

"בעסקאות נדל"ן, כל לקוח שלי הוא שותף לדרך"

"לקוחות רוצים להרגיש שהם לא עוד מוצר על פס ייצור המוני של עסקאות. לכן בחרתי להתמקד בשירות אישי ומותאם לצורכי הלקוח - מתוך היכרות מעמיקה עם השוק המקומי והבטחה לזמינות מלאה"

מדויק, מסבירה זקן, וממליצה על מספר צעדים חשובים למי ששוקל רכישה או מכירה: אל תותירו על תכנון פיננסי קפדני - הכנת ההוצאות וההכנסות הצפויות, כולל ייעוץ מקצועי בנוגע להלוואות ומשכנתאות. בחנו פוטנציאל עתידי - בדגש על אווירי מתפתחים או פרויקטים של התחדשות עירונית. הקפידו לערוך בדיקות יסודיות - בדיקות פיזיות, משפטיות וכלכליות של הנכס, שצריכות להיערך בעזרת שמאים ועורכי דין מנוסים. שמרו על ראש פתוח וגמישות בתנאים ובמחיר - במיוחד בתקופות של חוסר ודאות כלכלית, כדי להתאים את העסקה לצורכי השוק המשתנה. ודאו ששיווק הנכס ייעשה בצורה נכונה - זה כולל השקעה בצילומים מקצועיים ופרסום במקומות הנכונים כדי למשוך את הקונים המייתרים.

היעורו במתווך נדל"ן מקצועי - ליווי של מנהל עסקה ואת השקעות ההכמות ביותר שיש כולות לעזור לכם להתמודד עם אתגרי השוק הנדל"ן בצורה מיטבית, להימנע מטעויות יקרות ולהבטיח עסקה משתלמת ובטוחה.

מבט לעתיד

בזכות עשרות עסקאות מאחוריה והמלצות מלקוחות מרוצים, זקן ממשיכה לשאוף קדימה. היא רואה את עתיד שוק הנדל"ן כמרתק ודינמי, ומאמינה שהמפתח להצלחה טמון בהתאמה מתמדת לצרכים המשתנים של הלקוחות. "כל לקוח שלי הוא שותף לדרך, ואני רואה בואת שליחות לוודא שהתהליך יהיה חלק, נעים ומשולם עבורו. השקעה בנדל"ן היא לא רק עסקה כלכלית, אלא גם תהליך של הגשמת חלומות. אני כאן כדי לעזור לכל אחד ואחת למצוא את המקום שירגיש להם בית, או את ההשקעה שתהיה חכמה ובטוחה".

אני מאמינה שמאחורי כל אתגר טמון גם הזדמנות. המלחמה המתרחשת כיום לא תהיה לנצח, וגם הריבית הגבוהה שאנו רואים היום תוריד את חומתו בעתיד הקרוב. כאשר הדברים יתייצבו, מחירי הנדל"ן צפויים לעלות מחדש. לכן, אם אתם שוקלים לרכוש דירה או לשדרג את הבית שלכם, זה הזמן הנכון לפעול. לא כדאי להכות בימים אלה יש הזדמנויות שיכולות להבטיח לכם עסקה משתלמת יותר לטווח הארוך. אל תפספסו את ההזדמנות, עשו את הצעד הנכון היום. אני כאן כדי ליעץ ולכוון אתכם בדרך הנכונה".

nadlan-it.co.il | 054-5662606



יפית זקן, ילול: Elite Beauty

לקוחותיה מעבר לים. "פנתה אליי משפחה שרצתה לעשות עלייה מארה"ב והיפשה בית במור דיעין. דרישותיה היו ברורות מאוד: הם רצו דירת 5 חדרים עם גינה, קרובה לקהילה ולבתי ספר", היא מספרת. "בשלב הראשון, עשינו בדיקת רור צרכים מעמיק ומדויק, כדי להבין מה בדיוק הם רוצים וחשוב מזה - מה בדיוק הם צריכים. לאחר חיפושים אינטנסיביים מצאנו נכס מושלם - דירת גן הפייה ומשופצת. ניהלתי את כל התהליך עבורם, כולל משא ומתן, חיבור ליועצים מקצועיים ותכנון פיננסי מותאם. הם עלו ארצה, ישירות לבית חלומותיהם".

