

DUBAI NEKRETNINE – VODIČ ZA INVESTITORE SA BALKANA



**REALNE INFORMACIJE. JASNA
STRUKTURA. BEZ PRODAJNOG PRITISKA.**

Pera Real Estate | Licencirana agencija u Dubaiju



INVESTICIONI VODIČ 2026

PREGLED DOKUMENTA



01 Uvod – zašto ovaj vodič

02 Naš pristup i filozofija rada

03 Zašto investitori biraju Dubai

04 Najčešće greške investitora

05 Investicione strategije – pregled

06 Kako izgleda proces kupovine

07 Šta se dešava nakon kupovine

08 Česta pitanja investitora (FAQ)

09 Sledeći korak

10 Kontakt informacije

UVOD – ZAŠTO OVAJ VODIČ

Petra Radu

CEO PERA REAL ESTATE

Ovaj dokument nije prodajna ponuda.

Napravljen je za investitore koji žele razumjeti tržište prije nego donesu odluku.

U njemu ćete pronaći:

- kako razmišljati o investiranju u Dubai
- koje greške investitori najčešće prave
- kako izgleda proces kupovine
- na koji način mi radimo sa klijentima

Cilj ovog vodiča nije da vam nešto proda, već da vam pomogne da donosite informisane i sigurne odluke.

KAKO KORISTITI OVAJ VODIČ

- Dokument čitajte redom ili selektivno
 - Nije potrebno nikakvo predznanje
 - Ne sadrži projekte ni cijene
- Služi kao priprema za razgovor

Ako nakon čitanja zaključimo da saradnja ima smisla – nastavljamo.

Ako ne – barem imate jasnu sliku tržišta.

KO SMO MI I KAKO RADIMO



→ **Kako radimo sa klijentima**

Sa svakim klijentom prvo razgovaramo o ciljevima, budžetu i vremenskom horizontu.

Ne nudimo projekte bez jasne strategije.

Ako smatramo da investicija nema smisla – to jasno kažemo.

Naš fokus nije brzina kupovine, već kvalitet odluke i dugoročna sigurnost.

→ **Šta možete očekivati**

- Direktan kontakt sa timom u Dubaiju
- Selekciju provjerenih projekata
- Jasno objašnjene proces kupovine
- Podršku i nakon kupovine
- Dugoročan odnos, ne jednokratnu prodaju

ZAŠTO INVESTITORI BIRAJU DUBAI

DUBAI NIJE INVESTICIONA DESTINACIJA ZBOG MARKETINGA, VEĆ ZBOG STRUKTURE TRŽIŠTA I JASNIH PRAVILA.

- Mogućnost vlasništva za strane državljane
- Stabilan i transparentan pravni sistem
- Jasno definisan proces kupovine
- Bez poreza na prihod od iznajmljivanja

- Kontinuiran priliv stanovništva i kapitala
- Velika potražnja za dugoročnim i kratkoročnim najmom
- Razvijena infrastruktura i planski razvoj
- Aktivno tržište preprodaje (resale)

Dubai nije tržište za brze odluke,
već za investitore koji žele jasno definisana pravila
i dugoročnu stabilnost.

NAJČEŠĆE GREŠKE INVESTITORA SA BALKANA

Greška 01 – Kupovina bez strategije

Jedna od najčešćih grešaka je kupovina nekretnine bez jasno definisanog cilja.

Bez odluke da li je fokus na:

- dugoročnom iznajmljivanju
- rastu vrijednosti (resale)
- ili kombinaciji

investitor često završi sa nekretninom koja ne ispunjava očekivanja.

GREŠKA 02 – POGREŠNA LOKACIJA

Nisu sve lokacije u Dubaiju pogodne za isti tip investicije.

Ono što funkcioniše za kratkoročni najam često nije idealno za dugoročno izdavanje illi preprodaju.

GREŠKA 03 – POGREŠNI POSREDNICI

Rad sa posrednicima koji nemaju fizičko prisustvo u Dubaiju značajno povećava rizik.

Bez lokalnog znanja i kontrole, investitor ostaje bez zaštite.

INVESTICIONE STRATEGIJE – KAKO PRAVILNO PRISTUPITI TRŽIŠTU

Ne postoji „jedna najbolja“ investicija.

Postoji investicija koja odgovara vašem cilju, budžetu i vremenskom horizontu.

STRATEGIJA 01 DUGOROČNO IZDAVANJE

Ova strategija je namijenjena investitorima koji žele stabilan prihod i manji rizik.

Fokus je na:

- lokaciji sa stalnom potražnjom
- kvalitetu projekta i upravljanja
- dugoročnom zadržavanju nekretnine

Cilj nije brz profit, već stabilnost i kontinuitet.

STRATEGIJA 02 RAST VRIJEDNOSTI (OFF-PLAN / RESALE)

Pogodna za investitore koji ciljaju povećanje vrijednosti nekretnine kroz vrijeme.

