

HOB

M O N T E N E G R O

KARADAĞ'DA GAYRIMENKUL SATIN
ALMA REHBERİ



Giriş

Karadağ'da gayrimenkul satın alma süreci bir ilanla başlamaz. Açık ve sağlam bir stratejiyle başlar.

En güvenli alımlar hiçbir zaman tesadüfün ürünü değildir; iyi yönetilmiş bir sürecin sonucudur: açıkça tanımlanmış bir amaç, gerçekçi bir bütçe, özenle seçilmiş bir konum, kapsamlı bir hukuki inceleme ve titizlikle yapılandırılmış bir işlem. Bu rehber, her aşamada sizin, bilinçli ve tam hâkimiyet içinde nasıl satın alma yapılacağını ortaya koymaktadır.

Not:

Bu rehber, sürece ilişkin genel ve bilgilendirici bir çerçeve sunmak amacıyla hazırlanmıştır. Nihai hukuki, vergisel ve ticari koşullar her zaman ilgili taşınmaz ve somut işlem özelinde ayrıca teyit edilmelidir.

1. Mülk edinme amacınızı netleştirin

Her başarılı satın alma, açık bir niyetle başlar. Bir şehir, bina ya da daire seçmeden önce, Karadağ'da neden gayrimenkul satın almak istediğinizi net biçimde belirlemeniz gerekir. İkinci bir konut, tatil evi, kira getirili bir yatırım, ailece taşınma planı ya da sürekli yaşamak için bir ev arıyor olabilirsiniz. Amaç bir kez netleştiğinde, doğru şehir, doğru mülk türü ve doğru yatırım düzeyi konusunda karar vermek çok daha kolay hâle gelir.

2. Sadece satış bedelini değil, toplam bütçeyi planlayın

Sağlam bir mülk edinme kararı, mali tablonun tamamını görmeyi gerektirir. Gayrimenkulün bedeline ek olarak vergiler, noter masrafları, tercüme giderleri, banka ücretleri, olası hukuki danışmanlık bedelleri ile gelecekte doğacak bakım giderleri ve yıllık emlak vergisi de en baştan hesaba katılmalıdır.

İyi planlanmış bir bütçe; iç huzuru, müzakere gücünü ve süreç boyunca güven hissini beraberinde getirir.



3. Konumu, arzuladığınız yaşam tarzına göre seçin

Karadağ'da sadece bir taşınmaz satın almazsınız. Aynı zamanda onunla birlikte gelen yaşam biçimini de seçersiniz. Bazı alıcılar için sahil bölgesi, sunduğu yaşam keyfi ve kısa dönem kiralama potansiyeli nedeniyle en doğru tercihtir. Bazıları için Podgorica (Başkent), pratik yapısı ve istikrarlı uzun dönem kiralama talebiyle öne çıkar. Kimileri için ise kuzey bölgesi; doğal güzelliği, kayak imkânları, daha düşük giriş maliyetleri ve uzun vadeli gelişim potansiyeliyle dikkat çeker.

4. Çıkarlarınızı kimlerin koruduğunu bilin

Ciddi bir satın alma sürecinde, satıcı adına hareket edenlerle alıcı adına hareket edenleri açık biçimde ayırt etmek son derece önemlidir. Sizin menfaatlerinize odaklanan profesyonel bir destek aldığınızda, tüm süreç daha güvenli, daha şeffaf ve daha verimli ilerler.

Yetkin bir danışman; mülk seçimi, müzakereler, inceleme süreci ve sonraki adımların koordinasyonu konularında destek sağlayabilir. Bağımsız bir hukuki değerlendirme ise buna ilave bir koruma katmanı oluşturur.

Karadağ'da emlak aracısının komisyonunu gayrimenkulün satıcısı öder.





5. Yer bakmadan önce listenizi kısaltın

Amacınız, bütçeniz ve hedef konumunuz netleştikten sonra, sıradaki adım gerçekten görülmeye değer mülklerden oluşan bir kısa liste hazırlamaktır. Bu yaklaşım, fotoğraflarda çekici görünen fakat gerçekte ihtiyaçlarınıza uymayan seçeneklerle zaman kaybetmenizi önler.

