

"אל תנסו את השוק, תלמדו אותו"

במקום לקבל החלטות מתוך לחץ, רגש או כותרות בתקשורת, יפית זקן, בעלת ומייסדת משרד הבוטיק "נדלנית" ומומחית לשוק היד השנייה במודיעין-מכבים-רעות מסבירה למה עסקה טובה מתחילה בניתוח נתונים, תמחור ואסטרטגיה, ונגמדת בניהול מדויק של התהליך

■ גליה היפש, בשיתוף נדלנית



יפית זקן. צילום: Elite Beauty

עסקת נדל"ן היא אחת ההחלטות הכלכליות המשמעותיות ביותר בחייו של אדם, ולעיתים מלווה במטען רגשי וחששות, בעוד שרבים רואים במכירה או בקנייה של בית עניין טכני של פרסום מודעה. יפית זקן, העומדת בראש משרד "נדלנית" מתייחסת לכל עסקה כאל מהלך עסקי שצריך לנהל: ניתוח נתונים, תמ"חור, אסטרטגיה, שיווק סינון קונים ומשא ומתן לצד רגישות ושקיפות מול הלקוח. "כל לקוח הוא שותף לדרך, אבל שותף לדרך צריך גם מישור שיועד להוביל אותה", מסבירה זקן. "הערך שלי הוא ביכולת לראות את התמונה הרחבה, לקרוא את השוק, לבנות אסטרטגיה ולהוביל את הלקוח לקבלת החלטה נכונה".

מפיננסים ובנקאות למשרד בוטיק לנדל"ן
זקן, תושבת מודיעין מזה כ-20 שנה, מחזיקה בתואר ראשון במנהל עסקים וברקע מקצועי עשיר בעולם הפיננסי. בעברה שימשה כנוכחית מכון ויצמן ועבדה שנים בבנק ירושלים. לפני כחמש שנים, בתקופת הקורונה, החליטה לעשות שינוי קריירה משמעותי. "החלטתי להחליף מספרים באנשים", היא משחזרת. "בעולם הנדל"ן נדרש חיבור בין רקע עסקי ופיננסי מעמיק לבין יחסי אנוש מעולים. כשנכנסים לעסקה, מעניין אותי מאוד מה קורה בצד הרגשי. יש מקרים שבהם אני אפילו משכנעת לקוחות להישאר בבית הקיים ולשפץ, כי אין נכס בשוק שנותן מענה נכון יותר לצרכים שלהם".

את משרד הבוטיק שלה בחרה זקן להשאיר ממוקד ואיכותי, מתוך תפיסה שהצלחה נמדדת באיכות הניהול ולא בכמות הנכסים. "אני לא מאמינה בגיוס המון נכסים ואו בהמתנה לט"לפון. כשאני מקבלת נכס לשיווק, אני רוצה לדעת מה קורה איתו: כמה קונים נחשפו, מי רלוונטי, אילו התנגדויות חוזרות, איזה נכס מתחרה נכנס לשוק ואיך השוק מגיב למחירה הלקוח מקבל ממני תמונת מצב והמלצה לפעולה הבאה. אני לא מפרסמת נכסים ומחכה,

גית מעניק יתרון נוסף. זקן משלבת בעבודתה כלים מבוססי בינה מלאכותית (AI) לסריקת מידע, ניתוח נתונים ומגמות, מעקב אחר נכסים מתחרים והתאמת קהלי יעד. "הטכנולוגיה לא מחליפה שיקול דעת מקצועי או קשר אנושי", היא אומרת. "היא מאפשרת לי לעבוד בצורה מדויקת, מסודרת ומהירה יותר".

לצד החדשנות, הגישה הכלכלית נותרה קפדנית ושמרנית. "מכיוון שאני מגיעה מתחום הכספים, קובץ אקסל פתוח אצלי כל היום", היא מחייכת. "לפני שיוצאים לדרך, אני ממפה עם הלקוחות את העלויות הצפויות, מיסוי רלוונטי שכ"ט ע"ד, דמי תיווך ועלויות נוספות. המטרה היא לצמצם הפתעות ולקבל החלטה כשמבינים את התמונה הכלכלית". והיא מספרת אחד המקרים בהם טיפלה: "הלכתי לראות עם לקוחות בית שדורש שיפוץ יסודי. הבאתי קבלן למקום כדי להבין את עלות השיפוץ ואת המשמעות שלה על התקציב הכולל ועל מסגרת המימון. המטרה היא לא להביא לקוחות להתאהב בנכס ואז לגלות שהוא לא אפשרי עבורם. אנשים מתחייבים לעסקאות הללו ל-30 שנה. מבחינתך, הארנק שלהם אצלי ואני שומרת עליו בשיא הרצינות". המחויבות הזו ליושרה הובילה את זקן להתרחק בות גם במישור הציבורי. לאחרונה היא נבחרה לכהן בהתנדבות כנאמנת אתיקה מטעם לשכת מתווכי הנדל"ן הארצית. "אני רוצה לשנות את תדמית עולם התיווך", היא מצהירה. "עסקאות נדל"ן נוגעות בהון שאנשים צברו במשך חיים שלמים. שקיפות ויושרה הן חובה ולפעמים האחריות המקצועית שלי היא לומר ללקוחות את מה שהם פחות רוצים לשמוע, למשל שהבית שלהם לא שווה כפי שהם חושבים, או שעדיף להם לחכות. אפשר להיות מצוינים בשיווק, במכירות ובמשא ומתן, אבל מקצועיות בלי יושרה פשוט לא מספיקה".