לצד הסיפור הזה זקן מדגישה שהיא מלווה לקוחות לאורך כל התהליך, מאיתור הנכס ועד לסיום המשא ומתן - בצורה שמותאמת אישית לצרכים ולמגבלות של כל לקוח. "כל עסקה מבחינתי היא סיפור ייחודי, ואני פועלת מתוך הבנה עמוקה שהלקוחות שלי סומכים עליי בהחלטות הכי חשובות בחייהם".

רכישת נכס בתקופה מאתגרת

"בשוק הנדל"ן של היום, נדרשים והירות ותכנון

מוצר על פס ייצור המוני של עסקאות. לכן, בחרתי להתמקד בשירות אישי ומותאם לצורכי הלקוח - מתוך היכרות מעמיקה עם השוק המקומי והבטחה לזמינות מלאה לכל לקוח".

מעבר לשירות אישי, זקן משקיעה רבות בשיטות שיווק יצירתיות וממוקדות. היא משתמשת בכלים מגוונים כמו צילומים מקצועיים ואסטרטגיות שיווק ופרסום דיגיטליות נרחבות כדי להבטיח חשיפה מרבית לנכסים. "אני מפרסמת ביד2, מדלן, רשתות חברתיות, קבוצות ייעוץ דיות, ואפילו מקימה עמודים ייעודיים לנכסים נבחרים", היא מסבירה. תהליך השיווק שלה כולל ניתוח מדויק של קהל היעד והתאמת המסרים בצורה שמכוונת לתוצאות הטובות ביותר. "אני רואה בכל נכס שאני משווקת סיפור שצריך לספר בצורה הטובה ביותר", אומרת זקן. "כל נכס מקבל יחס אישי, מתמונות מקצועיות ועד ניהול משא ומתן בשקיפות מלאה".

כל עסקה היא סיפור ייחודי

זקן משתפת בסיפור לקוח, שמשקף כיצד רתמה את הידע והניסיון שצברה לאורך השנים לטובת

יפית זקן, בעלת משרד תיווך ושיווק נדל"ן במודיעין-מכבים-רעות, רואה בעצמה מודל לשילוב של מקצוענות, שירות אישי וחיבור אמיתי ללקוחותיה. לזקן תואר ראשון במנהל עסקים וניסיון עשיר בתחומי הכספים, ואת הניסיון שצברה בתחומים האלו לצד עולם הנדל"ן היא רותמת לשירות לקוחותיה. "ההיכרות שלי עם העיר והאחבה לעבודה עם אנשים הובילו אותי לשינוי משמעותי בקריירה", היא מספרת. "החלטתי להיכנס לעולם הנדל"ן מתוך שליחות אמיתית, מתוך הבנה שאני יכולה לה תאים לכל לקוח את הנכס המדויק עבורו, תוך דגש על מקצועיות, אמינות ושקיפות מלאה".

■ לירון סובול, בשיתוף נדלנית

שוק הנדל"ן במבט מעמיק

שוק הנדל"ן המקומי עובר שינויים דרמטיים בשנים האחרונות, אליהם ניתן לייחס כמובן גם את המצב הביטחוני המורכב מאז ה-7 באוקטובר ועליות הריבית המתמשכות. "העלייה החדה בריבית שינתה לחלוטין את דינמיקת העסקאות", מסבירה זקן. "החורי המכשנתה עלו משמעותית, מה שגרם לירידה בכוח הקנייה. בנוסף, ישנה האטה בהתחלות בנייה והשפעה של המצב הביטחוני על זמינות כוח האדם בענף הבנייה".

זקן ממשיכה ומפרטת את המגמות העיקריות בענף הנדל"ן בעת הנוכחית: עלייה בביקוש לדיור עם מרחב מוגן תקני; מעבר גובר לפריפריה, בשל מחירים נמוכים יותר ואיכות חיים גבוהה יותר; דגש מוגבר על שוק השכירות, בעיקר בערים הגדולות. "בנוסף לאלו, כדאי לציין שתי מגמות נוספות: הראשונה היא התארכות משך הזמן למכירת נכסים, מה שמחייב גם תמחור נכון למצב השוק וגם תהליך שיווק מקצועי; והשנייה היא עלייה התהליכי התחדשות עירונית בערים הגדולות, אשר מייצרת הזדמנויות חדשות עבור משקיעים".

"גישה שמובילה לתוצאות"

זקן מדגישה את יתרונות משרד הבטיח שהיא מנהלת. "לקוחות רוצים להרגיש שהם לא עוד