

Landmark Titan  
*Property Investment*

# International Buyer's Guide

Uluslararası  
Yatırımcı Rehberi



landmarktitan.com



info@landmarktitanproperty.com



+90 850 309 6983



Esentepe Mah. Büyükdere Cad.  
Levent Loft Rezidance No:201/40  
Şişli/İstanbul

English / Türkçe

2024

## Landmark Titan Buyer's Guide

Whether you're a first-time homebuyer or someone who already owns multiple properties, buying a home is a major life decision and a substantial investment. However, navigating the market, submitting offers, and negotiating contracts can make homebuying seem intimidating. Hiring a real estate agent to guide you through the process and represent your interests can help.

At **Landmark Titan**, our agents work with buyers to find their ideal home and get them the best deal possible. We understand that every buyer is unique, and we use all means at our disposal to make our buyers feel comfortable and informed throughout the home buying process.



[landmarktitan.com](https://landmarktitan.com)



[info@landmarktitanproperty.com](mailto:info@landmarktitanproperty.com)



+90 850 309 6983

## Landmark Titan Yatırımcı Rehberi

İster ilk kez ev alıyor olun ister halihazırda birden fazla mülke sahip olun, ev satın almak önemli bir karar ve büyük bir yatırımdır. Ancak, piyasada gezinmek, teklifler sunmak ve sözleşmeler üzerinde müzakere etmek, ev satın almayı göz korkutucu bir hale getirebilir. Bu süreçte size rehberlik edecek ve sizi temsil edecek bir emlak danışmanı ile çalışmak size yardımcı olacaktır.

**Landmark Titan** ile, temsilcilerimiz ideal evinizi bulmak ve en iyi anlaşmayı sağlamak için sizinle birlikte çalışır. Her alıcının benzersiz olduğunu bilerek, sizlere ev satın alma süreci boyunca kendinizi rahat ve haberdar hissetmeniz için elimizdeki tüm imkanları kullanıyoruz.



