

HOB

M O N T E N E G R O

PRŮVODCE KOUPÍ NEMOVITOSTI V ČERNÉ HOŘE





Úvod

Koupě nemovitosti v Černé Hoře nezačíná nabídkou. Začíná jasnou strategií.

Nejbezpečnější koupě nikdy nejsou dílem náhody, ale výsledkem dobře řízeného procesu: jasně vymezeného cíle, realistického rozpočtu, pečlivě zvolené lokality, důkladné právní prověrky a přesně strukturované transakce. Tento průvodce ukazuje, jak nakupovat klidně, informovaně a s plnou kontrolou v každé fázi.

Poznámka:

Tento průvodce slouží jako informativní přehled celého procesu. Konečné právní, daňové a obchodní podmínky je vždy nutné ověřit s ohledem na konkrétní nemovitost a konkrétní transakci.

1. Ujasněte si účel koupě

Každá úspěšná koupě začíná jasným záměrem. Než si zvolíte lokalitu, budovu nebo byt, je důležité porozumět tomu, proč v Černé Hoře nemovitost kupujete. Může jít o druhý domov, rekreační nemovitost, investici k pronájmu, stěhování celé rodiny nebo bydlení k trvalému užívání.

Jakmile je účel jednoznačně vymezen, je mnohem snazší správně rozhodnout o městě, typu nemovitosti i úrovni investice.

2. Plánujte celý rozpočet, nejen kupní cenu

Rozumná koupě vyžaduje úplný přehled o finanční stránce věci. Kromě samotné ceny nemovitosti je vhodné předem počítat také s daněmi, notářskými poplatky, překlady, bankovními náklady, případnou právní podporou, ale i s budoucími náklady na údržbu a roční daní z nemovitosti.

Dobře nastavený rozpočet přináší klid, silnější vyjednávací pozici i větší jistotu v průběhu celého procesu.



3. Vyberte lokalitu podle životního stylu, který chcete žít

V Černé Hoře nekupujete jen nemovitost. Volíte si také způsob života, který je s ní spojen. Pro některé kupující je správnou volbou pobřeží díky rekreačnímu charakteru a potenciálu krátkodobých pronájmů. Pro jiné nabízí Podgorica praktičnost a stabilní poptávku po dlouhodobém nájmu. Další zaujme sever země svou přírodní krásou, lyžařskými možnostmi, nižšími vstupními cenami a dlouhodobým rozvojovým potenciálem.

4. Mějte jasno v tom, kdo hájí vaše zájmy

Při každé seriózní koupi je zásadní jasně rozlišovat mezi těmi, kdo jednají za prodávajícího, a těmi, kdo zastupují kupujícího. Máte-li po svém boku odbornou podporu zaměřenou na vaše zájmy, celý proces je bezpečnější, přehlednější a efektivnější.

Silný poradce může pomoci s výběrem nemovitosti, vyjednáváním, prověrkou i koordinací dalších kroků, zatímco nezávislé právní posouzení představuje další vrstvu ochrany.

V Černé Hoře provizi zprostředkovateli hradí prodávající nemovitosti.





5. Zúžte výběr ještě před prohlídkami

Jakmile máte jasně stanovený cíl, rozpočet i lokalitu, dalším krokem je vytvořit užší seznam nemovitostí, které skutečně stojí za prohlídku. Vyhnete se tak ztrátě času nad variantami, jež mohou na fotografiích působit atraktivně, ale neodpovídají vašim skutečným potřebám.

Při prohlídkách je důležité dívat se dál než jen na interiér a výhled. Zvažte také dostupnost, parkování, stav budovy, hlučnost, kvalitu bezprostředního okolí i každodenní funkčnost celé lokality.

6. Právní i praktická prověrka musí předcházet jakémukoli závazku

Nejbezpečnější koupě stojí na ověření, nikoli na předpokladech. Než složíte jakoukoli zálohu nebo provedete rezervaci, je nezbytné potvrdit vlastnictví, stav v katastru, případná zatížení či omezení a také to, zda dokumentace odpovídá skutečnému stavu nemovitosti.

U domů, pozemků a stavebních parcel musí být prověrka ještě podrobnější. V případě nových developerských projektů je třeba věnovat zvláštní pozornost developerovi, povolením, fázi projektu a smluvním zárukám dostupným kupujícímu.

