

הנושא הבוער של השנה... מזווית קצת אחרת

ישבנו לראיון עם הצוות של אלרם נדל"ן, סניף רחובות-נ"צ-באר יעקב. חשבנו שנצא מפה עם סיכום שנתי לאחד הנושאים הבוערים של שנת תשפ"ב - שוק הנדל"ן ודירות יד שנייה, אבל בסופו של דבר מצאנו את עצמנו מתגלגלים מצחוק ומחזיקים את הבטן לאחר ששמענו מהם על הרגעים המצחיקים ביותר שהם חוו בתור מתווכי נדל"ן בשנה האחרונה.

קבלו, עם המון צחוק ומצב רוח מרומם, את הרגעים המצחיקים ביותר של שנת תשפ"ב מבית אלרם נדל"ן - רשת משרדי תיווך המשתלמת בישראל.



מוגש מטעם אלרם נדל"ן -



סרגיי לויצקי, מתווך ומנהל הסניף מספר לנו: אחד הסוכנים (בלי שמות, מאיר) ואני הלכנו לפגישת פרזנטציה בנכס ברחובות. מלבד בעלי הדירה, זכינו לפגוש גם כלבב נחמד ואת אחד הבנים של בעלי הדירה. הילד הקטן והכלב היו החברים הכי טובים. בעל הדירה באוואה על תהליך האימוץ, על הקליטה שלו בבית ועל השמחה שהוא הכניס להם למשפחה. כשסיים לספר בתשוקה, אמרתי בכנות: "חמוד מאד הכלב". בעל הדירה השיב: "מה כלב? דיברתי על הבן שלי. הוא מאומץ". כל מילה נוספת מיותרת.

הסיפור של **מוד כהן**, מתווכת בשכונת רחובות הצעירה וצמרות בבאר יעקב הוא מצחיק ותמים גם יחד: ערב

אחד קבלנו שיחת טלפון מבעל נכס שכשל במכירת הדירה שלו באופן עצמאי (עסקה לקראת חתימה נפלה ממש על קו הסיום) ולאור הצלחותינו הרבות בשכונת מגוריו, הזמין אותנו אל ביתו לצורך שת"פ בלעדי במכירת הנכס. הגעתי יחד עם המנכ"ל שלי. כשנכנסו לדירה, גילינו שהיא נשלטת ע"י יצורים קטנים ורעשניים העונים לשם "לדים" בני 5-8 לקראת סוף חודש אוגוסט". על מנת שלפחות אחד מאיתנו יוכל לשבת ולדבר בתשומת לב מלאה עם בעלי הדירה על נושא כ"כ חשוב כמו מכירת הנכס, אזרתי אומץ ולקחתי על עצמי את תפקיד הגנת - הלכתי יחד עם הבנות לחדר. כשיצאתי משם (בשן ועין יש לומר) שאר הנוכחים תהו האם למזוג לי כוס מים או שמוא לשפוך גלון טרפנטין (מסיר צבע) על פניי. כמויות האפור והאבזורים שהודבקו לפניי באותם רגעים שמחייבים אותך לחשוב על כל חיך עד כה, לא היו מביישים יום מכירות בסניף מצליח של SEPHORA.

דני - היום המצחיק (והרטוב) מתרחש בשכונת רחובות ההולנדית. פעלתי רבות בשכונה זו ורוב המכירות בשכונה זו בוצעו על ידי שיווקת 2 דירות דומות, כמעט זהות, באותו הבניין וריכזתי רוכשים פוטנציאליים ליום שישי בצעריים. יש לציין שזו לא הפעם הראשונה או השנייה

שאני מציג את הדירות הללו. באחת הדירות, עת שהצגנו את הדירה לרוכשת הפוטנציאלית ביותר שהייתה לנו לאותו היום כ"מתוקתקת ומסודרת להפליא" (והיא אכן הייתה כזו, הדירה), החל המזגן מיני מרכזי להמחיש את טיבו ואת נדיבותו והשפירץ מים קרים על כל דורש, וגם על מי שלא. החוויה המרעננת עודדה את הרוכשת לצאת אל מרפסת השמש, אך כנראה שהתריס החשמלי החליט גם הוא להצטרף לחגיגה, ואל מול עינינו נוצר מאבק עיקש בין הרוכשת חדורת המטרה ליציאה למרפסת לבין תריס המרפסת שהחליט להתרומם רק בצידו האחד. את המאבק ניצחה הלקוחה בתוצאה שיער רטוב ותריס שבוה לסיים החוויה בצורה המיטבית, החלו טפטופי מים רבים מהמנמכות הגבס, מתריסי המיזוג ומעוד מקומות שהשתיקה יפה להם. בסוף היא לא רכשה את הדירה. לדעתי פחות התחברה לכיווני אוויר או משהו.

