

HOB

M O N T E N E G R O

VODIČ ZA KUPOVINU NEKRETNINE
U CRNOJ GORI



Uvod

Kupovina nekretnine u Crnoj Gori ne počinje oglasom. Počinje jasnom strategijom.

Najsigurnije kupovine nijesu rezultat slučajnosti, već pravilno vođenog procesa: jasno definisan cilj, realan budžet, pažljivo odabrana lokacija, temeljna pravna provjera i precizno strukturisana transakcija. Ovaj vodič pokazuje kako da kupujete mirno, informisano i uz punu kontrolu svakog koraka.

Napomena:

Ovaj vodič je informativan i služi kao praktičan pregled procesa, dok se konačni pravni, poreski i komercijalni uslovi uvijek provjeravaju za konkretnu nekretninu i konkretnu transakciju.

1. Definišite cilj kupovine

Svaka uspješna kupovina počinje jasnom namjerom. Prije izbora lokacije, zgrade ili stana, važno je znati zbog čega kupujete nekretninu u Crnoj Gori. Da li tražite drugi dom, nekretninu za odmor, investiciju za izdavanje, porodičnu relokaciju ili dugoročnu bazu za život. Kada je cilj precizno postavljen, mnogo je lakše donijeti pravu odluku o gradu, tipu nekretnine i nivou ulaganja.

2. Planirajte ukupan budžet, ne samo kupoprodajnu cijenu

Pametna kupovina podrazumijeva pregled kompletne finansijske slike. Pored same cijene nekretnine, potrebno je unaprijed uračunati poreze, notarske troškove, prevode, bankarske provizije, eventualnu pravnu podršku, kao i buduće troškove održavanja i godišnjeg oporezivanja. Dobar budžet daje mir, pregovaračku snagu i sigurnost tokom cijelog procesa.



3. Birajte lokaciju prema načinu života koji želite

U Crnoj Gori ne kupujete samo nekretninu, već i svakodnevicu koja dolazi uz nju. Nekome odgovara primorje zbog odmora i potencijala za kratkoročno izdavanje, nekome Podgorica zbog funkcionalnosti i stabilnog zakupa, a nekome sjever zbog prirode, skijanja, niže ulazne cijene i dugoročnog razvojnog potencijala.

4. Važno je da znate ko zastupa vaš interes

U svakoj ozbiljnoj kupovini važno je jasno razlikovati ko radi za prodavca, a ko za kupca. Kada imate stručnu podršku usmjerenu na vaš interes, cijeli proces postaje sigurniji, pregledniji i efikasniji. Kvalitetan savjetnik pomaže u selekciji nekretnina, pregovorima, provjerama i koordinaciji narednih koraka, dok nezavisna pravna provjera donosi dodatni sloj zaštite.





5. Sužite izbor prije obilaska

Kada su cilj, budžet i lokacija jasno postavljeni, pravi se uži izbor nekretnina koje zaista vrijedi pogledati. Time se izbjegava gubljenje vremena na opcije koje dobro izgledaju na fotografijama, ali ne odgovaraju stvarnim potrebama. Tokom obilaska treba posmatrati širu sliku: ne samo enterijer i pogled, već i pristup, parking, stanje zgrade, nivo buke, kvalitet mikrolokacije i svakodnevnu funkcionalnost okruženja.

6. Pravna i praktična provjera dolaze prije svake obaveze

Najsigurnije kupovine zasnivaju se na provjeri, ne na pretpostavci. Prije bilo kakvog depozita ili rezervacije, potrebno je potvrditi vlasništvo, stanje u katastru, eventualna ograničenja i usklađenost dokumentacije sa stvarnim stanjem nekretnine. Kod kuća, zemljišta i razvojnih parcela pažnja mora biti još detaljnija, dok se kod novogradnje posebno provjeravaju investitor, dozvole, faza projekta i ugovorna zaštita kupca.

7. Strani kupci treba da razumiju regulatorni okvir

Kupovina stanova, kuća, vila i poslovnih prostora u Crnoj Gori za strana lica je u velikom broju slučajeva jednostavna. Međutim, kod određenih vrsta zemljišta i posebnih zona mogu postojati dodatna pravila i ograničenja. Upravo zato je kod placeva, većih parcela i nekretnina sa značajnijim zemljištem neophodna detaljna pravna analiza prije ulaska u transakciju.

