

Сайты о продаже недвижимости и автомобилей в Турции ещё никогда не видели такого количества объявлений о продаже.

В чем же дело? Давайте разбираться.

Я бы описала происходящее так: 2 года голодающий до предложений рынок вдруг захлебнулся.

Дело не только и не столько в покидающих Турцию иностранцах.

2 года покупатели стояли в очереди, а продавцы выбирали, кому продавать. Цены, конечно, раздулись чрезмерно. И всем понятно, что сейчас самый пик. На небольшой двухэтажный греческий домик с 3 комнатами в Айвалыке сейчас поставили ценник 60.000.000 лир (1,9 млн \$). Тогда как в Англии за 1,2 млн\$ можно купить шикарный особняк с 7 спальнями и бассейном. Если есть желание обернуть капитал, то продавать надо на пике. Ведь так? Это раз.

Вырученные деньги сейчас можно очень выгодно положить на банковский счёт, ведь процентная ставка на вклады в лирах дошла до 56%. Ни валюта, ни недвижка столько сейчас не дают. Это два.

А другая причина - экономическая. Людям стало не хватать денег на жизнь, никакие зарплаты не могут угнаться за инфляцией. Поэтому набранные кредиты нечем гасить, и квартиры идут в продажу.

А покупателей- то нет.

Не смотря на обилие предложений, падать ценам на недвижимость не даёт все таже инфляция. Говорят застройщики Анталии собрались бастовать против таких диких цен на бетон, железо и другие стройматериалы. Не знаю, даже как это будет происходить, ведь и так продажи стоят как и многие стройки □□

Ситуацию могла бы немного поправить более менее выгодная ипотека, но со ставкой ЦБ в 50% это не выглядит возможным.

Вот так и живём. Держу для вас руку на пульсе, а вы уж не обделяйте меня реакциями □