את המקרה של **שי** תקראו ותדמינו שיש לידכם מערכת רמקולים איכותית ו"כיפ" לצנזור מילים לא ראיות. באחת מן השכונות ה"נחשבות", היקרות והאיכותיות יותר, הצגתי דירת גן לזוג מבוגר, לדעתי פרופסורים או משהו נחשב אחר.

אחרי אין ספור דירות שראו, הם הגיעו אליי וידעתי שדירת הגן הנ"ל היא הדירה הנכונה עבורם. הם חיפשו משהו בשכונה טובה, שקטה וחדשה יחסית, והדירה הייתה בשבילכם כמו הטייטל "ויעץ נדל"ן בכיר" בכרטיס ביקור של רוב המתווכים. הסיור בדירה הלך כמתוכנן: מרובה בחיוכים ובפרצופים שמשדרים "זה הבית החדש שלנו". הצעתי להם לצאת לבדם לגינה למספר דקות ולשתף אחד את השנייה במחשבותיהם. לאחר מספר רגעים הם קראו לי. פסעתי אליהם בתחושת גאווה שהנה, מצאתי להם את שיחפשו לאחר כ"כ הרבה זמן שבזבו. הרגשתי כמו גיבור העל שלהם. שפתיי חייכו.

"הנה שי, יש לך הצעת מחיר" ניבא ליבי. חבל שהוא לא יכל לנבא גם את הקטסטורפה שהתרחשה בעודי פוסע אליהם. "בוקר טוב יא בני ****" צווח הרמקול של השכן בגינה הצמודה (בשעה 09:30 בבוקר) ומיד הגיעו רעשי בס שדומים יותר לרעש שמגיע אחרי הספירה 21..22..23. עם הבומים (משמושם מה נקראים "מוזיקה") נסדק עור התוף של לקוחותיי היקרים (והחירשים זה עתה) וכך גם נשדקה גאוותי - העסקה הלכה לפח. בום טראח! "נחשוב על זה ונעדכן אותך בהמשך" הם אמרו. כבר לא הייתי צריך את ליבי הנביא כדי לדעת שלא יהיה המשך.

כשנאור גזאטה סיים את פגישתו בדירה אותה הוא משווק בבניין בן שנתיים ברחובות ופגש את השכן החביב במעלית, הוא לא ציפה שבעוד זמן לא רב יתהה האם יזכה לראות עוד אור יום בשארית חייו. "אתה מתווך נדל"ן? פה בבניין?" שאל אותו השכן. "אני רוצה למכור את דירתך, האם תועיל בטובך לייעץ לי בנוגע למחירה ואולי לשווק אותה עבורי?" כשפתח את דלת חשכתו, דירתו, סליחה, חשבת לעצמי שהעובדה שהוא בחר בתיאור "דירה" ולא "טירתו" של דרקולה" כבר מעלה תהיות על טיב רצונותיו ותמימות בקשתו. אמרתי לעצמי בלב שאם כבר למות, אז לפחות תוך כדי ביצוע תפקידי והחלטתי לפסוע

פנימה. להפתעתי לא פגשתי עטלפים או עכבישי ענק אך לא ידעתי האם זה בגלל שהם לא רגילים לאורחים או שמא גם הם פחדו מארבעת הקירות שהקיפו דירה שלא מפגינה שום סימני חיים. הדלתות היו נעולות, הקירות ריקים, המטבח כאילו נועד לתצוגה בלבד, הריח לא בישר טובות ובגודל ממש רצייתי חיבוק באותם רגעים. "אמא, תזכירי לי שאני גיבור" לחשתי בלב. סיגלתי את דרכי אל עבר דלת החזרה לעולם וסיכמנו שנדבר בהמשך. היום אני מבין שמצאתי את ה"לוקיישן" לעונות החדשות של הסדרה "צמרמורת" (מי שזוכר, זוכר). למרות הכל, זו הייתה חוויה שעיצבה את מי שאני היום - פחדן.

סתם אני לא, אבל ברצינות, מי הייתה מעצבת הפנים שלך, איש יקר? מסור לה את התפעלותי. **מאיר** והלקוח-***** (השם שמור במערכת המשרד ובמחשבי מס הכנסה ככל הנראה) עבדו במתכונת מאד ספציפית: הלקוח מאתר את הנכס שהיה רוצה לרכוש, מוסר את פרטי הנכס למאיר, ומאיר היה מבצע עבורו את כל שלבי הבדיקות ההכרחיות, ניהול המו"מ וסגירת העסקה. (זו שיטה מעולה אגב לעבוד עם מתווך! מתווך מיומן ואמיני הוא לא רק מגוע חיפוש. הוא בראש ובראשונה איש מו"מ מנוסה ומיומן, קלוז'ר [סוגר עסקאות] אמיתי ואחד שיילחם וישמור על האינטרסים שלך עד קו הסיום).