landmarktitan.com



info@landmarktitanproperty.com



+90 850 309 6983

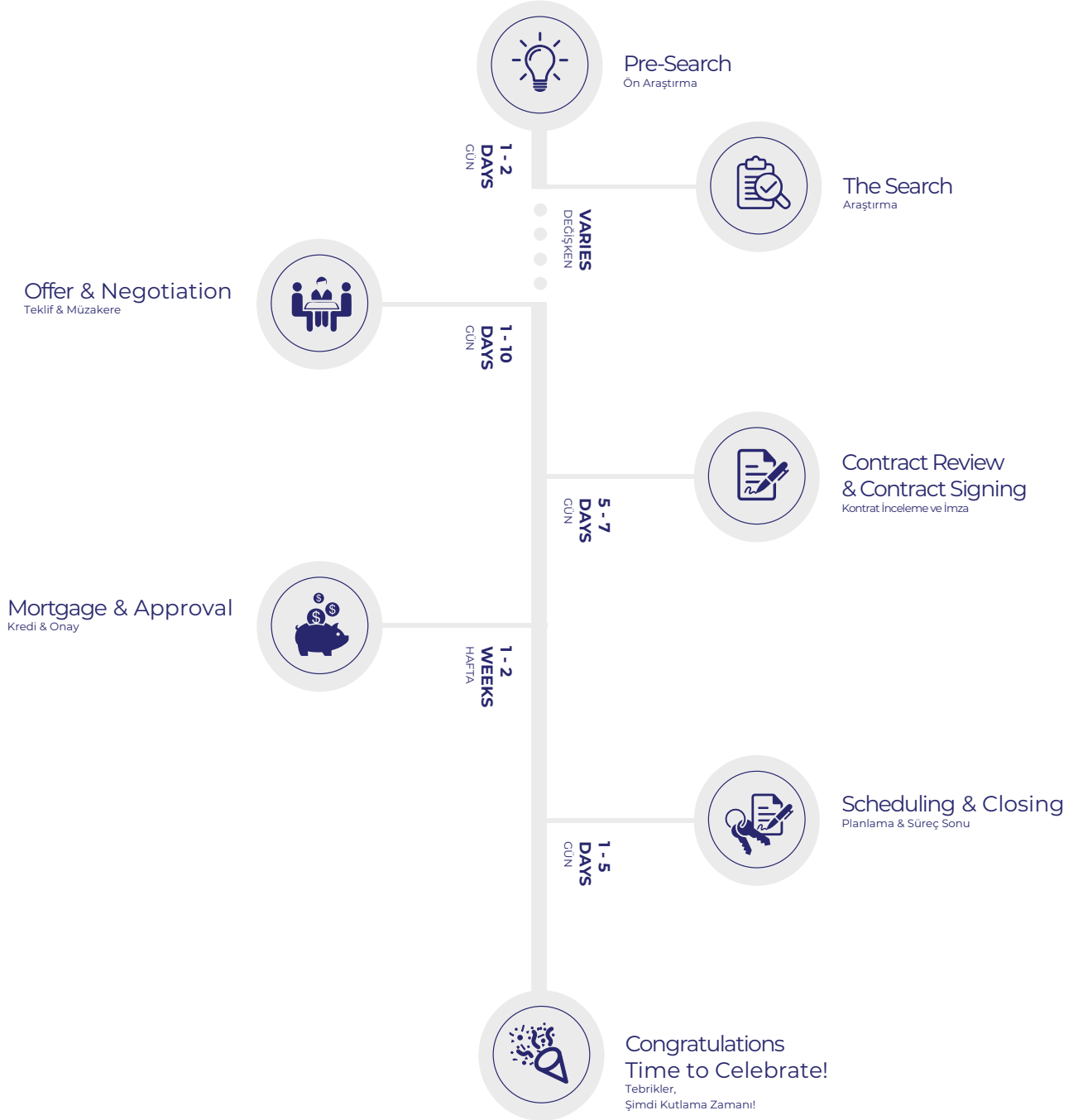
# Table of Contents

## İçerik

- 05** Purchasing Timeline & Process  
Satınalma Süreci ve Süresi
- 06** 10 Ways a LT. Agent Can Help  
LT. Temsilcinizin Size 10 Faydası
- 08** Pre-Search  
Ön-Araştırma
- 10** The Search, Offer, and Negotiation  
Araştırma, Teklif ve Müzakere
- 12** Contract & Due Diligence  
Kontrat & Durum Tespiti
- 14** Mortgage & Approval  
Closing & Move-In  
Kredi & Onay  
Süreç Sonu & Taşınma
- 16** Terms to Know  
Bilmeniz Gereken Terimler

# Purchasing Timeline & Process

## Satınalma Süreci ve Süresi



landmarktitan.com



info@landmarktitanproperty.com



+90 850 309 6983



## 10 Ways a LT. Agent Can Help

- 01** Be your personal source of knowledge about the buying process, different types of homes, neighborhood amenities, and market dynamics.
- 02** Help you clarify your real estate goals in relation to the local market and set your expectations on price, home size, and more.
- 03** Provide you with access to a network of agents, sellers, mortgage brokers, real estate attorneys, and developers and keep you updated on off-market properties that have not been listed.
- 04** Schedule showings that align with your schedule and keep you informed about open houses.
- 05** Attend showings with you in order to facilitate a smooth showing process and give you a different perspective than that of the selling agent.
- 06** Submit offers on your behalf and negotiate with the seller/seller's agent to get you the best possible deal.
- 07** Manage the contractual process and the back-and-forth negotiation between you, the seller, and the attorneys that represent each side.
- 08** Provide support and guidance in choosing lenders and filling out applications for financing.
- 09** Coordinate your closing and final walk-through.
- 10** Be a resource should you ever want information about the market or need to sell your home in the future.