7. Zahraniční kupující by měli rozumět regulačnímu rámci

Pro zahraniční kupující je koupě bytů, domů, vil a komerčních prostor v Černé Hoře v mnoha případech poměrně přímočará. Některé kategorie pozemků a určité zóny však mohou podléhat dalším pravidlům a omezením.

Proto je při koupi parcel, větších pozemků nebo nemovitostí s rozsáhlejší půdou nezbytná podrobná právní analýza ještě před vstupem do transakce.

8. Vyjednávání se netýká jen ceny

Dobrá koupě není definována pouze nižší cenou, ale především jasně nastavenými podmínkami. Při vyjednávání je důležité stanovit lhůty plateb, vybavení, které v nemovitosti zůstává, status parkovacího místa, garáže, sklepních prostor, nábytku a zařízení, stejně jako datum předání.

U novostaveb je obzvláště důležité jednoznačně vymežit termíny dokončení a zajistit přiměřenou ochranu kupujícího pro případ prodlení.



9. Rezervace musí být jasně strukturovaná

Rezervace nemá být zdrojem tlaku, ale ochranným nástrojem ve chvíli, kdy jsou obchodní i právní prvky již dostatečně vyjasněny. V praxi se záloha často pohybuje mezi 5 a 10 % hodnoty nemovitosti, toto procento však není univerzální a musí být výslovně dohodnuto.

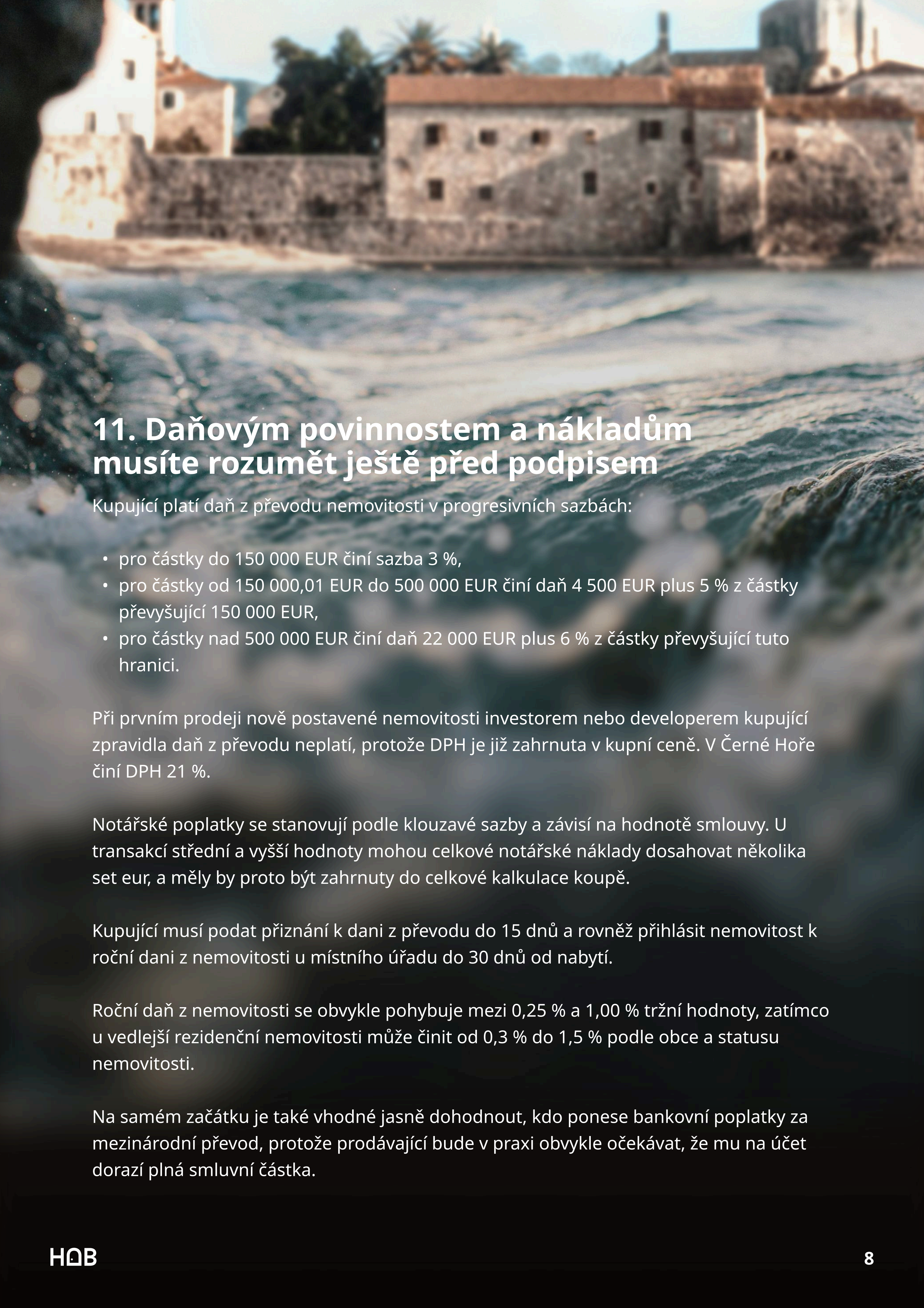
Rezervační dokument by měl jasně stanovit výši zálohy, kdo ji drží, za jakých podmínek je vratná, kdy se započítává na kupní cenu a co se stane, pokud odstoupí kupující nebo prodávající. Řádně připravená rezervační smlouva by měla také určit lhůtu pro dokončení prověrky a vymezit následky pro případ, že budou odhaleny závažné právní či technické problémy.