8. Pregovori obuhvataju mnogo više od cijene

Dobra kupovina nije rezultat samo niže cijene, već dobro definisanih uslova. U pregovorima je važno precizno urediti rokove plaćanja, sadržaj koji ostaje u nekretnini, status parkinga, garaže, ostave, namještaja i opreme, kao i datum primopredaje. Kod novogradnje je posebno važno jasno urediti rokove završetka i zaštitu kupca u slučaju kašnjenja.



9. Rezervacija treba da bude jasno uređena

Rezervacija ne treba da bude pritisak, već instrument zaštite kada su komercijalni i pravni elementi već dovoljno razjašnjeni. U praksi depozit često iznosi između 5% i 10% vrijednosti nekretnine, ali taj procenat nije univerzalan i mora biti jasno ugovoren.

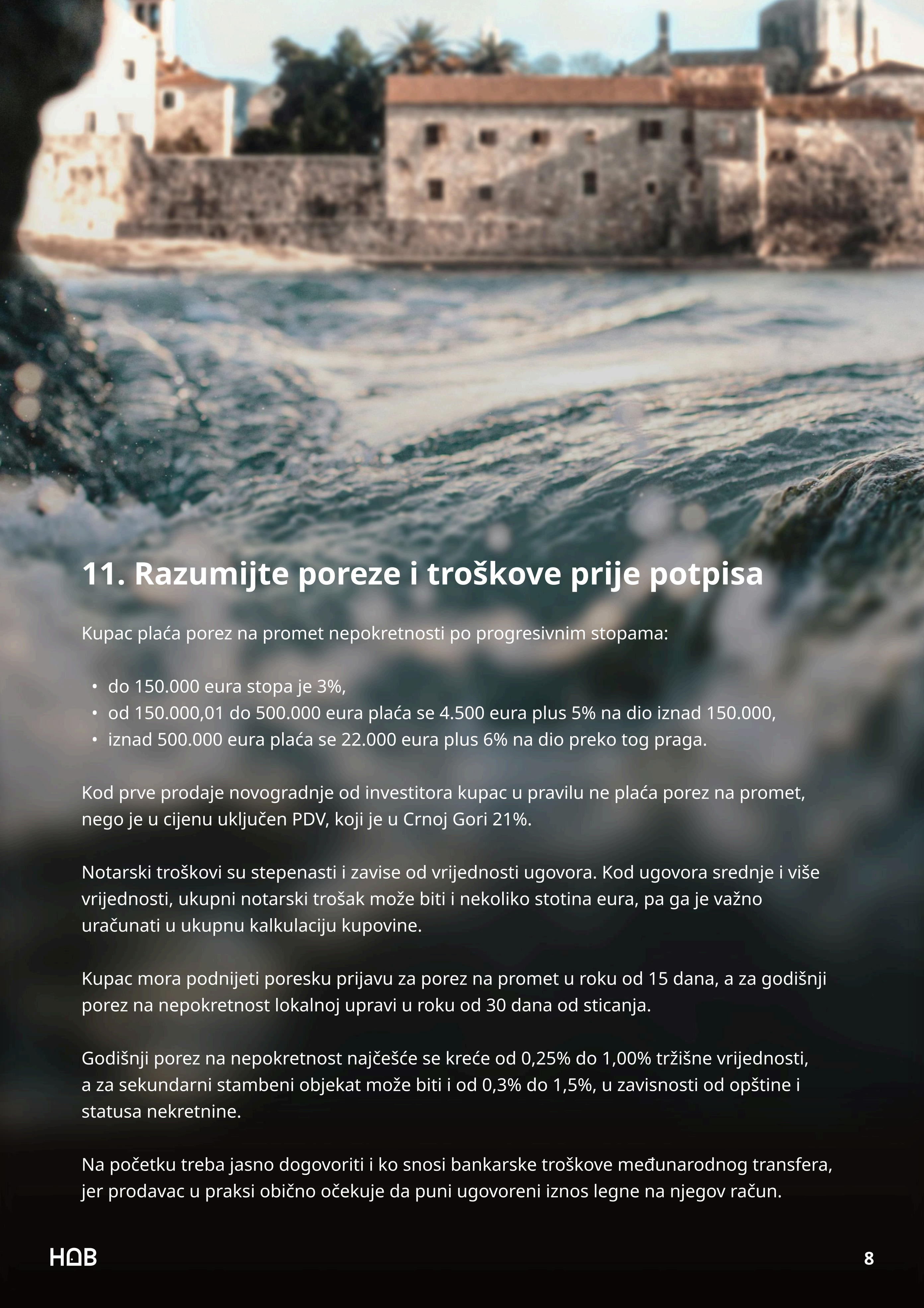
Rezervacioni dokument treba precizno da definiše visinu depozita, ko ga drži, pod kojim uslovima se vraća, kada se uračunava u cijenu i šta se dešava ako kupac ili prodavac odustane. Dobro sastavljen rezervacioni ugovor treba da predvidi i rok za završetak provjera, kao i posljedice ako se otkriju ozbiljni pravni ili tehnički problemi.