## LT. Temsilcinizin Size 10 Faydası

- 01** Satın alma süreci, farklı konut tipleri, semt olanakları ve piyasa dinamikleri hakkında size özel bilgi kaynağı olalım.
- 02** Emlak hedeflerinizi yerel piyasaya göre netleştirmenize yardımcı olalım ve fiyat, ev büyüklüğü vb. konularda beklentilerinizi belirleyelim.
- 03** Emlak danışmanları, satıcılar, kredi finansörleri, emlak avukatları ve müteahhitlerden oluşan geniş bir ağa erişim sağlayalım ve henüz listelenmemiş, pazar dışı mülkler hakkında sizi güncel tutalım.
- 04** Uygun mülkler hakkında sizi bilgilendirelim ve programınıza uyacak şekilde gösterimleri planlayalım.
- 05** Sorunsuz bir gösterim için sizlerle birlikte katılım ve satış temsilcisinden farklı bakış açıları sunalım.
- 06** Sizin adınıza teklifleri iletelim ve en iyi anlaşmayı elde etmeniz için satıcı/temsilci ile müzakere yapalım.
- 07** Sözleşme sürecini siz, satıcı ve her iki tarafı temsil eden avukatlar arasında, karşılıklı görüşmelerle yönetelim.
- 08** Finansör seçimi ve başvurular konusunda destek ve rehberlik sağlayalım.
- 09** Süreç bitişini ve son kontrolleri koordine edelim.
- 10** İleride piyasa hakkında bilgi almak veya evinizi listelemek istemeniz durumunda bir kaynak olalım.



# The Purchasing Process



## ***Pre-Search***

The most important thing you should know is how much you can comfortably spend on your home. If you're financing your purchase, you'll want to get pre-approved by a lender. If you're paying all cash, you'll need to be able to show proof of your assets. And remember, even if you're financing, you'll likely need to have enough cash available to make a down payment. Depending on the type of financing you get, that amount can be 5%, 10%, or even 20% of your total loan.

Additionally, it is strongly recommended that buyers work with a real estate attorney when the time comes. There can be many moving parts during contract negotiations and the closing process. **LT.** agents work with the most experienced attorneys and lenders in the business to ensure that our clients feel protected in their investment.

You should also be aware that there are closing costs associated with every transaction for both buyers and sellers. Your agent and real estate attorney can help you understand the expense associated with mansion tax, title fees, mortgage recording tax, etc.



# Satın Alma Süreci



## Ön-Araştırma

Ev alırken bilmeniz gereken en önemli şey, ev için ne kadar harcama yapabileceğinizdir. Eğer satın alma işleminizi finanse ediyorsanız, bir finansörden ön onay almanız gerekecektir. Eğer tamamını nakit ödüyorsanız, varlıklarınızın kanıtını göstermeniz gerekecektir. Finanse etseniz bile, büyük ihtimalle peşinat ödemek için yeterli nakde sahip olmanız gerekecektir. Alacağınız finansman türüne bağlı olarak, bu miktar toplam kredinizin %5, %10 veya hatta %20'si olabilir.

Ayrıca, alıcıların zamanı geldiğinde bir emlak avukatıyla çalışmalarını şiddetle tavsiye edilir. Sözleşme görüşmeleri ve kapanış süreci sırasında dinamikler değişken olabilir. **LT.** temsilcileri, müşterilerimizin yatırımlarında güvende hissetmelerini sağlamak için sektördeki en deneyimli avukatlar ve finansörler ile çalışır.

Ayrıca, hem alıcılar hem de satıcılar için tüm işlemle ilgili kapanış maliyetleri olduğunu bilmelisiniz. Temsilciniz ve emlak avukatınız, konut vergisi, tapu harçları, kredi kayıt vergisi vb. ile ilgili masraflarının belirlenmesine yardımcı olacaktır.



## ***The Search, Offer, and Negotiation***

Aside from knowing the specifics of the home you want (i.e., how many bedrooms and bathrooms, garage size, backyard space, etc.) you should create a list of the top two or three neighborhoods that you want to live in. Think about your potential commute to work, where your friends live, and nearby amenities like restaurants, schools, and grocery stores.

Your agent will help you throughout your search and can organize showings for homes that best fit your criteria. Once you find a home you love, you are ready to make an offer!

Offers must be made in writing. Your offer should have your pre-approval letter (if you are financing), proof of your assets and liabilities, any contingencies you have before a potential sale goes through, and your attorney information.

Once your agent submits the offer on your behalf, know that not everything will be negotiable. The seller may send you a counteroffer, which then begins a back-and-forth process until both parties come to an agreement.