10. Hlavní smlouva se uzavírá před notářem

V Černé Hoře se kupní smlouva formálně uzavírá před notářem. Pokud kupující nerozumí jazyku smlouvy, je nutná účast soudně ověřeného tlumočníka. Nemůže-li být kupující přítomen osobně, lze transakci uskutečnit prostřednictvím plné moci, s řádným ověřením a tam, kde je to třeba, i s apostilou a překladem.

Tato fáze není pouhou formalitou. Jejím smyslem je s naprostou jasností vymezit práva, povinnosti a ochranné mechanismy kupujícího ještě před úhradou celé kupní ceny.





11. Daňovým povinnostem a nákladům musíte rozumět ještě před podpisem

Kupující platí daň z převodu nemovitosti v progresivních sazbách:

- pro částky do 150 000 EUR činí sazba 3 %,
- pro částky od 150 000,01 EUR do 500 000 EUR činí daň 4 500 EUR plus 5 % z částky převyšující 150 000 EUR,
- pro částky nad 500 000 EUR činí daň 22 000 EUR plus 6 % z částky převyšující tuto hranici.

Při prvním prodeji nově postavené nemovitosti investorem nebo developerem kupující zpravidla daň z převodu neplatí, protože DPH je již zahrnuta v kupní ceně. V Černé Hoře činí DPH 21 %.

Notářské poplatky se stanovují podle klouzavé sazby a závisí na hodnotě smlouvy. U transakcí střední a vyšší hodnoty mohou celkové notářské náklady dosahovat několika set eur, a měly by proto být zahrnuty do celkové kalkulace koupě.

Kupující musí podat přiznání k dani z převodu do 15 dnů a rovněž přihlásit nemovitost k roční dani z nemovitosti u místního úřadu do 30 dnů od nabytí.

Roční daň z nemovitosti se obvykle pohybuje mezi 0,25 % a 1,00 % tržní hodnoty, zatímco u vedlejší rezidenční nemovitosti může činit od 0,3 % do 1,5 % podle obce a statusu nemovitosti.

Na samém začátku je také vhodné jasně dohodnout, kdo ponese bankovní poplatky za mezinárodní převod, protože prodávající bude v praxi obvykle očekávat, že mu na účet dorazí plná smluvní částka.

12. Platba by měla odpovídat logice ochrany kupujícího

Způsob a pořadí plateb jsou stejně důležité jako samotná smlouva. V praxi se kupní cena nejčastěji hradí bankovním převodem, v některých případech lze využít také svěrenský účet nebo jiný kontrolovaný mechanismus.

Podstatné je, aby uvolnění peněz bylo navázáno na řádné dokončení klíčových kroků: podpis smlouvy, podání dokumentace k registraci, potvrzení o přijetí prostředků a získání dokumentů, které umožní zápis vlastnického práva kupujícího. Mimořádně důležitá je zejména clausula intabulandi, tedy výslovný souhlas prodávajícího s tím, aby byl kupující zapsán jako vlastník bez jakéhokoli dalšího schválení v pozdější fázi.