10. Glavni ugovor se zaključuje kod notara

Kupoprodajni ugovor u Crnoj Gori formalizuje se kod notara. Ako kupac ne govori jezik ugovora, potreban je ovlašćeni sudski tumač. Ako kupac ne može lično prisustvovati, transakcija se može organizovati preko punomoćja, uz pravilnu ovjeru i, kada je potrebno, apostil i prevod.

Suština ove faze nije samo forma, već potpuno jasno definisanje prava, obaveza i mehanizama zaštite kupca prije isplate pune cijene.





11. Razumijte poreze i troškove prije potpisa

Kupac plaća porez na promet nepokretnosti po progresivnim stopama:

- do 150.000 eura stopa je 3%,
- od 150.000,01 do 500.000 eura plaća se 4.500 eura plus 5% na dio iznad 150.000,
- iznad 500.000 eura plaća se 22.000 eura plus 6% na dio preko tog praga.

Kod prve prodaje novogradnje od investitora kupac u pravilu ne plaća porez na promet, nego je u cijenu uključen PDV, koji je u Crnoj Gori 21%.

Notarski troškovi su stepenasti i zavise od vrijednosti ugovora. Kod ugovora srednje i više vrijednosti, ukupni notarski trošak može biti i nekoliko stotina eura, pa ga je važno uračunati u ukupnu kalkulaciju kupovine.

Kupac mora podnijeti poresku prijavu za porez na promet u roku od 15 dana, a za godišnji porez na nepokretnost lokalnoj upravi u roku od 30 dana od sticanja.

Godišnji porez na nepokretnost najčešće se kreće od 0,25% do 1,00% tržišne vrijednosti, a za sekundarni stambeni objekat može biti i od 0,3% do 1,5%, u zavisnosti od opštine i statusa nekretnine.

Na početku treba jasno dogovoriti i ko snosi bankarske troškove međunarodnog transfera, jer prodavac u praksi obično očekuje da puni ugovoreni iznos legne na njegov račun.

12. Plaćanje treba da prati logiku zaštite kupca

Način i redosljed plaćanja jednako su važni kao i sam ugovor. U praksi se kupoprodajna cijena najčešće plaća bankovnim transferom, a u pojedinim slučajevima koristi se i escrow ili drugi kontrolisani mehanizam.

Ključno je da isplata bude vezana za pravilno sprovedene korake: potpis ugovora, podnošenje dokumentacije za upis, potvrdu prijema novca i dokumenta koja omogućavaju uknjižbu kupca. Posebno je važna clausula intabulandi, odnosno izričita saglasnost prodavca da se kupac može upisati kao vlasnik bez naknadne dodatne saglasnosti.



13. Kupovina se ne završava potpisom ugovora

Tek kada je upis sproveden i dobijete ažuriran dokaz vlasništva, proces kupovine je zaista zaokružen. Upis u katastar može trajati određeno vrijeme, pa je važno pratiti status predmeta do konačne registracije novog vlasnika. Nakon kupovine treba prenijeti račune za struju, vodu, internet i druge komunalije.

