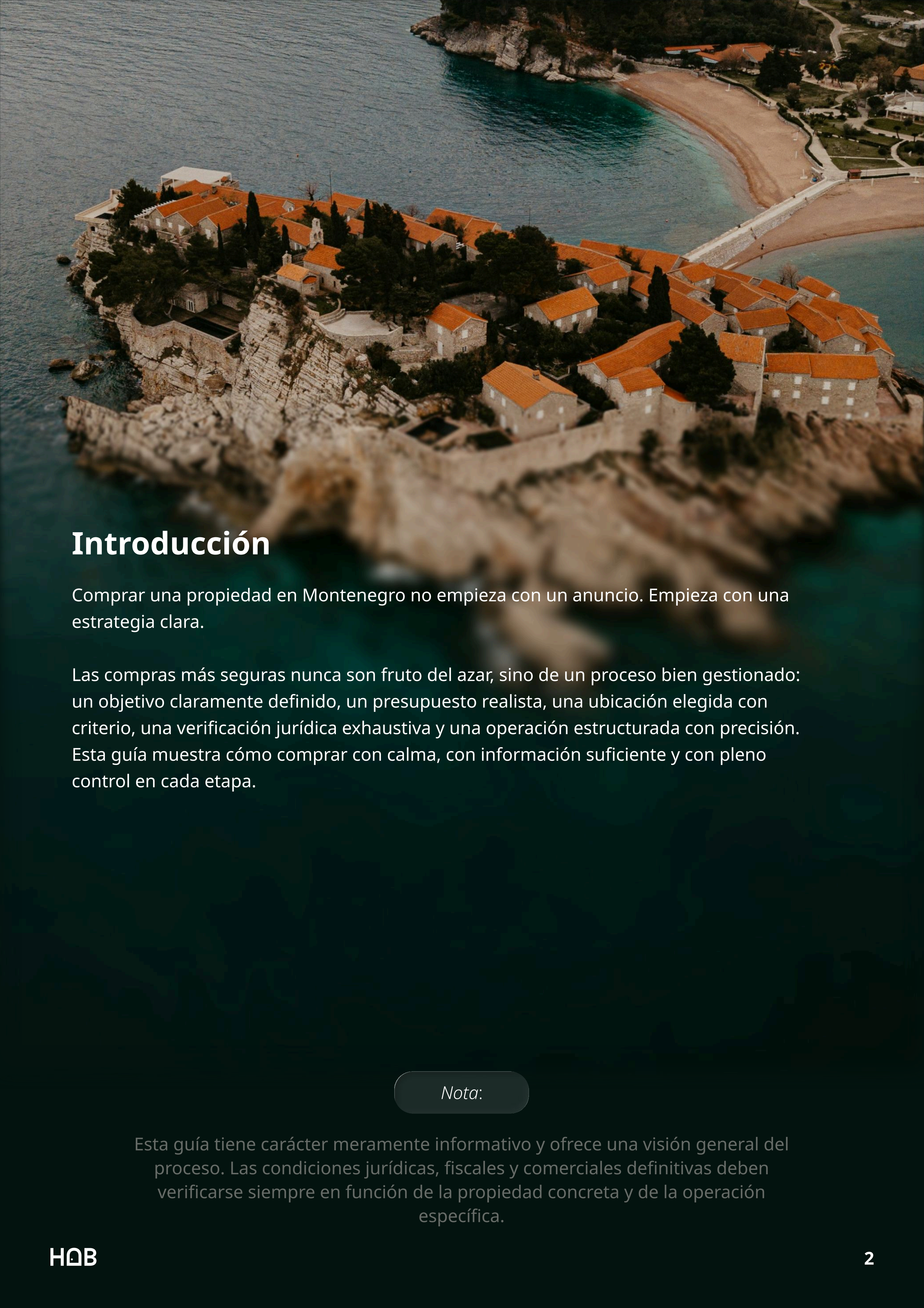


HOB

M O N T E N E G R O

GUÍA PARA COMPRAR UNA PROPIEDAD EN MONTENEGRO





Introducción

Comprar una propiedad en Montenegro no empieza con un anuncio. Empieza con una estrategia clara.