13. Koupě nekončí podpisem smlouvy

Kupní proces je skutečně dokončen teprve ve chvíli, kdy byla finalizována registrace a máte k dispozici aktualizovaný doklad o vlastnictví. Zápis do katastru může nějakou dobu trvat, a proto je důležité průběžně sledovat stav řízení až do okamžiku, kdy je nový vlastník plně zapsán.

Po dokončení je třeba převést účty za elektřinu, vodu, internet a další komunální služby. Kupujete-li v resortu, rezidenčním komplexu nebo budově se sdíleným zázemím, vyžádejte si ještě před koupí přesný přehled nákladů na údržbu, co vše zahrnují a zda se mohou v budoucnu zvýšit.

Po podpisu smlouvy může Montenegro Real Estate Hub vaším jménem koordinovat veškeré administrativní i praktické kroky, zajistit veškerou potřebnou dokumentaci i převod služeb, takže se nemusíte o nic starat.





14. Vlastnictví nemovitosti automaticky nezakládá pobytové oprávnění

Zákon Černé Hory o cizincích stanoví, že vlastnictví nemovitosti může sloužit jako důvod pro udělení dočasného pobytu v Černé Hoře. Mezi způsobilé typy nemovitostí patří rodinné domy, rekreační domy, vily, byty, ubytovací zařízení, smíšené rezidenčně komerční objekty a komerční prostory. Žadatel musí vlastnit alespoň 50 % nemovitosti.

Doklad o vlastnictví má obvykle podobu výpisu z katastru, spolu s obecnými náležitostmi, jako jsou dostatečné prostředky k obživě, zajištěné ubytování, zdravotní pojištění a platný cestovní doklad.

Je také důležité chápat, že dočasný pobyt na tomto základě předpokládá skutečnou vazbu na Černou Horu. Delší nepřítomnost může mít vliv na platnost povolení, a proto je před každým delším pobytem mimo zemi nezbytné ověřit příslušná pravidla a povinnosti.

U některých státních příslušníků třetích zemí se navíc vyžaduje doložení hodnoty nemovitosti s hranicí 150 000 EUR. Tento dodatečný požadavek se nevztahuje na občany EU a jejich rodinné příslušníky ani na občany Islandu, Lichtenštejnska, Norska a Švýcarska.

Povolení se vydává až na jeden rok a může být prodlouženo. Žádost o prodloužení je nutné podat nejdříve 60 dnů a nejpozději 30 dnů před skončením platnosti stávajícího povolení. Pobyt na základě vlastnictví nemovitosti sám o sobě nezakládá právo pracovat.