**LT.** agents will fight hard to get you the best deal possible. With older homes, consider inquiring about assessments, fixtures, window replacements, air conditioners, rugs, floors, curtains, appliances, working fireplaces, washer/ dryers, etc. Homes are typically delivered empty — “swept clean” — unless negotiated otherwise.



## Araştırma, Teklif ve Müzakere

İstediğiniz evin özelliklerini (örneğin, kaç yatak odası ve banyo, garaj büyüklüğü, arka bahçe alanı vb.) bilmenin yanı sıra, yaşamak istediğiniz en iyi iki veya üç mahalleden oluşan bir liste oluşturmalsınız. İşe gidip gelme sürenizi, arkadaşlarınızın nerede yaşadığını ve restoranlar, okullar ve marketler gibi yakındaki olanakları düşünün.

Temsilciniz aramanız boyunca size yardımcı olacak ve kriterlerinize en uygun evler için gösterimler düzenleyecektir. Sevdiğiniz bir evi bulduğunuzda, teklif vermeye hazırsınız demektir!

Teklifler yazılı olarak yapılmalıdır. Teklifinizde ön onay mektubunuz (eğer finanse ediyorsanız), varlıklarınızın ve borçlarınızın kanıtı, olası bir satış gerçekleşmeden önce sahip olduğunuz herhangi bir koşul ve avukatınızın bilgileri yer almalıdır.

Temsilciniz sizin adınıza teklifi sunduktan sonra, her şeyin pazarlık konusu olmayacağını bilin. Satıcı size bir karşı teklif gönderebilir, bu da her iki tarafın bir anlaşmaya varmasına kadar süren bir süreç başlatır.

**LT.** temsilcileri, sizin için mümkün olan en iyi anlaşmayı elde etmek için çok çalışacaklardır. Eski evleri değerlendirirken, armatürler, pencere değiştirmeleri, klimalar, halılar, zeminler, perdeler, aletler, çalışan şömineler, çamaşır makineleri/kurutucular vb. hakkında bilgi almalısınız. Evler, aksi kararlaştırılmadıkça genellikle boş - "süpürülerek temizlenmiş" - olarak teslim edilir.



## **Contract & Due Diligence**

Once your offer is accepted, it typically takes between two and four months to complete the purchase of your home. An attorney representing a seller will draw up a contract for the buyer. The buyer - with the help of their agent and attorney - will then be allowed to perform due diligence on the property to ensure it doesn't have any hidden baggage. Due diligence includes home inspections, appraisals, title searches, land surveys, disclosures, and more. The buyer signs the contract once due diligence is resolved and forwards the contract with a 10% deposit. The sellers then countersign the contract, and the money is held in escrow until closing. It is important to remember that the seller can entertain other offers while contract negotiations are taking place but cannot do so after signing the contract.

Be sure to ask your agent and attorney what closing costs are associated with the transfer of the property.



## **Kontrat & Durum Tespiti**

Teklifiniz kabul edildikten sonra, ev satın alma işlemini tamamlamak genellikle iki ila dört ay sürer. Satıcıyı temsil eden bir avukat, alıcı için bir sözleşme hazırlayacaktır. Alıcı, daha sonra temsilcisinin ve avukatının yardımıyla, mülkte gizli bir sorun olmadığından emin olmak için mülk üzerinde durum tespiti yapabilir. Durum tespiti, ev incelemelerini, değerlemeleri, tapu aramalarını, arazi araştırmalarını, açıklamaları ve daha fazlasını içerir. Alıcı, durum tespiti tamamlandıktan sonra sözleşmeyi imzalar ve %10 depozito ile birlikte sözleşmeyi iletir. Satıcı daha sonra sözleşmeyi imzalar ve para kapanışa kadar emanette tutulur. Sözleşme görüşmeleri devam ederken satıcının başka teklifleri değerlendirebileceğini, ancak sözleşmeyi imzaladıktan sonra bunu yapamayacağını unutmamak önemlidir.

Temsilcinize ve avukatınıza mülkün devri ile ilgili hangi kapanış maliyetlerinin olduğunu sorduğunuzdan emin olunuz.



landmarktitan.com



info@landmarktitanproperty.com



+90 850 309 6983



## ***Mortgage & Approval***

If you are financing, you should already have your pre-approval letter from your mortgage banker. Mortgage applications cannot be processed without an executed contract. You can apply for a mortgage at the bank that pre-approved you or you can shop around to see if you can get a better. Mortgage applications typically require your employment information, assets and debts, income, credit history, and details about the home you want to purchase. Your agent can help you gather everything in one place.

