line:** Real estate investing nije get-rich-quick. Treba znanja, kapitala i strpljenja. Ali ako se uradi pametno, može kreirati značajno bogatstvo. Najveći investitori nisu počeli sa 10 properties - počeli su sa jednom, naučili, pa scale-ovali.



**Ključ je edukacija, pravi tim (posebno dobar agent!), i strpljenje. Bogatstvo se gradi tokom godina, ne preko noći.**



**Komercijalne**

**nekretnine**

[americkisan.com](http://americkisan.com)



- **Komercijalne nekretnine** su, u najjednostavnijem smislu, sve one nekretnine u kojima se odvija biznis, a ne život. Drugim rečima, to su nekretnine koje ti donose prihod.

Kada govorimo o komercijalnim, mislimo na:

- ✓ **Office zgrade** (kancelarije, ordinacije)
  - ✓ **Retail** (prodavnice, šoping centri, restorani)
  - ✓ **Industrial** (skladišta, fabrike)
  - ✓ **Multi-family** (stambene zgrade sa 5 ili više stanova)
  - ✓ **Special purpose** (hoteli, benzinske pumpe, skladišta)
- **Filozofija:** Zašto je ovo potpuno drugačije?

**Ako kupuješ kuću (Residential), odluku vodi srce (emocije, škola, komšiluk). Ako kupuješ komercijalno, odluku vodi kalkulator. Ovo je 100% poslovna odluka.**

## Ključne razlike u odnosu na kuću:

Kriterijum	Stambene (Kuća)	Komercijalne (Biznis)
Glavni fokus	Tvoja potreba za stanovanjem	Povrat investicije (ROI) i novčani tok (Cash Flow)
Finansiranje	Down Payment 3.5-20%	Down Payment 25-35%
Vrednost se određuje	Poredi se sa sličnim kućama u komšiluku	Prihodom koji generiše (NOI/Cap Rate)



- **Procena Vrednosti- Matematika koja ti donosi novac**

Zaboravi na cene komšijskih kuća. Vrednost komercijalne zgrade određuje se isključivo po tome koliko možeš da zaradiš na njoj.

- **Formula je jednostavna, ali moćna:**

Tvoja kuća vredi koliko neko želi da plati. Komercijalna zgrada vredi koliko možeš da zaradiš na njoj. Ovako se računa:

**Pogledaš godišnji profit od kirija (NOI - Neto Operativni Prihod) i podeliš ga sa stopom povrata na tržištu (Cap Rate).**

- Ako kupiš komercijalnu zgradu, a zatim uspeš da povećaš kiriju za samo \$10,000 godišnje, automatski si povećao vrednost cele zgrade za 143,000 dolara. Možeš direktno da utičeš na vrednost imovine povećanjem kirija ili smanjenjem troškova. To je magija komercijalnih nekretnina.

- **Lease Ugovori**

Dok kod kuće potpisuješ ugovor na godinu dana, zakupci komercijalnih prostora su biznisi i oni žele sigurnost.

- **Dužina:** Ugovori traju od 5 do 10+ godina, a za retail često i 10-20 godina.
- **Kompleksnost:** Ovi ugovori imaju 20 do 100+ strana legalnog teksta.

Kao vlasnik, tvoj cilj je Triple Net Lease (NNN).

- **NNN Lease** (Tvoj najbolji prijatelj): Tenant (zakupac) plaća kiriju i plaća sve troškove vlasništva (poreze, osiguranje i održavanje). Ti dobijaš "net" ček i imaš minimalan posao, a rizik troškova je na zakupcu. Najčešći je kod velikih lanaca (Starbucks, McDonald's).
- **Gross Lease** (Beži od ovoga): Tenant plaća fiksnu kiriju, a ti, kao vlasnik, plaćaš sve ostalo (poreze, održavanje, osiguranje, utilities). Manje predvidljivo za tebe.



- **Uloga Komercijalnog Agenta (Obaveza, Ne Luksuz!)**

Ovaj proces nikako ne možeš sam. Komercijalni agent nije samo posrednik, on je tvoj strateški partner.