Yerinde inceleme sırasında yalnızca iç mekâna ve manzaraya odaklanmak yeterli değildir. Ulaşım, otopark, binanın genel durumu, gürültü seviyesi, yakın çevrenin niteliği ve bölgenin günlük hayat bakımından işlevselliği de dikkatle değerlendirilmelidir.

6. Herhangi bir taahhütten önce hukuki ve fiili inceleme yapılmalıdır

En güvenli alımlar varsayıma değil, doğrulamaya dayanır. Herhangi bir kapora ya da rezervasyon ödemesi yapılmadan önce; mülkiyet durumu, kadastro kaydı, mevcut takyidatlar veya sınırlamalar ve belgelerin taşınmazın fiili durumu ile uyumlu olup olmadığı mutlaka teyit edilmelidir.

Evler, arsalar ve gelişime açık parseller bakımından bu inceleme daha da ayrıntılı olmalıdır. Yeni projelerde ise özellikle geliştirici şirket, ruhsat ve izinler, projenin mevcut aşaması ve alıcıyı koruyan sözleşmeye dayalı mekanizmalar dikkatle incelenmelidir.

7. Yabancı alıcılar, yasal çerçeveyi iyi anlamalıdır

Yabancı alıcılar açısından Karadağ'da daire, ev, villa ve ticari gayrimenkul satın almak, çoğu durumda nispeten kolaydır. Ancak bazı arazi türleri ve belirli bölgeler ek kurallara ve kısıtlamalara tabi olabilir.

Bu nedenle arsa, geniş parsel ya da önemli ölçüde arazi içeren bir mülk satın alınırken, işleme girilmeden önce ayrıntılı bir hukuki analiz yapılması şarttır.

8. Müzakere yalnızca fiyattan ibaret değildir

İyi bir satın alma, yalnızca daha düşük bir fiyatla değil, açık ve güçlü biçimde kurgulanmış şartlarla tanımlanır. Müzakere sürecinde ödeme takvimi, mülkte kalacak unsurlar, otopark durumu, garaj alanı, depo bölümleri, mobilya ve ekipman ile teslim tarihi net biçimde belirlenmelidir.

Yeni projelerde ise özellikle tamamlanma sürelerinin açıkça düzenlenmesi ve gecikme hâlinde alıcının yeterli şekilde korunması büyük önem taşır.



9. Rezervasyon açık ve sağlam biçimde yapılandırılmalıdır

Rezervasyon, bir yaptırım unsuru değil; ticari ve hukuki unsurlar yeterince açıklığa kavuştuktan sonra devreye giren koruyucu bir araç olmalıdır. Uygulamada kapora çoğu zaman taşınmaz değerinin yüzde 5 ila yüzde 10'u arasında değişir. Ancak bu oran evrensel değildir ve açık biçimde kararlaştırılmalıdır.

Rezervasyon belgesinde; kapora tutarı, bu tutarın kimin nezdinde tutulacağı, hangi koşullarda iade edileceği, ne zaman satış bedeline mahsup edileceği ve alıcı ya da satıcının işlemten vazgeçmesi hâlinde ne olacağı açıkça düzenlenmelidir. Usulüne uygun hazırlanmış bir rezervasyon sözleşmesi ayrıca, inceleme sürecinin tamamlanması için bir süre öngörmeli ve ciddi hukuki ya da teknik sorunların tespiti hâlinde doğacak sonuçları belirlemelidir.

10. Esas sözleşme noter huzurunda düzenlenir

Karadağ'da satış sözleşmesi noter huzurunda resmiyet kazanır. Alıcı sözleşme dilini bilmiyorsa, yeminli bir adli tercümanın hazır bulunması gerekir. Alıcının bizzat katılması mümkün değilse, işlem usulüne uygun biçimde tasdik edilmiş ve gerektiğinde apostil ile tercüme edilmiş bir vekâletname aracılığıyla yürütülebilir.

Bu aşama yalnızca şekli bir formalite değildir. Amaç, satış bedelinin tamamı ödenmeden önce alıcının haklarını, yükümlülüklerini ve koruma mekanizmalarını tam bir açıklıkla belirlemektir.



