מאת שירן שמרוני / צילום נדל"ן IN



"עליות המחירים בירושלים עדיין לא הסתיימו"

הלקוח שביקש לקנות 10 דירות בתוך שבוע, יום המכירות המטורף שבו עסקה רדפה עסקה, הלקוח הירושלמי והאם יש שכונות שבהן קשה למכור? שיחה על שוק הנדל"ן בירושלים עם המתווך מני מזרחי, בעלים ומנהל של חברת נדל"ן IN

1 רזומה? מנהל ובעלים של חברת נדלן"ן. עסק בנדל"ן באופן רשמי קרוב לשני עשורים, אבל מעשית - אני מתעניין בתחום מאז היותי ילד".

2 מטרה? לראות את הלקוחות לפני הכול, להנגיש לקוחות רק לעסקאות שמתאימות להם, לתת הרגשה מיוחדת לכל לקוח, לשתף אותו בתהליך הרכישה/מכירה או לחילופין לשחרר אותו מכל התהליך - לפי בחירתו.

3 כמה עובדים יש במשרד? המשרד מונה שני מנהלים - אני וליאת, כאשר אנחנו ככלי זה חלקנו את האחריות בניהם. בנוסף, יש לנו 10 יועצי נדל סוכנים - חלק שכירים וחלק פרילנסרים עם ניסיון וזמן קצפי הבחירה אישית של תהליכי עבודה. ישנם סוכנים שעובדים באופן נקודתי רק בהעסקות מסוימות או בסגמנט מסוים.

4 באילו שכונות אתה מתמקד? החברה מטפחת בכל שכונות ירושלים, ביתנו עסקאות בכולם בכל שכונה, הפריפריה שלנו רחבה במיוחד.

5 באיזו שכונה הכי קשה למכור? אין שכונה מסוימת שבה קל או קשה יותר למכור. הקושי לא נובע משכונה אלא מני תוני דירה. למשל, קשה למכור דירה בקומה גבוהה ללא מעלית או דירת מרתף קשה למכור דירה עם בעיות רטיבות או דירה שיש בה חריגות בניה משמעותיות.

6 שכונות מועדפות? בנקעת משאבה בחלק שכונה לגמי, קרית היובל ועוד נגעים בחלק של הבתים הפרטיים, בית הכרם, קטמון הישנה, טלזה הישנה והמושבות.

7 מה הן הערכות של הלקוח הירושלמי? זו שאלה מורכבת מדי, אנחנו משרתים מאות לקוחות ולכל אחד הציפיות שונים. יש משקיעים, משפרי דיור והזכי דירה ראשונה - אחד לגמרי עם המשפחה, אבל הבי ביף לי בעולם זה בילוי וזני ושקט עם אשתי הסיפורית, ליאת.

8 מה עדיף - קרוב למרכז העיר או בשכונות המרוחקות? לבעלי הקונבי נסוך או למשפחות - קרוב בש- טנות המרוחקות, אנשים מבוגרים, מבוססים, יזמים או חנות - קרוב קרוב למרכז העיר.

9 עדכון חדש - דירות להשכרה לעזה ארוך, איך זה ישפיע על שוק הנדלן? זה רעיון מסוכן מזה. זה נכון ליישם אותו בצורה רחבה יותר, כי בניה של כמה מאות דירות הינה שולית ביחס לשוק. נכון יהיה ליישם את זה בפרויקטים של פינוי בינוי - לתייב את היזמים להקצות 25 אחוז מסך הדירות למטרת השכרה, הדירות יהיו הנחות בהיטלי ההשבחה מתמורה. אין דרך אחרת לייצר עשרות אלפי דירות להשכרה, ללא הסכמה עם הקבאה מראש.

10 למכור או לקנות דירה אבשר לבב, למה השוק לשכור שירותי מתווך? יש לי השאיה אחד- כה חכמטית על הנושא שיכולה להתפרס על מספר עמודים. לעצם העניין - קניה או מכירת דירה זו הפעילה הכלכלית המשמעותית ביותר בחיים, סיפת של קהה/מכר לא מיטין יכולה לעלות בסוף של מאות אלפי שקלים, הם אפשר לפקפים להחסיך הוצאויות אלא יותר, עבודת המיוך היא "פיקוח נפש כלכלי". המתוך הוא גם יועץ, גם מגשר, גם מין ופיקיל לאורך כל היום עבור הלקוחות. באמצעות המתוך, דירה מסוימת על ידי עשרות מוכנים בשי- תוף פעולה, פתח באמצעות לשכת המתוכים שמעודדת אתיקה מקצועית. חשוב לבחור מתוך לפי 3 קריטריונים עיקריים: ניסיון, רעב להצלחה, מהימנות.

