



GLOBAL HABITAT • BUYER SIDE

10 вопросов, которые нужно задать **ДО** покупки квартиры в Стамбуле

Как проверить объект, цену
и будущую ликвидность — до того,
как вы внесли задаток.

Не начинайте с красивой квартиры.
Начните с вопросов, которые покажут, что
именно вы покупаете и за что платите.

Elena Klimov

Istanbul & Turkey Property Insider

01 / 10

Кому я потом продам эту квартиру?

Не «нравится ли она мне», а кто будет следующим покупателем: местный житель, инвестор, иностранец? Если ответа нет — уже проблема.

Ликвидность начинается с понимания будущего покупателя.

02 / 10

Сколько эта квартира реально стоит на внутреннем рынке?

Не цена презентации, не «скидка от застройщика», а реальные аналоги в этом доме, квартале и районе.

Цена предложения и цена рынка — не одно и то же.



03 / 10

Почему собственник продаёт именно сейчас?

Иногда именно ответ на этот вопрос создаёт лучшую возможность для покупки.

04 / 10

Что именно я покупаю юридически?

ТАРУ, тип собственности, ограничения, обременения, соответствие объекта документам.

05 / 10

Что произойдёт с этим домом через 3-5 лет?

Особенно важно для Стамбула: возраст здания, сейсмические риски, kentsel dönüşüm, планы района.

В Стамбуле вы покупаете не только квартиру, но и будущее здания.

06 / 10

Какие расходы начнутся после получения ключей?

Aidat, налоги, страховка, обслуживание, ремонт, управление — и сколько квартира действительно будет стоить в содержании.

07 / 10

Можно ли эту квартиру нормально сдавать?

Не теоретическая «доходность 8%» из презентации, а реальный спрос, арендатор и чистая доходность.

08 / 10

Подходит ли объект именно под мою цель?

Гражданство, сохранение капитала, аренда, перепродажа и собственное проживание требуют совершенно разных объектов.

09 / 10

Что здесь может пойти не так?

Проверяем не только преимущества.
Документы, оценка, деньги, продавец,
ликвидность, дом и район.

10 / 10

Кто в этой сделке представляет мои интересы?

Продавец представляет себя. Агент продавца — продавца. Застройщик продаёт свой объект. У покупателя тоже должна быть своя сторона сделки.

У покупателя должна быть своя сторона сделки.

ВМЕСТО ЗАКЛЮЧЕНИЯ

Хорошая покупка начинается не с квартиры. Она начинается с правильных вопросов.

Если вы планируете покупку недвижимости в Стамбуле, расскажите мне вашу задачу. Я посмотрю на неё с позиции покупателя и скажу, с чего имеет смысл начать.

Elena Klimov
Istanbul & Turkey Property
Insider
Global Habitat

Telegram
[@globalhabitat_realty](#)

Instagram
[@globalhabitat.realty](#)

WhatsApp
[+90 501 304 13 22](#)