15. Kupujete-li za účelem pronájmu, uvažujte od prvního dne jako investor

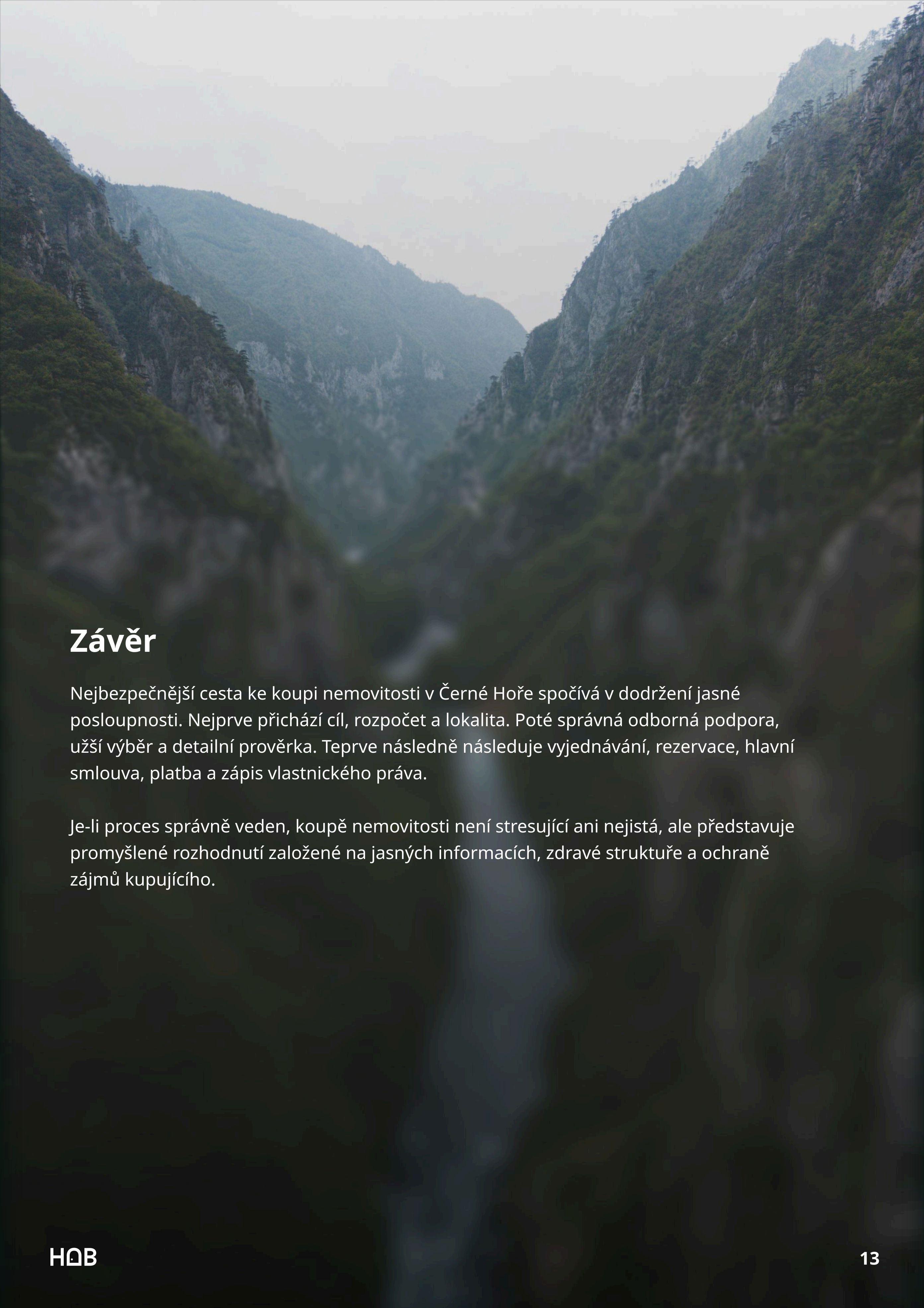
Jestliže máte v úmyslu nemovitost pronajímat, mělo by se to promítnout už do výběru lokality i samotné nemovitosti. Výnos bude záviset na faktorech, jako jsou umístění, typ budovy, výhled, parkování, správa, náklady na údržbu a sezónnost.

U dlouhodobých pronájmů se daň platí sazbou 15 % ze zdanitelného příjmu. Pokud nejsou výdaje doloženy samostatně, uznávají se standardní odpočitatelné výdaje ve výši 30 %, takže zdanitelný základ v praxi obvykle činí přibližně 70 % celkového příjmu. To znamená, že při ročním příjmu 10 000 EUR by zdanitelný příjem činil zhruba 7 000 EUR a daň přibližně 1 050 EUR.

U krátkodobých pronájmů existují další povinnosti, včetně turistické daně, registrace hostů a vedení evidence. Investiční koupě by proto měla vycházet z realistického čistého výnosu, nikoli pouze z optimistického odhadu hrubého příjmu.

Stejně tak by se nemělo předpokládat, že kapitálové výnosy po pěti letech automaticky přestávají podléhat zdanění, protože neexistuje obecné pravidlo, podle něhož by byly po této době samy od sebe osvobozeny.