Ključni faktori su:

- pravi trenutak ulaska
- pouzdan developer
- jasno definisana izlazna strategija

Ova strategija zahtijeva više planiranja, ali nudi veći potencijal za rast.

STRATEGIJA 03 KOMBINOVANI PRISTUP

Kombinacija stabilnog prihoda i rasta vrijednosti.

Dio portfolija se koristi za izdavanje, a dio za planirani izlaz u pravom trenutku.

Ovaj pristup se često koristi kod investitora koji žele balans između sigurnosti i rasta.

KAKO IZGLEDA PROCES KUPOVINE U DUBAIJU

Jasan, strukturiran i transparentan proces – bez komplikacija.

Korak 01 – Razgovor i strategija

Proces počinje razgovorom o vašim ciljevima, budžetu i vremenskom horizontu.

Na osnovu toga se definiše investiciona strategija.

Korak 02 – Selekcija projekata

Predlažu se samo projekti koji imaju smisla za vašu strategiju – bez masovne ponude.

Korak 03 – Rezervacija jedinice

Odabrana jedinica se rezerviše uz depozit koji se odbija od kupoprodajne cijene.

U slučaju da jedinica ne bude dostupna, rezervacija je u većini slučajeva povratna.

Korak 04 – Ugovor i plaćanja

Potpisuje se kupoprodajni ugovor i započinje plaćanje prema definisanom planu.

Korak 05 – Praćenje procesa

Tokom izgradnje ili procesa kupovine klijent ima uvid u status i dokumentaciju.

Korak 06 – Primopredaja i dalje upravljanje

Nakon završetka slijedi primopredaja, a zatim izdavanje, upravljanje ili planirani izlaz.

Naša uloga nije samo kupovina, već podrška i nakon potpisivanja ugovora.

ŠTA SE DEŠAVA NAKON KUPOVINE

Naša uloga se ne završava potpisivanjem ugovora.

Investitorima pružamo podršku i nakon kupovine, u skladu sa njihovom strategijom.

Cilj nije samo kupovina nekretnine, već dugoročno upravljanje investicijom.

PRIMOPREDAJA I INSPEKCIJA

Po završetku projekta organizuje se primopredaja i inspekcija nekretnine.

Provjerava se da li je sve urađeno u skladu sa ugovorom.

OPREMANJE I PRIPREMA ZA IZDAVANJE

Po potrebi se organizuje opremanje nekretnine u skladu sa tipom najma i budžetom investitora.

Cilj je funkcionalnost, ne luksuz radi luksuza.

IZDAVANJE I UPRAVLJANJE

Nekretnina se može koristiti za dugoročno ili kratkoročno izdavanje.

Organizujemo upravljanje, komunikaciju sa stanarima i tehničku podršku.

PRAĆENJE TRŽIŠTA I IZLAZNA STRATEGIJA

Pratimo tržišne uslove i savjetujemo investitora kada je optimalan trenutak za prodaju ili promjenu strategije.

ČESTA PITANJA INVESTITORA SA BALKANA

Da li moram lično doći u Dubai da kupim nekretninu?

Ne. Cijeli proces je moguće realizovati na daljinu, uz punu dokumentaciju i punomoći, ukoliko je potrebno.

Koliko je proces kupovine siguran?

Proces kupovine u Dubaiju je jasno definisan i regulisan od strane nadležnih institucija (Escrow racun)

Ključno je raditi sa licenciranim partnerima i provjerenim projektima.

Da li su rezervacije povratne?

U većini slučajeva, ukoliko se jedinica ne dodijeli, rezervacija je povratna.

Tačni uslovi zavise od projekta i faze prodaje.

Koliki su realni prinosi?

Prinosi zavise od strategije, lokacije i tržišnih uslova.

Ne radimo sa „garantovanim“ pričama, već sa realnim i održivim očekivanjima.

Šta ako želim prodati nekretninu kasnije?

Preprodaja (resale) je aktivan dio tržišta u Dubaiju.

Investitoru pomažemo i u planiranju izlazne strategije, u skladu sa tržišnim uslovima.

Šta ako nisam stalno u Dubaiju?

Upravljanje, izdavanje i tehnička podrška mogu se organizovati bez fizičkog prisustva investitora.

SLEDEĆI KORAK

Ako ste nakon ovog vodiča stekli jasniju sliku o investiranju u Dubai i mogućim strategijama, sledeći korak je razgovor o vašoj konkretnoj situaciji.

Razgovor služi da razumijemo:

- vaše ciljeve**
- budžet**
- vremenski horizont**
- nivo rizika koji vam odgovara**

Ukoliko zajedno procijenimo da saradnja ima smisla, nastavljamo sa konkretnim prijedlozima.

U suprotnom, barem imate jasnu i realnu sliku tržišta.

Pera Real Estate
Dubai

00436763789982 (WhatsApp)
+971566111443
info@pera-realestate.com
perarealestate.com.