Las compras más seguras nunca son fruto del azar, sino de un proceso bien gestionado: un objetivo claramente definido, un presupuesto realista, una ubicación elegida con criterio, una verificación jurídica exhaustiva y una operación estructurada con precisión. Esta guía muestra cómo comprar con calma, con información suficiente y con pleno control en cada etapa.

Nota:

Esta guía tiene carácter meramente informativo y ofrece una visión general del proceso. Las condiciones jurídicas, fiscales y comerciales definitivas deben verificarse siempre en función de la propiedad concreta y de la operación específica.

1. Defina el propósito de su compra

Toda compra acertada comienza con una intención clara. Antes de elegir una ciudad, un edificio o un apartamento, es importante comprender por qué desea comprar una propiedad en Montenegro. Tal vez busque una segunda residencia, una vivienda vacacional, una inversión para alquiler, un traslado familiar o un hogar para vivir de forma permanente o temporal.

Cuando el objetivo está bien definido, resulta mucho más fácil tomar la decisión correcta sobre la ciudad, el tipo de inmueble y el nivel de inversión.

2. Planifique el presupuesto completo, no solo el precio de compra

Una compra inteligente exige tener una visión completa del cuadro financiero. Además del precio del inmueble, conviene prever desde el inicio los impuestos, los honorarios notariales, las traducciones, los gastos bancarios, la posible asistencia jurídica, así como los futuros costes de mantenimiento y el impuesto anual sobre la propiedad.

Un buen presupuesto aporta tranquilidad, mayor capacidad de negociación y seguridad durante todo el proceso.



3. Elija la ubicación según el estilo de vida que desea

En Montenegro no solo está comprando una propiedad. También está eligiendo la forma de vida que viene con ella. Para algunos compradores, la costa es la opción adecuada por su atractivo para el ocio y su potencial para el alquiler de corta duración. Para otros, Podgorica ofrece practicidad y una demanda estable de alquileres a largo plazo. Para otros, el norte destaca por su belleza natural, sus estaciones de esquí, sus precios de entrada más bajos y su potencial de desarrollo a largo plazo.

4. Sepa quién representa sus intereses

En toda compra seria, es esencial distinguir con claridad entre quienes actúan en nombre del vendedor y quienes actúan en nombre del comprador. Cuando cuenta con apoyo profesional centrado en sus intereses, todo el proceso se vuelve más seguro, más claro y más eficiente.

Un buen asesor puede ayudarle con la selección del inmueble, la negociación, las diligencias y la coordinación de los pasos a seguir, mientras que una revisión jurídica independiente aporta una capa adicional de protección.

En Montenegro, la comisión del intermediario la paga el vendedor del inmueble.





5. Reduzca la lista antes de las visitas

Una vez definidos con claridad su objetivo, su presupuesto y la ubicación, el siguiente paso consiste en elaborar una lista reducida de propiedades que realmente merezcan ser visitadas. Esto evita perder tiempo con opciones que pueden resultar atractivas en las fotografías, pero que no responden a sus necesidades reales.

Durante las visitas, es importante mirar más allá del interior y de las vistas. También conviene valorar el acceso, el aparcamiento, el estado del edificio, el nivel de ruido, la calidad del entorno inmediato y la funcionalidad cotidiana de la zona.

6. La verificación jurídica y práctica debe preceder a cualquier compromiso

Las compras más seguras se basan en la verificación, no en las suposiciones. Antes de entregar cualquier señal o formalizar una reserva, es esencial confirmar la titularidad, la situación catastral, la existencia de cargas o restricciones y si la documentación se corresponde con el estado real del inmueble.

En el caso de casas, terrenos y parcelas para promoción, la revisión debe ser todavía más minuciosa. Cuando se trata de obra nueva, debe prestarse especial atención al promotor, a las licencias, a la fase del proyecto y a las protecciones contractuales disponibles para el comprador.

7. Los compradores extranjeros deben comprender el marco normativo

Para los compradores extranjeros, la adquisición de apartamentos, casas, villas y locales comerciales en Montenegro es, en muchos casos, relativamente sencilla. Sin embargo, determinadas categorías de suelo y ciertas zonas específicas pueden estar sujetas a normas y restricciones adicionales.

Por ello, al comprar parcelas, terrenos de gran tamaño o propiedades con una superficie importante de suelo, es imprescindible realizar un análisis jurídico detallado antes de entrar en la operación.