- **Zašto ne možeš bez njega:**

- 1 **Off-Market Deals:** Najbolje nekretnine se prodaju pre nego što stignu na javno tržište (MLS). Tvoj agent ima mrežu da ih pronađe pre svih.
- 2 **Finansiranje:** Komercijalni agent ima veze sa specijalizovanim lenderima koji razumeju commercial kredite.
- 3 **Zoniranje i Razvoj:** On zna šta Grad planira! Da li se gradi autoput, nova škola, ili dolazi Amazon? Ta informacija ti donosi 30% rasta vrednosti.
- 4 **Pregovaranje ugovora:** Ugovori su previše kompleksni – treba ti neko ko poznaje market rates i ko će agresivnije pregovarati za tebe



- **Kada je vreme da se javiš agentu?**

- Ako imaš \$150,000\$+ kapitala spremnog za Down Payment.
- Ako si spreman na dugoročnu igru (5-10+ godina).
- Ako ti biznis posluje 2+ godine i profitabilan je.

Zapamti: Komercijalne nekretnine su maraton, ne sprint. Ne ulazi sam – previše je komplikovano i možeš napraviti skupe greške. Dobar agent ti zarađuje novac, ne košta te.



### FINANSIRANJE

**Down payment u komercijalnim nekretninama je 25-35%, što je u startu mnogo više nego kod stambenih.**

Kredit: 5-10 godina sa "balloon payment", što znači da plaćaš kao da je kredit 20 godina, ali posle 5-10 godina moraš platiti ostatak odjednom (ili refinansirati ili prodati).

**Kamatne stope su obično 1-2% više nego kod stambenih kredita.**

Odobrenje: Banka gleda da li property može da se plati sam kroz rental income, ne samo tvoje prihode.

- **DUE DILIGENCE** kod komercijalnih nekretnina je mnogo detaljniji i zahteva dodatne provere. Traje od 30-60 dana što duplo duže nego residential, a ukupni troškovi su \$10,000-\$50,000+
- **UPRAVLJANJE komercijalnim nekretninama** - Za razliku od residential gde možeš sam upravljati, commercial skoro uvek zahteva profesionalnog property managera.
- **Zakupci** ovakvih nekretnina odnosno tenanti su biznisi, pa je i odnos sa njima profesionalniji. To ima dobre i loše strane, neke dobre su što plaćaju na vreme (ili gube biznis licencu), retko se žale na sitnice i duži su im ugovori. Sa druge strane, ako biznis propadne, možeš imati prazan prostor 6-12+ meseci.

Za segmente komercijalnih nekretnina, neophodan ti je komercijalni agent jer ovaj proces nikako ne možeš sam.

Commercial je potpuno drugačija niša od residential - toliko da većina agenata se specijalizuje ili za jednu ili za drugu.



- **Dobar agent će želeći da zna:**

- 1 **o tvojim ciljevima** (Šta želiš da postigneš? Kakav je tvoj timeline? Koliki je tvoj budžet/kapital? Da li si bio pre-approved za financing?)
- 2 **o tvojoj situaciji** (Da li si investirao ranije? Da li si već gledao neke propertije? Koja lokacija te zanima i zašto? Kakvu vrstu propertija tražiš?)

- **Agent bi trebao da ti objasni:**

- Kako commercial proces funkcioniše
- Trenutne tržišne uslove u tvom području
- Realistična očekivanja za ROI
- Tipične closing costs i fees
- Kako oni naplaćuju svoj rad (provizija 4-6%, prodavac plaća)



- **Za leasinge:**

Landlord obično plaća agent fee (3-6% od total lease value).

Ne plaši se da se javiš commercial agentu čak i ako si novajlija. Dobar agent voli da edukuje jer danas novajlija za 2-3 godine je edukovani klijent.