לנטרל את רעשי הרקע

כשזקן מתבקשת לתת את עצת הוזהב שלה, היא חוזרת לנטרול "רעשי הרקע": "מוכרים רבים מתמחרים את הבית לפי היכרונות, השיפוץ שעשו או הסכום שחסר להם לדירה הבאה. כל אלה מובנים, אבל הקונה לא מתמחר את הבית לפי הצרכים שלנו. המחיר המבוקש הוא כלי בתוך אסטרטגיית המכירה. אל תשאלו 'כמה אני רוצה לקבל', אלא 'מה השוק מספר לנו שאפשר לקבל היום עבור הבית הזה'". המסר הסופי שלה הוא לפעול מתוך שיקול דעת ולא מתוך לחץ: "אל תקבלו החלטות לפי הכותרות בתקשורת. שוק הנדל"ן אינו מקשה אחת, ולכל משפחה יש נתונים וצרכים ייחודיים. לפעמים נכון לפעול עכשיו ולפעמים דווקא לחכות. כשמתכננים נכון, מנטרלים רעשים ולומדים את השוק, מגיעים לעסקה ממקום של כוח וביטחון. המטרה שלי היא לא לעשות עסקה בכל מחיר, המטרה שלי היא לעזור ללקוח לעשות את העסקה הנכונה".

גבוה. אל תנסו את השוק, תלמדו אותו. כשהנכס עולה לראשונה לשוק הוא זוכה לתשומת הלב הגדולה ביותר של הקונים. אם אז יוצאים במחיר שוק גבוה, עלולים לפספס קונים טובים. מאגר מידע נדל"ן של רשות המסים מאפשר לציבור לעיין בעסקאות שדווחו, והקונים מגיעים היום עם יותר מידע. תמחור נכון אינו תמחור נמוך הוא חלק מאסטרטגיית המכירה המשא ומתן מתחיל הרבה לפני ההצעה. "הוא מתחיל באופן שבו מתמחרים את הבית, איך מציגים אותו איזה מידע נותנים ואיך מנהלים את התחושה סביב הנכס. וכשמגיעה הצעה, לא תמיד ההצעה הגבוהה ביותר היא העסקה הטובה ביותר. צריך לבחון גם תנאי תשלום, לוחות זמנים, מימון, גמישות וודאות עסקה טובה היא לא רק המחיר שעל הנייר".

בינה מלאכותית ואתיקה מקצועית
החיבור בין ניסיון פיננסי לחדשנות טכנולוגית

אני מנהלת את המכירה. זקן מוסיפה כי מרבית לקוחותיה מגיעים אליה מפה לאוזן. "ההמלצות של הלקוחות שלי שוות זהב. מבחינתך, נכס לא נמכר מפרסום. נכס נמכר מניהול נכון של תהליך". בשנים האחרונות התמודדו מוכרים וקונים עם סביבת ריבית משתנה, אי-ודאות ביטחונית ואתגרים משקיים והשוק הפך מחושב ורגיש יותר לטעויות. "שומעים הרבה שזה שוק של קונים", אבל בעיניי ההגדרות האלה פשטניות מדי. יש קונים ויש עסקאות, אבל הקונים מחו"שבים יותר: הם בודקים, משווים, מכירים את האלטרנטיבות ולא ממהרים לקבל כל מחיר. זה שוק שבו הקונים הפסיקו לסלוח על טעויות. תמחור נכון הוא קריטי אם יש פער גדול בין המחיר המבוקש לערך שהשוק מוזה, הטלפון פשוט לא יצלצל".

איזו טעות נפוצה את פוגשת אצל מוכרים?
"מוכרים רבים רוצים 'לנסות את השוק' במחיר