8. La negociación abarca mucho más que el precio

Una buena compra no se define únicamente por un precio más bajo, sino por unas condiciones claramente estructuradas. Durante la negociación, es importante fijar los plazos de pago, los elementos que permanecerán en la propiedad, la situación del aparcamiento, del garaje, de los trasteros, del mobiliario y del equipamiento, así como la fecha de entrega.

En el caso de promociones de obra nueva, resulta especialmente importante definir con claridad los plazos de finalización y garantizar una protección adecuada para el comprador en caso de retraso.



9. La reserva debe estar estructurada con claridad

La reserva no debe ser una fuente de presión, sino un instrumento de protección una vez que los elementos comerciales y jurídicos hayan quedado suficientemente aclarados. En la práctica, la señal suele situarse entre el 5 % y el 10 % del valor del inmueble, pero este porcentaje no es universal y debe pactarse expresamente.

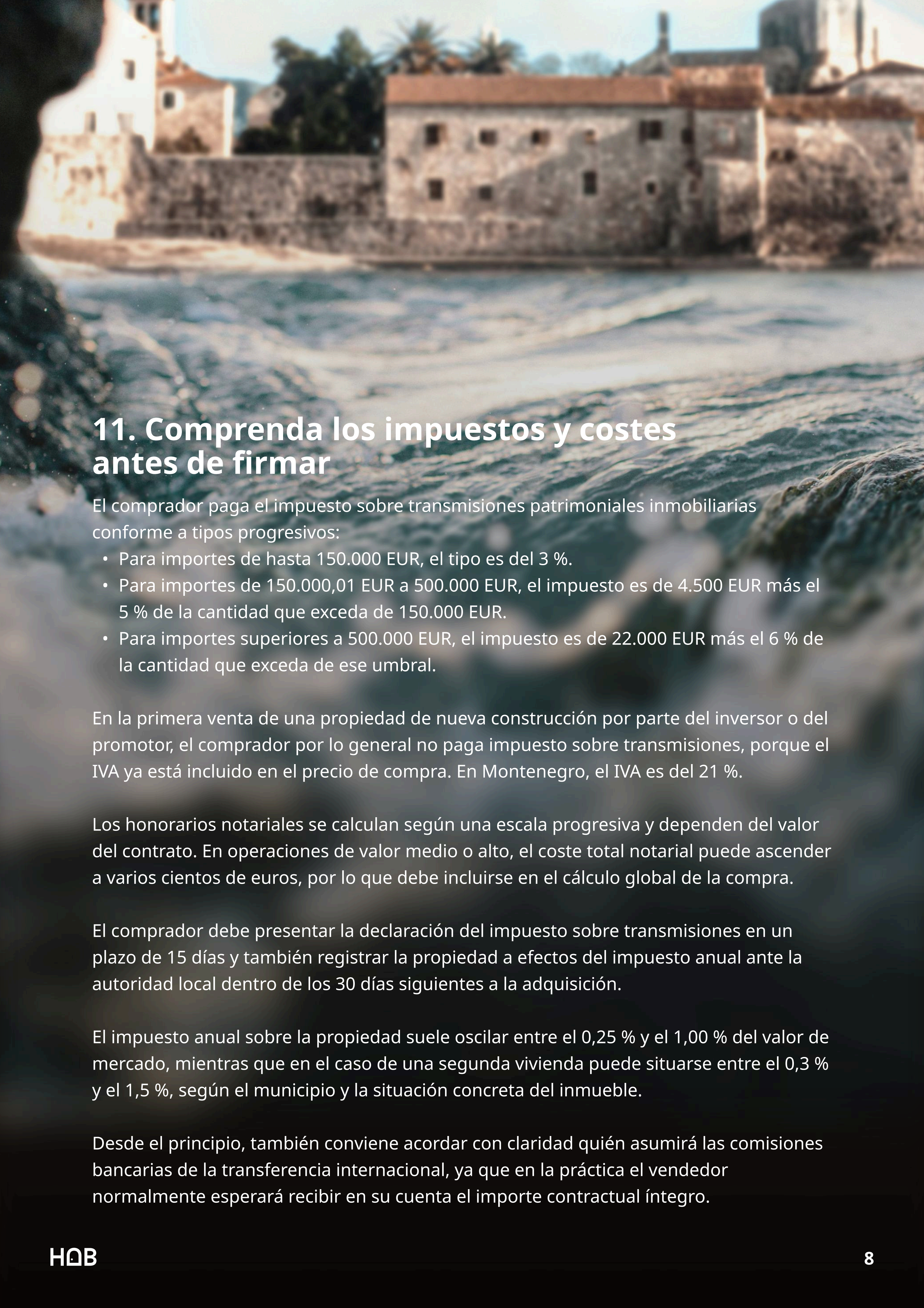
El documento de reserva debe definir con claridad el importe de la señal, quién la custodia, en qué condiciones es reembolsable, en qué momento se imputa al precio de compra y qué ocurre si el comprador o el vendedor se retiran. Un acuerdo de reserva correctamente redactado también debería fijar un plazo para completar las diligencias pertinentes y establecer las consecuencias en caso de que se detecten problemas jurídicos o técnicos relevantes.