Ako kupujete u resortu, stambenom kompleksu ili zgradi sa zajedničkim sadržajima, prije kupovine tražite tačan pregled troškova održavanja, šta oni pokrivaju i da li postoji mogućnost njihovog kasnijeg povećanja.

Nakon potpisivanja ugovora, Montenegro Real Estate Hub može u vaše ime preuzeti koordinaciju svih administrativnih i praktičnih koraka, kako biste bez brige uredili svu potrebnu dokumentaciju i prenos komunalnih usluga.





14. Vlasništvo nad nekretninom ne znači automatski i rezidenciju

Zakon o strancima predviđa da vlasništvo nad nekretninom može biti osnov za privremeni boravak u Crnoj Gori. Kao podobne nekretnine navodi porodične kuće, vikend kuće, vile, stanove, ugostiteljske objekte, stambeno-poslovne objekte i poslovne prostore. Neophodno je biti vlasnik najmanje 50% nepokretnosti.

Kao dokaz vlasništva najčešće se traži list nepokretnosti, uz opšte uslove kao što su sredstva za izdržavanje, smještaj, zdravstveno osiguranje i važeća putna isprava.

Važno je znati i da privremeni boravak po ovom osnovu podrazumijeva stvarnu vezu sa Crnom Gorom. Duže odsustvo može uticati na važenje dozvole, pa je prije svakog dužeg boravka van zemlje važno provjeriti konkretna pravila i obaveze.

Za određene državljane trećih država traži se i dokaz o vrijednosti nepokretnosti sa cjenovnim pragom od 150.000 eura. Taj dodatni uslov ne odnosi se na državljane EU i članove njihovih porodica, kao ni na državljane Islanda, Lihtenštajna, Norveške i Švajcarske.

Dozvola se izdaje do jedne godine i može se produžavati. Zahtjev za produženje se podnosi najranije 60 dana, a najkasnije 30 dana prije isteka važeće dozvole. Boravak po osnovu nekretnine sam po sebi ne daje pravo na rad.