11 מתווכים? בירושלים יש עשרות מתוכים, שהיתי בד מציגיות ותחרות ערך מוסף ללקוחות. שיתופי הפעולה בירושלים הם בזכות היותיקים, שהקימו לשכה מאוגדת לפני למעלה מ-20 שנה הכבר יצרו מסגרת מקצועית ומעמות רחבה. הכוח המיקוח של השיתוף הפעולי הביא לקיצור המון ומסמכים התהליך. אנחנו בייצ- ענו מאות עסקאות שיתוף בכל רחבי ירושלים וזה נותן גרול מאוד עבור הלקוחות.

12 כסף? מתוכים שאמתגים מרוויחים משכורות מכובדות, השנים ביותר מרוויחים מכוחי כפי משמעותיים, הצורך רב. הלקוחות מקבלים ערכים מוספים רבים משירות של מתוך מצוין. בכל אופן, מה שמגיע מתוך שאפתן ומצליח זה מחוץ הבסף אלא האהבה, האתגר והסיפוק, כי אנחנו כל יום רואים בנס חדש ומכירים עולמות חדשים, זה מקצוע שמתאהבים בו, והוא זורם בדם כל היום.

13 בילוי מועדף? מילים באיץ המקומה שלנו, בכל חלי קיה, הליכה בתוך היום, מסעדות בשרוות, קריאה, מרשים, אני אוהב לבלות עם המשפחה, אבל הבי ביף לי בעולם זה בילוי וזני ושקט עם אשתי הסיפורית, ליאת.

14 שקה שלא תשכח? היה לנו במשרד יום מיוחלים במיוחד, עשינו רכרים משמעותיים, אך יש יום אחד שלא אשר כה לשלם - במהלך יולי לפני 4 שנים - מכרנו 5 דירות בני אחד זה. הצלחנו לעבוד ל-5 שעות רצופות, 10 משפחות מאושרות.

15 לקוח שלא תשכח? היה לנו במשרד יום מיוחלים במיוחד, עשינו רכרים משמעותיים, אך יש יום אחד שלא אשר כה לשלם - במהלך יולי לפני 4 שנים - מכרנו 5 דירות בני אחד זה. הצלחנו לעבוד ל-5 שעות רצופות, 10 משפחות מאושרות.

16 לקוח טלבי? נתנו שירות אישי למרבה באנו אנשים מי כרים. אנחנו לא נפרין לקוח מסרים הם לא מוכנים לחדש לפני חות בגלל שהם מוכרים יותר או פחות.

17 לקוח מיוחד במינו? לקוחות שקרובים לגיל 100, לקוחות עם מוגבלויות, משפחות עם יותר מעשרה ילדים.

18 הבקשה הכי מוזרה שקיבלת מלקוח? יש לנו לקוחות שקשה אותנו מספר קטקטות לא מבוטל, אבל הבקשה הכי מוזרה היתה של משקיע לפני מספר שנים שביקש לקנות הנך שבוע 66 דירות. הצלחנו לאתר עבורו רק 13.

19 ההזדמנויות של ירושלים? בכאמר השיר - "ירד" שלים של זהב". כל מי שמצליח לרכוש דירה בעיר היפה והמיוחדת בעולם, וכה בהזדמנות נהולה. ירושלים מבוקשת מאוד ותמשיך לצמוח ולגדול גם בגלל ביקושים מצד משקיעים, כגלל הישובי הרב, וגם כי הכוכר הזרי מאוד אוהב את ירושלים. יש כי רושלים כחים היסטוריים, בניה מהמשפחה המכרים הבכחים שאין להם שוה בשום מקום אחר בעולם.

20 בשורה? עליות המחירים בירושלים עוד לא הסתיימו. השיכונים שכחרשים ובמקומם בנבים מגולים מבטילים את עיקר הבכחים, וקיימת השלכה על כלל ירושלים. בנוסף, הריחות המצפים ב-5 שנים האחרונות לצד מקומות בילוי חרבות, והפשקה הולכת ומצמח, ישפיעו את עליות המחירים. בשכונות המעמד כרוכות אחרון הבציב, בילה וחד חושה - יחזו עליות משמעותיות יותר בגלל המחיר שקיים נמצא בחסר, הם מרשים שהלקוחים יחתי מעמים יהנו לעליות מחירים ורחשיות בגלל הזיהוי הגבוה.

> הבקשות הכלליות הן בדרך כלל גישה נוחה, אור ואוויר, מרפסת קטנה לכל הפחות וחכנון טוב. הלקוח הירושלמי לא חושש משיפוץ דירה אם הצרכים והדירה מסקרנת ובעלת פוטנציאל"

> מה שמניע מתווך שאפתן ומצליח זה פחות הכסף אלא האהבה, האתגר והסיפוק, כי אנחנו כל יום רואים נכס חדש ומכירים עולמות חדשים. זה מקצוע שמתאהבים בו, והוא זורם בדם כל היום"

נדל"ן IN
NADLAN IN
Managment Ltd