

ТУРЦИЯ

ЛОМАЕМ СТЕРЕОТИПЫ

Страна, где надо побывать хотя бы раз в жизни. Эта шаблонная фраза, столь любимая авторами туристических путеводителей, к Турции совершенно не относится. С точки зрения американца — возможно. А вот российскому офисному работнику шанс побывать в Турции судьба предоставляет иногда два–три раза в год. Корпоративные тимбилдинги и выездные тренинги, плановый семейный отпуск и спонтанный романтический побег из семьи, наконец, уже несколько лет не выходящие из моды поездки на уикенд в Стамбул.

Организовать вояж в Турцию так легко, а атмосфера на ее курортах столь демократична, что многие русские (что уж говорить об уроженцах Татарстана, Башкирии и южных стран СНГ) искренне не считают Турцию заграницей. Поистине дом родной!

Между тем это настоящее дальнее зарубежье. Амбиции вступить в Евросоюз. Сильная экономика, растущий уровень жизни, стремящийся к европейскому, качественное медицинское обслуживание. По объемам въездного туризма страна является одним из лидеров в Средиземноморье, и высококлассный гостиничный сервис обходится здесь, по европейским меркам, не так уж дешево. Вопрос в том, является ли пребывание в отеле на 5 тыс. гостей отдыхом?

Иногда есть смысл отбросить стереотипы и взглянуть на предмет шире. Потому что настоящий отдых на турецком курорте — это не организованный аниматорами досуг и питание в ресторане размером с футбольное поле, а размеренная жизнь в городских апартаментах или на частной вилле, арендованных или приобретенных в собственность. Барбекю на балконе, поездки за свежими продуктами на рынок, дружба с англичанами и норвежцами из соседних квартир, радость от того, что расцвела мимоза или прижился собственноручно посаженный на участке лимон... Проведя так свой отпуск один раз, многие по-настоящему загораются идеей покупки недвижимости, переселения в Турцию бабушек с внуками, организации собственного бизнеса (кстати, офис официально разрешено иметь в квартире) и т. д.

Российских собственников уже очень много на Средиземноморском побережье Турции, особенно в районе Большой Анталы, к которой помимо одноименного города относятся Алания, Сиде, Кемер, Белек и многие другие известные курорты. До последнего финансового кризиса спрос на строящееся жилье здесь был просто ажиотажным. Но поскольку покупали в основном, чтобы отдохнуть самим, и за «живые» деньги (ипотека не развита), рынок относительно легко пережил трудные для других стран времена. В наступающем году он обещает полностью восстановиться до докризисного уровня и по масштабам покупательского спроса, и по уровню цен. В данный момент квартиру в современном комплексе со всеми удобствами в городской черте Анталы реально найти по цене от €800/м².

Если интерес россиян к жилью в Турции пока еще можно охарактеризовать как «аккуратный», то более искушенные в искусстве инвестирования европейцы уже давно возобновили активные действия. Правда, вкусы граждан западных стран несколько отличаются от предпочтений россиян: спрос с их стороны сконцентрирован в основном на Аланье и побережье Эгейского моря (Бодрум, Измир, Кушадасы). На туристическом рынке стран ЕС этот регион считается более престижным, но и уровень цен на нем в среднем на 20% выше.

Чтобы грамотно подойти к выбору и приобретению жилья в Турции, недостаточно быть просто опытным туристом или иметь друзей среди местных жителей. Хотя сама процедура покупки и оформления вида на жительство тут достаточно проста, о некоторых важных нюансах — особенно в случае приобретения объекта на вторичном рынке — местный риэлтор может вам просто не сообщить. Компания Great Mile Properties, люксовое подразделение международной компании CHEDA, обладает многолетним опытом работы на рынках недвижимости разных стран и заслужила отличную репутацию. Быть на стороне покупателя — в наших интересах. Вы любите Турцию? Нам есть что вам предложить. ■



Great Mile
properties

Компания Great Mile Properties
Офис в Москве ул. Б. Серпуховская, д. 44, офис 37
Тел.: +7 (495) 221-51-52, +7 (495) 233-23-42
Офис в Санкт-Петербурге 2-я Советская ул., д. 7,
..... бизнес-центр «Сенатор», офис 015
Тел.: +7 (812) 913-96-53, +7 (965) 031-89-15