10. El contrato principal se formaliza ante notario

En Montenegro, el contrato de compraventa se formaliza ante notario. Si el comprador no habla la lengua del contrato, será necesaria la intervención de un intérprete jurado. Si el comprador no puede asistir personalmente, la operación puede realizarse mediante poder notarial, con la debida certificación y traducción.

Esta etapa no es una mera formalidad. Su finalidad es definir con plena claridad los derechos, las obligaciones y los mecanismos de protección del comprador antes de que se abone íntegramente el precio.





11. Comprenda los impuestos y costes antes de firmar

El comprador paga el impuesto sobre transmisiones patrimoniales inmobiliarias conforme a tipos progresivos:

- Para importes de hasta 150.000 EUR, el tipo es del 3 %.
- Para importes de 150.000,01 EUR a 500.000 EUR, el impuesto es de 4.500 EUR más el 5 % de la cantidad que exceda de 150.000 EUR.
- Para importes superiores a 500.000 EUR, el impuesto es de 22.000 EUR más el 6 % de la cantidad que exceda de ese umbral.

En la primera venta de una propiedad de nueva construcción por parte del inversor o del promotor, el comprador por lo general no paga impuesto sobre transmisiones, porque el IVA ya está incluido en el precio de compra. En Montenegro, el IVA es del 21 %.

Los honorarios notariales se calculan según una escala progresiva y dependen del valor del contrato. En operaciones de valor medio o alto, el coste total notarial puede ascender a varios cientos de euros, por lo que debe incluirse en el cálculo global de la compra.

El comprador debe presentar la declaración del impuesto sobre transmisiones en un plazo de 15 días y también registrar la propiedad a efectos del impuesto anual ante la autoridad local dentro de los 30 días siguientes a la adquisición.

El impuesto anual sobre la propiedad suele oscilar entre el 0,25 % y el 1,00 % del valor de mercado, mientras que en el caso de una segunda vivienda puede situarse entre el 0,3 % y el 1,5 %, según el municipio y la situación concreta del inmueble.

Desde el principio, también conviene acordar con claridad quién asumirá las comisiones bancarias de la transferencia internacional, ya que en la práctica el vendedor normalmente esperará recibir en su cuenta el importe contractual íntegro.

12. El pago debe seguir la lógica de la protección del comprador

La forma y la secuencia del pago son tan importantes como el propio contrato. En la práctica, el precio de compra suele abonarse mediante transferencia bancaria, aunque en algunos casos también puede utilizarse una cuenta escrow u otros mecanismos controlados.

Lo importante es que la liberación de los fondos esté vinculada a la correcta finalización de los pasos esenciales: la firma del contrato, la presentación de la documentación para la inscripción, la confirmación de la recepción de los fondos y la obtención de los documentos que permitan inscribir la titularidad del comprador. Tiene especial relevancia la cláusula intabulandi, es decir, el consentimiento expreso del vendedor para que el comprador sea inscrito como propietario sin necesidad de una autorización adicional posterior.



13. La compra no termina con la firma del contrato

El proceso de compra solo se considera verdaderamente concluido una vez finalizada la inscripción y obtenido el documento actualizado que acredita la titularidad. La inscripción en el registro de la propiedad puede requerir cierto tiempo, por lo que es importante hacer seguimiento del expediente hasta que el nuevo propietario quede plenamente inscrito.

