

10 טיפים למכירת דירה

אז יש לכם נכס במצב מצוין, אתם מרגישים כי הגיע הזמן להיפרד ממנו לשלום ולהרוויח סכום נאה וכעת כל שנותר לכם לעשות זה להעמיד אותו למכירה והשאר כבר יקרה מעצמו. ובכן, כפי שקרוב לוודאי תגלו בקרוב, העניינים אף פעם לא כל כך פשוטים ובטוח שלא כל כך מהירים. מכירה של דירה עשויה להפוך לתהליך מייגע וארוך ביותר. החדשות הטובות הן שיש לנו עשרה טיפים בשבילכם, שיעזרו לכם לסיים אותו במהירות הגבוהה ביותר ועל הצד הטוב ביותר.

טיפ מס' 1 – בשמו את הדירה

קלישאה ידועה היא שסוכני נדל"ן רבים נוהגים לאפות עוגיות בדירות שהם מציגים לפני שהם מכניסים את הלקוחות הפוטנציאליים. מאחורי הטקטיקה המפורסמת הזו עומד היגיון בריא, שכן הריח של הנכס הינו בעל השפעה משמעותית על תהליך קבלת ההחלטות של הרוכש הפוטנציאלי. אם כך הקפידו לנטרל ריחות לא נעימים בכל החדרים והשקיעו בבישום הדירה, אם באמצעות פרחים ריחניים ואם באמצעות מקלות ריח עם ארומה נעימה.

טיפ מס' 2 – דרשו סכום הגיוני

דירות רבות מספור עומדות ריקות במשך חודשים ארוכים ואפילו במשך שנים, פשוט משום שבעליהן דורשים עבורן סכום לא הגיוני. לפיכך לפני שאתם מעמידים את הדירה למכירה, ערכו סקר שוק והבינו בכמה כסף נמכרות דירות דומות בסביבה הקרובה. עליכם פשוט לצאת מתוך נקודת הנחה שהרוכשים הפוטנציאליים ערכו את הסקר בעצמם ומודעים למחירים הרלוונטיים.

טיפ מס' 3 – היו נכונים להתפשר

אל לכם להיצמד בעקשנות למחיר ההתחלתי שהצעתם מבלי להיות נכונים להיכנס לתהליך של משא ומתן. תחת זאת גלו גמישות מסוימת אך הקפידו להציב לעצמכם גבולות ברורים או לסמן קווים אדומים שאותם לא תחצו בשום מקרה.

טיפ מס' 4 – היכנסו לתהליך בלב שלם

כל עוד אתם לא שלמים לגמרי עם ההחלטה, מומלץ שלא תתניעו את התהליך. זאת כיוון שכל עוד לא תהיו באמת מוכנים להיפרד מהדירה, הסיכוי שתימכר בקלות ובמהירות, יהיה נמוך מאוד.

טיפ מס' 5 – אל תגלו עוינות כלפי הרוכשים הפוטנציאליים

מובן שאין צורך "להתנחמד" יתר על המידה עם הרוכשים הפוטנציאליים אך מצד שני חשוב מאוד שלא לגלות עוינות, עקשנות או חוסר סבלנות. זכרו כי אתם לא היחידים שמוכרים את הדירה שלכם ולכן אל לכם לשדר לרוכשים הפוטנציאליים שמבחינתכם הם יכולים לחזור למקום שממנו באו: רוב הסיכויים שזה בדיוק מה שיעשו, גם אם הם מאוד אוהבים את הנכס.

טיפ מס' 6 – תארו את הדירה ללא הגזמות

אין שום סיבה שתפריזו בתיאור של הנכס. המטרה היא לתת לדירה למכור את עצמה ולכן הקפידו לציין את המעלות של הדירה אך אל תהיו אגרסיביים מדי כשאתם מנסים לשווק אותה. מוכר שמפאר את הנכס בצורה מוגזמת מעביר תחושה לא נעימה ואף חשודה של מאמץ יתר.

טיפ מס' 7 – השקיעו ברושם הראשוני

הקפידו לשוות לדירה המוצעת מראה אטרקטיבי כבר מהצעד הראשון. אם הדירה ממוקמת בקומת הכניסה לצד החצר, השקיעו מספר שעות בניקיון החצר או בטיפוח הגינה. אם הדלת מלאה במדבקות לא מחמיאות, הסירו את המדבקות ונקו את הדלת. זכרו: רושם ראשוני ניתן לעשות בדיוק פעם אחת. באופן כללי מומלץ גם לאוורר את הדירה לפני שמגיעים הרוכשים הפוטנציאליים ולהשקיע בתאורה שתחמיא לה.

טיפ מס' 8 – timing is everything

חשוב מאוד שתבחרו להציג את הדירה בשעות הנכונות ביותר. כך לדוגמה אם הדירה ממוקמת ליד בית ספר, תנו עדיפות לשעות הערב ואם בדירה ליד גר מתופף אנרגטי, בחרו להציג את הדירה בשעות שבהן הוא לא נמצא בבית. המטרה היא להראות את הדירה בשעות שבהן הסביבה תהיה כמה שיותר אטרקטיבית וכמה שפחות מאיימת או מטרידה.

טיפ מס' 9 – אל תשנו את מחיר הדירה במהלך העסקה

כל ניסיון או הבעת רצון לשנות את מחיר הדירה במהלך העסקה, יעבירו את המסר שלא משתמע לשתי פנים לפיו אתם פשוט לא אמינים. מסר שכזה יבריא חלק ניכר מהרוכשים הפוטנציאליים. לכן החליטו מה הוא המחיר המתאים לכם ובשום אופן אל תנסו לשנות אותו מיוזמתכם לאורך הדרך.

טיפ מס' 10 – קחו נשימה עמוקה

הטיפ האחרון הוא ככול הנראה גם החשוב ביותר. עליכם להבין כי כדי למכור את הדירה יש להצטייד בלא מעט סבלנות ואורך רוח שכן מדובר בריצת מרתון ובשום פנים ואופן לא בספרינט. הקפידו להישאר ממוקדים לכל אורך הדרך, נטרלו גורמי לחץ פוטנציאליים במידת האפשר והקונה הנכון כבר ימצא את דרכו אליכם. בהצלחה!