הגענו אל קו הסיום. כל הבדיקות כבר נבדקו, כל המשאים נישאו, וכל המתנים כבר ניתנו. וברצינות - נקבע תאריך לחתימת חוזה לנכס שמיועד להיות בית החלומות של הלקוח היקר. מדובר בפיסת אדמה "בגודל" שקשה לאתר ולמצוא והבית הקטן שנבנה עליה, עתיד להיהרס על ידי הרוכש, ובמקומו תוקם וילה "לאקשור" כמו שאומרים. אז כסף כבר הבנתם שלא חסר לאדון היקר. כהרגלנו בקודש, יומיים לפני חתימת חוזה, תזכרנו במכתב רשמי את הרוכש בכל מה שעליו להביא למאורע חתימת החוזה: תעודות זהות שלו ושל אשתו, שיק בנקאי על כל ציפה שבעוד זמן לא רב יתהה האם יזכה לראות עוד אור יום בשארית חייו. "אתה מתווך נדל"ן? פה בבניין?" שאל אותו השכן.

"אני רוצה למכור את דירתך, האם תועיל בטובך לייעץ לי בנוגע למחירה ואולי לשווק אותה עבורי?" כשפתח את דלת חשכתו, דירתו, סליחה, חשבת לעצמי שהעובדה שהוא בחר בתיאור "דירה" ולא "טירתו" של דרקולה" כבר מעלה תהיות על טיב רצונותיו ותמימות בקשתו. אמרתי לעצמי בלב שאם כבר למות, אז לפחות תוך כדי ביצוע תפקידי והחלטתי לפסוע

ומה היה קורה לו הכלב היה מטיל את מימיו בתוך התיק? הסיפור של רחלי הוא קודם כל מתוק.



רחלי ליוותה במסירות זוג לקוחות שחיפשו נכס העונה על נתונים ספציפיים מבחינת גודל, מיקום ופסיליטיז. הם היו כבר הרבה זמן בחיפושים עצמיים וכשפגשו ברחלי, שמו בידיה את המשימה החשובה. רחלי הבטיחה להם שהיא לא תיתן לשום דבר לעצור אותה בדרך למציאת הנכס הנכון והמתאים עבורם. וכך היה - גם בעל דירה עקשן לא הצליח לייאש אותה, לאחר שהחיפושים עלו ברוב המקרים בתוהו. "אני מוכן שתבואי עם הלקוחות שלך, אבל אני לא משלם לך כלום, לא מחוייב לך כלום ולא קשור אלייך בשום צורה". בכל מקרה אחר, השיחה הייתה צריכה להסתיים ב"תודה אבל לא תודה", אך אצלינו הלקוחות שומכים עלינו הם מעל לכל. גם מעל אנשים רגזניים שחושבים שעל הקו נמצא איתם רובוט ולא בנאדם שחטא את החטא הנורא מכל והחליט להיות מתווך. (לא באמת, אבל ככה מתייחסים אלינו) מפה לשם, הפגיעה הייתה בול (של הנכס עבור הרוכשים) ולאחר מו"מ קצר ויעיל נקבע תאריך לחתימת חוזה. יום לפני חתימת החוזה, שלח בעל הנכס הודעה לרחלי ובה כתב שהוא "כ"כ שמח שפגש אותה, שקיבל ממנה שירות כזה מדהים, מחיר כ"כ טוב ושהוא בהחלט ימשיך לעבוד איתה גם בשאר הנכסים שלו". עוד פרט קטן "שהתפלך" לו זה שלאור עבודתה המצוינת הוא כן רוצה לתגמל אותה בסוף העסקה ולמרות שאינו מחוייב לה באופן רשמי, הוא מרגיש כזה באופן אישי. "הנה בונוס שלא ציפיתי לו, אבל כזה שכיף לקבל על ההשקעה והמאמצים." תהתה לעצמה רחלי. לחתימה הלקוח הגיע עם בונבוננייה. כתגמול. על העבודה הקשה. בונבוננייה. לא שאנחנו מזלזלים בשוקולד טעים ותודה על המחווה הנחמדה, רק להבא קצת פחות התלהבות בהודעה. זה יכול לבלבל. בונבוננייה. התחלנו בזה שהסיפור הוא קודם כל מתוק, כנראה שהוא רק מתוק.

רשת משרדי תיווך המשתלמת בישראל

SAREL Group מקבוצת

סניף רחובות-נ"צ-באר יעקב מאחלים לכם חג שמח ושנה טובה ומתוקה

Instagram Facebook YouTube