### • Zapamti:

- ✓ Budi strpljiv, to je dugoročna igra
- ✓ Ne ulazi sam - Previše je komplikovano i dosta skupih grešaka može da se napravi
- ✓ Dobar agent ti zarađuje novac - Ne košta te, već ti donosi vrednost
- ✓ Traži CCIM certifikat + specializaciju - To su znaci pravog profesionalca
- ✓ Gradi long-term odnos - Sa agentom, sa lenderima, sa svima u industriji
- ✓ Budi strpljiv - Najbolji dealovi dolaze onima koji čekaju i planiraju pažljivo
- ✓ Commercial je kompleksan ali može biti izuzetno profitabilan. Sa pravim agentom, edukacijom i strpljenjem - može promeniti tvoj finansijski život.



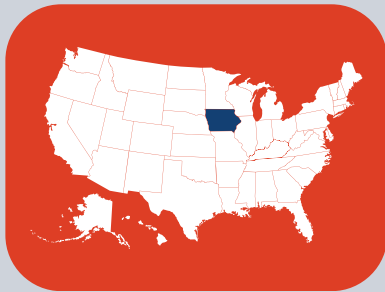
# Naši Real Estate stručnjaci



**ZLATKA KUČKOVIĆ**

Realtor

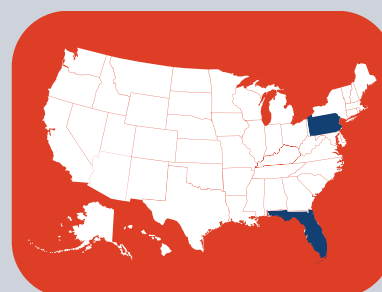
- 515-724-8954
- Des Moines, Iowa
- zlatka@zlatkarealestate.com
- @zlatka\_kuckovic\_realtor
- zlatkarealestate.com
- Luxury homes, New Construction, Listing Specialist, Buying Specialist, Investments, Flips, Commercial properties, First time home buyers, Leasing



**IRENA HERAK - PUJOLS**

Mortgage Loan Originator

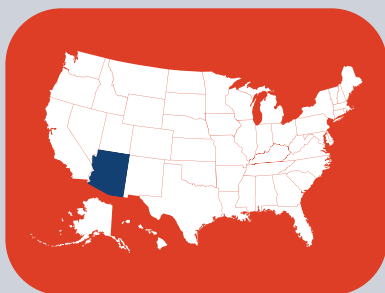
- 484-542-9151
- Pennsylvania & Florida
- pujols1006@gmail.com
- @ireherak
- irena.herak.3
- www.nexalending.com
- Residential & Commercial Purchase and Refinance Loans, From Approval to Closing



**MAJA MINIĆ**

Realtor

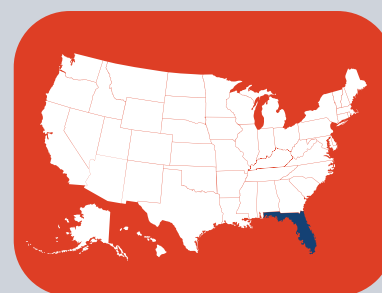
- 480) 298-2452
- Arizona
- maya@mayaminic.com
- @arizona\_realtor.mayaminic
- mayaminic.com
- mayaminichomes.com
- Lease, Buy, Sell, Flip, Invest, Commercial, Land, International Real Estate whole State of Arizona



**NEMANJA VUČIĆEVIĆ**

Real Estate Agent

- 754- 816- 0263
- Miami, Florida
- nema.vucicevic@gmail.com
- @vucicevic\_nemanja
- toprealtorflorida
- SELL, BUY - INVEST ,LEASE RESIDENTIAL & COMERCIAL PROPERTIES