Después de la operación, deben transferirse los contratos de suministros, como electricidad, agua, internet y otros servicios comunales. Si está comprando dentro de un resort, un complejo residencial o un edificio con zonas comunes, solicite antes de la compra un desglose preciso de los costes de mantenimiento, de lo que incluyen y de si podrían aumentar en el futuro.

Tras la firma del contrato, nuestra agencia Montenegro Real Estate Hub puede asumir en su nombre la coordinación de todos los tramites administrativos y legales, encargándonos de toda la documentación necesaria y las transferencias, para que usted no tenga que preocuparse por nada.





14. La propiedad no otorga automáticamente residencia

La ley montenegrina sobre ciudadanos extranjeros establece que la propiedad de un inmueble puede servir de base para obtener residencia temporal en Montenegro. Entre los tipos de propiedad elegibles se incluyen casas familiares, viviendas vacacionales, villas, apartamentos, establecimientos de hostelería, inmuebles de uso mixto residencial y comercial, y locales comerciales. El solicitante debe ser titular de al menos el 50 % del inmueble.

La prueba de titularidad suele consistir en un extracto del registro inmobiliario, junto con los requisitos generales, como medios económicos suficientes, alojamiento, seguro médico y documento de viaje válido.

También es importante comprender que la residencia temporal por este motivo implica una vinculación real con Montenegro. Las ausencias prolongadas pueden afectar a la validez del permiso, por lo que, antes de cualquier estancia larga fuera del país, conviene verificar las normas y obligaciones aplicables.

Para determinados nacionales de terceros países, también se exige acreditar el valor del inmueble, con un umbral de 150.000 EUR. Este requisito adicional no se aplica a los ciudadanos de la Unión Europea ni a sus familiares, ni tampoco a los ciudadanos de Islandia, Liechtenstein, Noruega y Suiza.

El permiso se concede por un plazo de hasta un año y puede renovarse. La solicitud de renovación debe presentarse no antes de 60 días y no después de 30 días antes de la expiración del permiso en vigor. La residencia basada en la propiedad inmobiliaria no confiere por sí sola derecho a trabajar.