Once you submit your application, you'll receive a loan estimate and go through the underwriting process. Mortgage underwriters will determine whether your loan is approved, rejected, or needs to be amended.



## ***Closing & Move-In***

After mortgage approval, managing agents generally set a closing date and buyer and seller attorneys coordinate with the appropriate banks on available dates and times. After closing, you've officially purchased your new home. Your search has finally come to an end and it's time to celebrate!



## **Kredi & Onay**

Eğer evinizi finanse ediyorsanız, kredi bankanızdan ön onay mektubunuzu almış olmanız gerekmektedir. Kredi başvuruları, imzalanmış bir sözleşme olmadan işleme alınamaz. Ön onay veren bankaya kredi başvurusunda bulunabileceğiniz gibi, daha iyi bir teklif alıp alamayacağınızı görmek için başka bankalara da başvurabilirsiniz. Kredi başvuruları genellikle istihdam bilgilerinizi, varlıklarınızı ve borçlarınızı, gelirinizi, kredi geçmişinizi ve satın almak istediğiniz evle ilgili ayrıntıları gerektirir. Temsilciniz, her şeyi tek bir yerde toplamanıza yardımcı olabilir.

Başvurunuzu gönderdikten sonra, bir kredi tahmini alacak ve değerlendirme sürecinden geçeceksiniz. Bankalar kredinizin onaylanıp onaylanmadığına, reddedildiğine veya değiştirilmesi gerekip gerekmediğine karar verecektir.



## **Süreç Sonu & Taşınma**

Kredi onayından sonra, temsilciler genellikle bir kapanış tarihi belirler, alıcı ve satıcı avukatları uygun tarihler ve saatler için ilgili bankalarla koordinasyon sağlar. Kapanıştan sonra, yeni evinizi resmen satın almış olursunuz. Süreciniz sorunsuz bir şekilde tamamlanır ve geriye sadece kutlamak kalır!



## Terms to Know

**Mortgage Contingency:** a clause in a contract that allows buyers to cancel their purchase penalty-free if they cannot secure financing.

**Appraisal:** Performed by a third-party professional, an appraisal is a process used to determine the fair market value of a home using market comps and a basic home assessment. It helps the buyer and their lender ensure they aren't overpaying for the property.

**Fair Market Value (FMV):** The price that a home would sell for on the open market when the buyer and the seller represent their best interests, are free from external pressures, and are reasonably knowledgeable about the property.

**Inspection:** Typically paid for by the buyer, a home inspection is when a certified third party does a detailed visual assessment of the subject property and looks for any structural defects like faulty plumbing, electrical problems, roof damage, etc. Depending on what the inspection uncovers, buyers may decide to renegotiate the price of the home or withdraw their offer entirely.

**Closing costs:** All the expenses associated with your loan and home purchase. These can include fees related to underwriting, title, attorney work, appraisals, escrow, transfer taxes, and loan application processing.

**Good Faith Deposit:** Also known as earnest money, good faith deposits are sometimes made by buyers to indicate they are serious about completing their purchase. The deposit amount is agreed upon by the buyer and seller and placed into a dedicated account. Good faith deposits are typically nonrefundable and count towards the final sale.

**Title Search:** A title search is a protective measure ensuring that the advertised seller of a home has the legal right to sell the home and determine whether there are any open legal or financial claims on the property.

**Appreciation:** Appreciation refers to how much a home increases in value over time, which can affect its future sales or rental price. Factors that impact appreciation include market dynamics, interest rate trends, location, and home improvements and renovations made by the current owners.





## Bilmeniz Gereken Terimler

**Kredi Koşulu:** Alıcının, finansman sağlayamaması durumunda satın alma işlemini cezasız iptal etmesine izin veren bir sözleşme maddesidir.