15. Ako kupujete za izdavanje, računajte investiciono od prvog dana

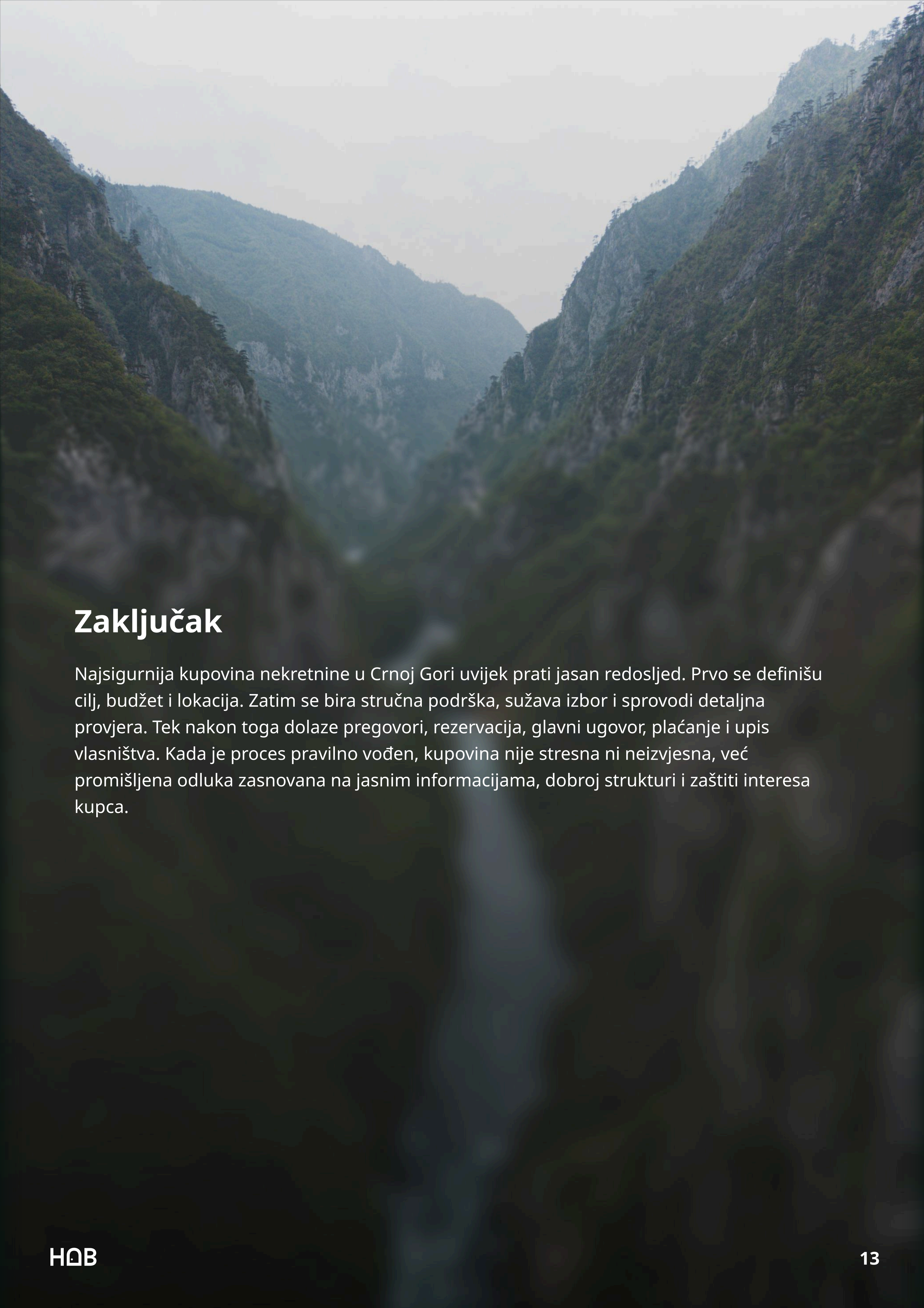
Ako nekretninu planirate izdavati, to treba uzeti u obzir već pri izboru lokacije i same nekretnine. Na prihod utiču lokacija, tip zgrade, pogled, parking, upravljanje, troškovi održavanja i sezonalnost.

Kod dugoročnog zakupa porez se plaća po stopi od 15% na oporezivi prihod. Kada rashodi nijesu posebno dokumentovani, priznaju se standardni rashodi od 30%, pa je oporezivi dio u praksi najčešće oko 70% ukupnog prihoda. To znači da bi na godišnji prihod od 10.000 eura oporezivi prihod bio oko 7.000 eura, a porez oko 1.050 eura.

Kod kratkoročnog izdavanja postoje i dodatne obaveze, uključujući boravišnu taksu, prijavu gostiju i vođenje evidencije. Zato investiciona kupovina treba da bude zasnovana na realnom neto prinosu, a ne samo na optimističnoj bruto procjeni prihoda.

Takođe, ne treba računati da kapitalna dobit nestaje poslije pet godina, jer ne postoji opšte pravilo da se ona tada automatski ne oporezuje.





Zaključak

Najsigurnija kupovina nekretnine u Crnoj Gori uvijek prati jasan redosljed. Prvo se definišu cilj, budžet i lokacija. Zatim se bira stručna podrška, sužava izbor i sprovodi detaljna provjera. Tek nakon toga dolaze pregovori, rezervacija, glavni ugovor, plaćanje i upis vlasništva. Kada je proces pravilno vođen, kupovina nije stresna ni neizvjesna, već promišljena odluka zasnovana na jasnim informacijama, dobroj strukturi i zaštiti interesa kupca.



HOB

M O N T E N E G R O

Montenegro Real Estate Hub pomaže međunarodnim kupcima da u Crnoj Gori kupuju sigurnije, promišljenije i uz pravu lokalnu podršku.

Naš fokus nije prodaja po svaku cijenu, već zaštita interesa kupca kroz pažljivu selekciju prilika, provjere, pregovore i koordinaciju kompletnog procesa kupovine. Spajamo lokalno tržišno znanje sa standardom usluge koji međunarodni klijenti očekuju.

realestatehub.me