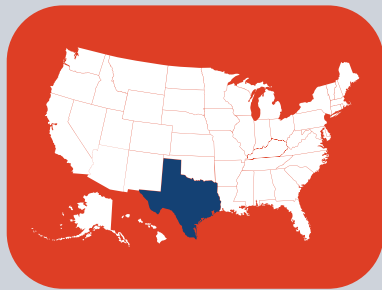
# Naši Real Estate stručnjaci



**MILICA VASILJEVIĆ**








REALTOR®

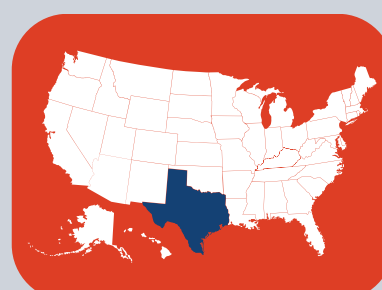
-  281-701-5366
-  **Houston, Texas**
-  milicav@kw.com
-  @millie.homes
-  millie.homes
-  Sell, Buy, Invest, Relocation, International Real Estate, Foreign Investors, Land, New Construction, Multifamily, Commercial, Lease Residential and Com



**MO DURAN**


Realtor

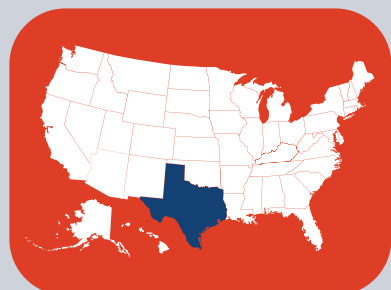
-  575.571.7601
-  **Austin, Teksas**
-  mo@theagencytexas.com
-  @ridin\_realtor
-  MoDuranRealtor
-  <https://adastra.properties>
-  Buy, Sell, Flip, Invest, Relocation, Foreign investors, Residential, Land



**ZANA IMAMOVIĆ**

Realtor

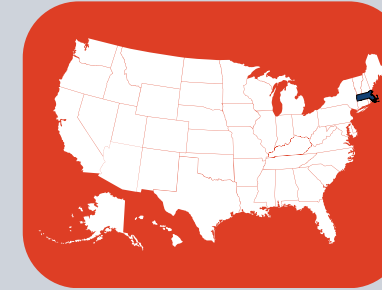
-  972.835.1078
-  **Dallas, Texas**
-  realtorzana@gmail.com
-  @realtorzana
-  RealtorZanaTX
-  zanaimamovic.com
-  Buy, Sell, Lease, Land, New Build, Multifamily Real Estate, and Custom built projects.



**BORIS KUSTURIĆ**

Real Estate Agent

-  972.835.1078
-  **Boston, MA**
-  boris.kusturic@nemoves.com
-  borisandassociatesrealty
-  borisandassociates.com
-  Residential Sales & Rentals; First Time Home Buyers, Relocation, Investments





# Zaključak

[americkisan.com](http://americkisan.com)



Cilj ovog Vodiča za nekretnine bio je da te bolje upozna sa svim oblastima nekretnina. Da skroz razumeš kako funkcioniše onaj deo ove oblast bez koje ne možeš- stambene. Da ti je sve u potpunosti jasno oko iznajmljivanja, kupovine i prodaje. Da znaš sve termine i pre nego što postanu deo tvog života.

Takođe da na vreme razmisliš šta je tvoj sledeći korak i da imaš kome da se javiš da te pri tom koraku i na tvom putu podrži. Da znaš kakva sve rešenja i mogućnosti postoje i na koja vrata da pokucaš da nađeš pravi odgovor za tebe.

Nadam se da će ti koristiti da obezbediš krov nad glavom ali baš onakav kakav ti je potreban da bi (o)živeo svoje američke snove. Ne zaboravi da- ako ne pitaš, odgovor je sigurno ne.

Takođe ne zaboravi -> Obavezno spomeni svom agentu ili brokeru gde si ga sreo, ako su to ove strane, biće mu drago da zna da si se pripremio. I za kraj te molim da učiniš sve što je u tvojoj moći da ovaj Vodič stigne do što više naših ljudi.

Veruj mi, biće ti zahvalni. Sve i da su davno rešili svoje stambeno pitanje, ne znaš šta odavde još uvek ne znaju, a može da im koristi.

Snovi su tu da se ostvare i veselim se ako sam imalo pomogla da ostvariš svoje (američke) snove.

Uzdravlje!

*Nevena*

