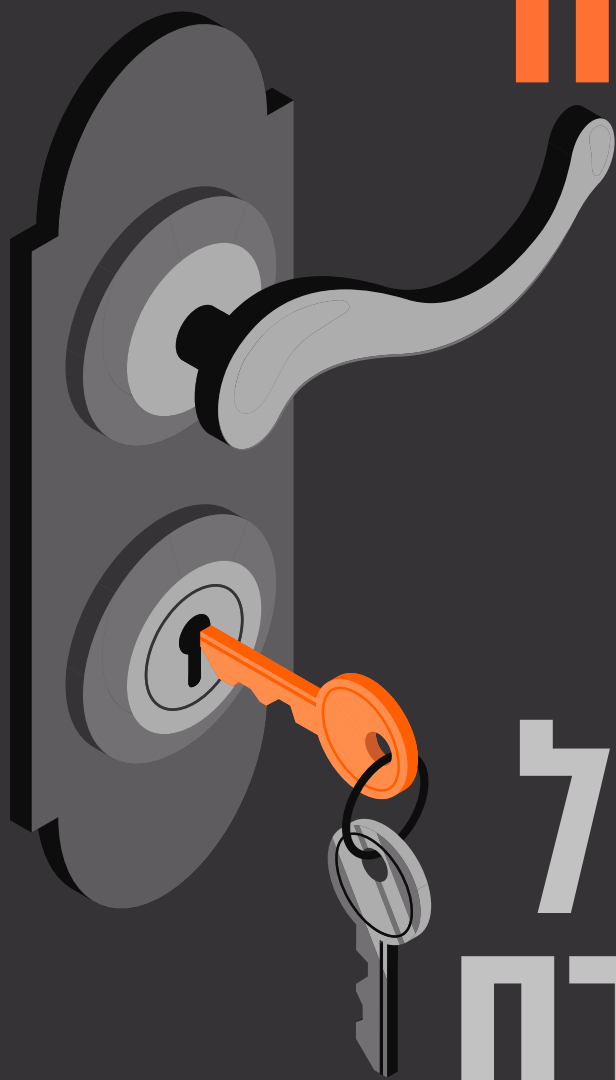




איך למכור
את הדירה
שלכם?
המדרין
למפתח
הסודי של
דניאל סבח



המפתח הסודי של דניאל סבח



מי אני ולמה כדאי לכם להקשיב לי?

נעים להכיר, אני דניאל סבח, מנכ"ל משרד התיווך "סיירת נדל"ן" בבית שמש. בשנתיים האחרונות ליוויתי עשרות משפחות לסגירת עסקאות מוצלחות, לא בזכות מזל, אלא בזכות עבודה מדויקת ושקיפות מלאה.

הגישה שלי פשוטה: מוכרים דירה בעיניים פקוחות. בלי "ייהיה בסדר", בלי לייפות את המציאות ובלי טקטיקות שחוקות. במדריך הזה ריכזתי עבורכם את תמצית הניסיון שצברתי בשטח, כדי שתוכלו לנהל את העסקה הגדולה בחייכם בביטחון מלא.



רוצים לראות
איך זה קורה בפועל?

בואו לצפות
בסטטוס מכירת הנדל"ן
הכי אנרגטי שיש!

נוסחת התמחור של "הסיירת"

תמחור שגוי הוא הסיבה מספר אחת ל"שריפת נכס"
בשוק. כדי לקבוע מחיר ריאלי שמושך קונים ולא מרחיק
אותם, השתמשו במשוואה הזו:

$$\text{מחיר סופי} = (\mathbf{מ} \times \mathbf{ש}) \pm (\mathbf{נ} + \mathbf{ל})$$

מ (מחיר ממוצע למ"ר):

אל תסתכלו על מחירי המבוקש בלוחות,
אלא על עסקאות דומות שבוצעו בפועל באזורכם.

ש (שטח הדירה):

הגודל הפיזי במ"ר.

נ (מאפייני הנכס):

מצב התחזוקה, קומה, כיווני אוויר וייחודיות.

ל (לוקיישן): קרבה למוסדות חינוך, תחבורה ופארקים.

זכרו: מחיר מדויק ימנע מהנכס "להתייבש" בשוק,
מה שעלול להוריד את ערכו בשווק הארוך.



צ'ק-ליסט שדרוג לאפקט ה'וואו'

נכס שנראה מסודר ונקי מייצר חיבור רגשי מיידני ומגדיל את הסיכוי למכירה מהירה.



סידור רהיטים:

ודאו שהמעברים פנויים
והרהיטים מוצבים
בצורה מזמינה.



אור ומרחב:

הדליקו את כל האורות
ופתחו תריסים בשעות
שהאור טבעי ומחמיא.



אוויר וריח:

אווירו את הבית
ובצעו ניקיון יסודי
לפני כל ביקור.



תחזוקה קלה:

צבע טרי לקירות, תיקון ברזים
דולפים או נורות שרופות
עושים הבדל עצום.

למכור את ה"ליוף סטיוול"

הקונה לא קונה רק ארבעה קירות, הוא קונה איכות חיים.

חינוך וקהילה: דעו לציין קרבה לבתי ספר טובים, גני ילדים ובתי כנסת.



פנאי ונגישות: הכינו מידע על פארקים סמוכים, מרכזי קניות ותחבורה ציבורית נוחה.



תשובות מוכנות: לקוחות מעריכים מידע מדויק על סביבת המגורים. אל תתנו להם לנחש.





רוצים לראות איך עסקאות נסגרות באמת?

אני מזמין אתכם לעקוב אחרי הסטטוס שלי בווטסאפ.
שם אני משתף טיפים מהשטח, עדכונים על שוק הנדל"ן
וסיפורי הצלחה ממכירות חיות:

050-863-4251 

sayeret.nadlan@gmail.com



יש לכם נכס
למכירה
ברמה ד'
בבית שמע?



פגישת
הערכת שווי נכס
ללא התחייבות!



050-863-4251 
sayeret.nadlan@gmail.com