11. İmzadan önce vergileri ve masrafları anlayın

Alıcı, gayrimenkul devir vergisini artan oranlı tarife göre öder:

- 150.000 avroya kadar olan tutarlar için vergi oranı %3'tür.
- 150.000,01 avro ile 500.000 avro arasındaki tutarlar için vergi, 4.500 avro + 150.000 avroyu aşan kısmın %5'i olarak hesaplanır.
- 500.000 avroyu aşan tutarlar için vergi, 22.000 avro + bu eşiği aşan kısmın %6'sı şeklindedir.

Yeni inşa edilmiş bir taşınmazın yatırımcı ya da geliştirici tarafından yapılan ilk satışında, alıcı kural olarak devir vergisi ödemez; çünkü KDV satış bedeline dâhildir. Karadağ'da KDV oranı %21'dir.

Noter ücretleri kademeli tarife göre hesaplanır ve sözleşme değerine bağlıdır. Orta ve yüksek değerli işlemlerde toplam noter masrafları birkaç yüz avroya ulaşabildiğinden, bunların da genel satın alma hesabına mutlaka dâhil edilmesi gerekir.

Alıcı, devir vergisi beyannamesini 15 gün içinde vermekle yükümlüdür. Ayrıca taşınmaz satın alındıktan itibaren 30 gün içinde, yıllık emlak vergisi bakımından ilgili yerel idare nezdinde kayıt yaptırmalıdır.

Yıllık emlak vergisi kural olarak piyasa değerinin %0,25 ile %1,00'i arasında değişir. İkinci konut niteliğindeki taşınmazlarda ise belediyeye ve mülkün statüsüne bağlı olarak bu oran %0,3 ile %1,5 arasında olabilir.

Uluslararası banka havalelerine ilişkin masrafların hangi tarafça karşılanacağı da en baştan açık biçimde kararlaştırılmalıdır. Zira uygulamada satıcı, sözleşmede kararlaştırılan tam tutarın hesabına eksiksiz geçmesini bekler.

12. Ödeme, alıcının korunması ilkesine uygun ilerlemelidir

Ödemenin yöntemi ve sıralaması, sözleşmenin kendisi kadar önemlidir. Uygulamada satış bedeli çoğunlukla banka havalesi yoluyla ödenir; bazı durumlarda emanet hesabı ya da benzeri kontrollü mekanizmalar da kullanılabilir.

Önemli olan, fonların serbest bırakılmasının temel aşamaların usulüne uygun biçimde tamamlanmasına bağlanmasıdır: sözleşmenin imzalanması, tescil belgelerinin sunulması, bedelin alındığının teyidi ve alıcının mülkiyet tesciline imkân veren belgelerin teslimi. Burada özellikle önem taşıyan husus, “clausula intabulandi” olarak bilinen hükümdür. Bu, satıcının, daha sonra ayrıca bir onaya gerek olmaksızın alıcının malik olarak tesciline açık rıza verdiği anlamına gelir.



13. Satın alma süreci sözleşmenin imzalanmasıyla sona ermez

Satın alma süreci ancak tescil tamamlandığında ve güncellenmiş mülkiyet belgesi alındığında gerçekten tamamlanmış sayılır. Kadastro tescili zaman alabileceğinden, yeni malik tam olarak kaydedilene kadar dosyanın durumu yakından takip edilmelidir.

İşlem tamamlandıktan sonra elektrik, su, internet ve diğer ortak hizmet abonelikleri devralınmalıdır. Bir tatil tesisi, konut kompleksi ya da ortak kullanım alanları bulunan bir binadan satın alma yapıyorsanız, bakım giderlerinin ayrıntılı dökümünü, bunların neleri kapsadığını ve ileride artıp artamayacağını satın alma öncesinde mutlaka öğrenin.

Sözleşmenin imzalanmasının ardından, Montenegro Real Estate Hub sizin adınıza tüm idari ve pratik süreçlerin koordinasyonunu üstlenebilir; böylece gerekli belgelerin hazırlanması ve abonelik devir işlemleri sizin için sorunsuz bir şekilde yürütülür.





14. Gayrimenkul sahipliği kendiliğinden oturum hakkı vermez

Karadağ yabancılar mevzuatına göre, gayrimenkul sahipliği Karadağ'da geçici oturum izni için dayanak oluşturabilir. Uygun mülk türleri arasında müstakil evler, tatil evleri, villalar, daireler, konaklama tesisleri, karma kullanımlı konut ve ticari taşınmazlar ile ticari gayrimenkuller yer alır. Başvuru sahibinin mülkün en az %50'sine sahip olması gerekir.