**Değerleme:** Üçüncü taraf bir profesyonel tarafından yapılan bir değerlendirme, piyasa karşılaştırmaları ve temel bir ev değerlendirmesi kullanılarak bir evin adil piyasa değerini belirlemek için kullanılan bir süreçtir. Alıcının ve borç verenin mülk için fazla ödeme yapmadığından emin olmasına yardımcı olur.

**Adil Piyasa Değeri:** Alıcı ve satıcının kendi çıkarlarını en iyi şekilde temsil ettiği, dış baskılardan bağımsız olduğu ve mülk hakkında makul ölçüde bilgi sahibi olduğu durumda, bir evin açık piyasada satılacağı fiyattır.

**Ekspertiz:** Genellikle alıcı tarafından ödenen bir ev ekspertizi, sertifikalı bir üçüncü tarafın söz konusu mülkün ayrıntılı bir görsel değerlendirmesini yapması ve hatalı tesisat, elektrik sorunları, çatı hasarı vb. gibi yapısal kusurları aramasıdır. Ekspertizin ortaya çıkardıklarına bağlı olarak, alıcılar evin fiyatını yeniden müzakere etmeye veya tekliflerini tamamen geri çekmeye karar verebilirler.

**Kapanış Maliyetleri:** Krediniz ve ev satın alma işleminizle ilgili tüm masraflar. Bunlar, sigorta, tapu, avukatlık çalışması, değerlemeler, emanet, transfer vergileri ve kredi başvurusu işleme ile ilgili ücretleri içerebilir.

**İyi Niyet Depozitosu:** Kapora olarak da bilinen iyi niyet depozitoları, bazen alıcılar tarafından satın alma işlemini tamamlama konusunda ciddi olduklarını belirtmek için yapılır. Kapora miktarı, alıcı ve satıcı tarafından kararlaştırılır ve özel bir hesaba yatırılır. İyi niyet depozitoları genellikle iade edilemez ve nihai satışa dahil edilir.

**Tapu Araması:** Bir tapu araması, ilan edilen bir ev satıcısının evi satma yasal hakkına sahip olduğunu ve mülk üzerinde herhangi bir açık yasal veya mali talep olup olmadığını belirlemek için alınan koruyucu bir önlemdir.

**Değer Artışı:** Değer artışı, bir evin zaman içinde değerinin ne kadar arttığını ifade eder ve bu durum, evin gelecekteki satış veya kira fiyatını etkileyebilir. Değer artışını etkileyen faktörler arasında piyasa dinamikleri, faiz oranı eğilimleri, konum ve mevcut sahipler tarafından yapılan iyileştirmeler ve tadilatlar yer alır.

## Contact us today to find out how Landmark Titan can help you achieve your real estate goals!

It's important to have someone you can trust guiding you throughout the homebuying process. Work with a LT. agent to get valuable market insights and expert advice to make informed decisions.

We're not just brokers. We're your property advisors, real estate confidantes, and homebuying gurus. We'll guide you through every step of your search and do everything we can to help you find the home of your dreams.

## Hayalinizdeki mülkü Landmark Titan ile kolayca bulun. Hemen bize ulaşın!

Ev satın alma sürecinde size rehberlik edecek güvenilir birine sahip olmak önemlidir. Bilinçli karar vermek için piyasa bilgileri ve uzman tavsiyesi almak üzere bir LT. temsilcisiyle çalışın.

Biz sadece bir aracı değil, sizin mülk danışmanınız, emlak sırdaşınız ve ev satın alma uzmanınızız. Aramanızın her adımında size rehberlik edeceğiz ve hayalinizdeki evi bulmanıza yardımcı olmak için elimizden gelen her şeyi yapacağız.



landmarktitan.com



info@landmarktitanproperty.com



+90 850 309 6983

# Landmark Titan *Property Investment*

**Your Key to Success.**

## Reach us via following channels!

Bize aşağıdaki kanallardan ulaşın!



[landmarktitanproperty.com](http://landmarktitanproperty.com)



[info@landmarktitan.com](mailto:info@landmarktitan.com)



+90 850 309 5397



Esentepe Mah. Bykdere Cad.  
Levent Loft Rezidance No:201/40  
şişli/İstanbul



[landmarktitan.com](https://landmarktitan.com)



[info@landmarktitanproperty.com](mailto:info@landmarktitanproperty.com)



+90 850 309 6983