15. Si compra para alquilar, piense como inversor desde el primer día

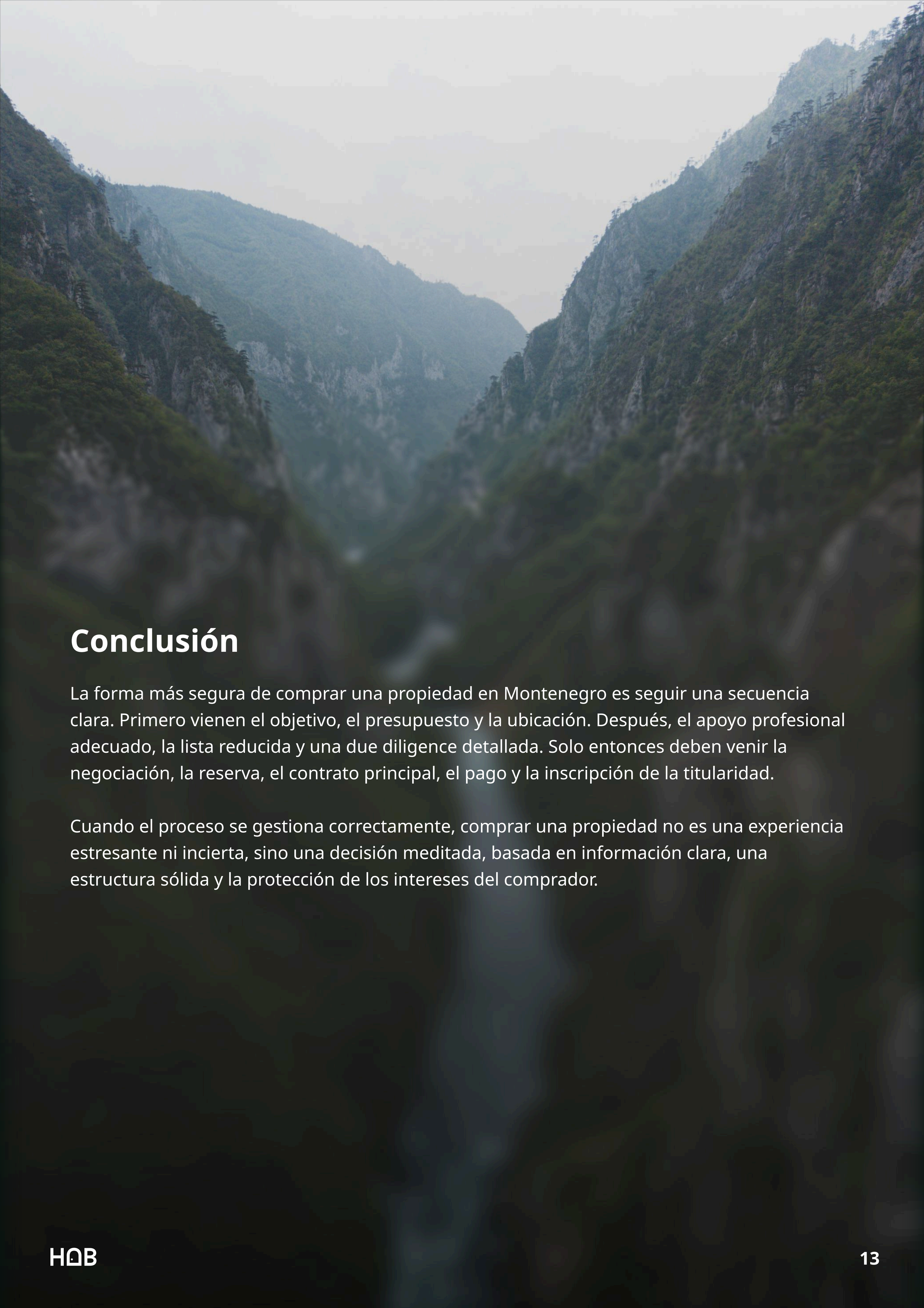
Si su intención es alquilar la propiedad, esto debe tenerse en cuenta ya al elegir tanto la ubicación como el propio inmueble. La rentabilidad dependerá de factores como la localización, el tipo de edificio, las vistas, el aparcamiento, la gestión, los costes de mantenimiento y la estacionalidad.

En los alquileres de larga duración, el impuesto se paga a un tipo del 15 % sobre la renta imponible. Cuando los gastos no están documentados por separado, se reconocen gastos deducibles estándar del 30 %, por lo que en la práctica la base imponible suele situarse en torno al 70 % de los ingresos totales. Esto significa que, con unos ingresos anuales de 10.000 EUR, la renta imponible sería de aproximadamente 7.000 EUR y el impuesto rondaría los 1.050 EUR.

En los alquileres de corta duración existen obligaciones adicionales, entre ellas la tasa turística, el registro de huéspedes y el registro y pago de los gastos mensuales. Por ello, una compra con fines de inversión debe basarse en una rentabilidad neta realista, y no simplemente en una estimación optimista de ingresos brutos.

Tampoco debe darse por supuesto que las plusvalías dejan de aplicarse al cabo de cinco años, ya que no existe una regla general según la cual queden automáticamente exentas a partir de ese momento.





Conclusión

La forma más segura de comprar una propiedad en Montenegro es seguir una secuencia clara. Primero vienen el objetivo, el presupuesto y la ubicación. Después, el apoyo profesional adecuado, la lista reducida y una due diligence detallada. Solo entonces deben venir la negociación, la reserva, el contrato principal, el pago y la inscripción de la titularidad.

Cuando el proceso se gestiona correctamente, comprar una propiedad no es una experiencia estresante ni incierta, sino una decisión meditada, basada en información clara, una estructura sólida y la protección de los intereses del comprador.



M O N T E N E G R O

Montenegro Real Estate Hub ayuda a compradores internacionales a adquirir propiedades en Montenegro de forma más segura, más reflexiva y con el apoyo local adecuado.

Nuestro enfoque no consiste en vender a cualquier precio, sino en proteger los intereses del comprador mediante una selección cuidadosa de oportunidades, la due diligence, la negociación y la coordinación de todo el proceso de adquisición. Combinamos el conocimiento del mercado local con el estándar de servicio que esperan los clientes internacionales.

realestatehub.me