Mülkiyetin ispatı genellikle tapu sicil kaydı ile yapılır. Buna ek olarak yeterli geçim imkânı, barınma, sağlık sigortası ve geçerli bir seyahat belgesi gibi genel koşulların da sağlanması gerekir.

Ayrıca bu temelde verilen geçici oturumun, Karadağ ile gerçek bir bağ kurulmasını gerektirdiği unutulmamalıdır. Yurtdışına uzun süreli çıkışlar iznin geçerliliğini etkileyebileceğinden, ülke dışında uzun süre kalmadan önce uygulanacak kurallar ve yükümlülükler mutlaka teyit edilmelidir.

Bazı üçüncü ülke vatandaşları bakımından mülkün değerinin de ispat edilmesi gerekir ve bu eşik 150.000 avrodur. Bu ek şart, AB vatandaşları ve onların aile bireyleri ile İzlanda, Lihtenştayn, Norveç ve İsviçre vatandaşları için geçerli değildir.

İzin en fazla bir yıl süreyle verilir ve yenilenebilir. Yenileme başvurusu, mevcut iznin sona ermesinden en erken 60 gün önce ve en geç 30 gün önce yapılmalıdır.

Gayrimenkul sahipliği temelinde alınan oturum izni, tek başına çalışma hakkı sağlamaz.

15. Kiraya vermek amacıyla satın alıyorsanız, ilk günden itibaren yatırımcı gibi düşünün

Mülkü kiraya vermeyi düşünüyorsanız, bu husus hem konumun hem de taşınmazın seçimi sırasında en baştan dikkate alınmalıdır. Gelir; konum, bina tipi, manzara, otopark, yönetim, bakım giderleri ve mevsime bağlı durumlar gibi unsurlara bağlı olacaktır.

Uzun dönem kiralamalarda, vergilendirilebilir gelir üzerinden %15 oranında vergi alınır. Giderler ayrıca belgelendirilmiyorsa, standart olarak %30 oranında indirilebilir gider kabul edilir. Dolayısıyla uygulamada vergi matrahı çoğu zaman toplam gelirin yaklaşık %70'i olur. Bu da yıllık 10.000 avro gelirden, vergilendirilebilir gelirin yaklaşık 7.000 avro, verginin ise yaklaşık 1.050 avro olacağı anlamına gelir.

Kısa dönem kiralamalarda ise turizm vergisi, misafir kaydı ve kayıt tutma gibi ek yükümlülükler söz konusudur. Bu nedenle yatırım amaçlı bir satın alma, iyimser bir brüt gelir tahminine değil, gerçekçi bir net getiri hesabına dayanmalıdır.

Ayrıca sermaye kazancı vergisinin beş yıl sonra kendiliğinden ortadan kalktığı varsayılmamalıdır. Beş yılın sonunda otomatik muafiyet sağlayan genel bir kural bulunmamaktadır.



Sonuç

Karadağ'da gayrimenkul satın almanın en güvenli yolu, açık ve tutarlı bir sırayı takip etmektir. Önce amaç, bütçe ve konum gelir. Ardından profesyonel destek, kısa liste ve ayrıntılı inceleme süreci gelir. Ancak bundan sonra müzakereler, rezervasyon, esas sözleşme, ödeme ve mülkiyet tescili aşamalarına geçilir.

Süreç doğru şekilde yönetildiğinde, gayrimenkul satın almak stresli ya da belirsiz bir deneyim olmaktan çıkar; açık bilgiye, sağlam bir yapıya ve alıcının menfaatlerinin korunmasına dayanan bilinçli bir karara dönüşür.

HOB

M O N T E N E G R O

Montenegro Real Estate Hub, uluslararası alıcıların Karadağ'da daha güvenli, daha bilinçli ve doğru yerel destekle gayrimenkul satın almasına yardımcı olur.

Odak noktamız, ne pahasına olursa olsun satış yapmak değil; dikkatli fırsat seçimi, kapsamlı inceleme, güçlü müzakere ve mülkiyet edinme sürecinin tümünün koordinasyonu yoluyla alıcının menfaatlerini korumaktır. Yerel piyasa bilgimizi, uluslararası müşterilerin beklediği hizmet standardıyla bir araya getiriyoruz.

realestatehub.me