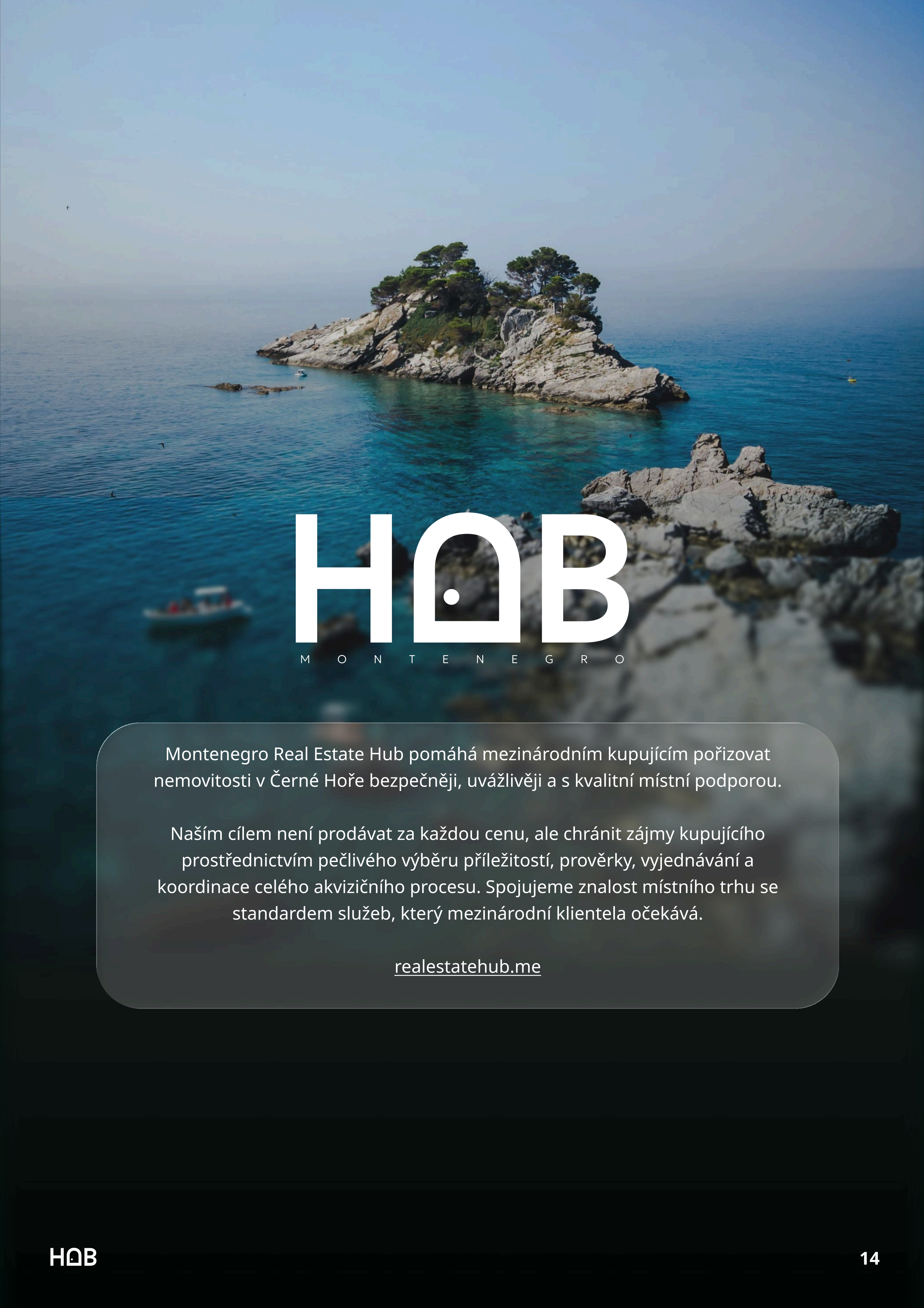




Závěr

Nejbezpečnější cesta ke koupi nemovitosti v Černé Hoře spočívá v dodržení jasné posloupnosti. Nejprve přichází cíl, rozpočet a lokalita. Poté správná odborná podpora, užší výběr a detailní prověrka. Teprve následně následuje vyjednávání, rezervace, hlavní smlouva, platba a zápis vlastnického práva.

Je-li proces správně veden, koupě nemovitosti není stresující ani nejistá, ale představuje promyšlené rozhodnutí založené na jasných informacích, zdravé struktuře a ochraně zájmů kupujícího.



HOB

M O N T E N E G R O

Montenegro Real Estate Hub pomáhá mezinárodním kupujícím pořizovat nemovitosti v Černé Hoře bezpečněji, uvážlivěji a s kvalitní místní podporou.

Naším cílem není prodávat za každou cenu, ale chránit zájmy kupujícího prostřednictvím pečlivého výběru příležitostí, prověrky, vyjednávání a koordinace celého akvizičního procesu. Spojujeme znalost místního trhu se standardem služeb, který mezinárodní klientela očekává.

realestatehub.me