



"הירושלמים הם סיפוסים מיוחדים מלאים בסבלנות ובחכמה"

השכונה המעודפת, השכונות שבהן קשה למכור, הבקשה המיוחדת שקיבל מלקוח וההזדמנויות של ירושלים. בית פתוח עם עמרי נתן מ'תיווך העץ הכחול'

”
הירושלמים הם סיפוסים מיוחדים מלאים בסבלנות ובחכמה. כל ירושלמי יספר שנכס טוב לא מוכרים, נכס טוב - מעבירים לילדים"

היא הגבוהה ביותר שניתן להשיג, ולא יעניין אותם כלל איפה הנ"כ נמצא. לרוב מדובר בדירות קטנות של עד 3 חדרים. נתקלנו גם במצבים בהם קונים מעבר לים סוגרים עסקה מבלי להגיע לארץ. מספיק להם לדעת שהדירה מושכרת ושהכסף עובר; ישנו סוג חדש של משקיעים שהם דווקא תושבי העיר - דירות להשכרה לטווח קצר (Airbnb). דירות כאלו מושכות אליהם תיירים וחובה עליהן להיות בקרבת אתרים מרכזיים - השוק, מרכז העיר, מתחם התחנה וכו'. התשואות עבור דירות כאלו הן הגבוהות ביותר שניתן לקבל, אך לא כל אחד מסוגל להתמודד עם השקעה כזאת שעלולה לעיתים להיות מורכבת בתפעול ובאחזקה שלה.

שכונה מועדפת? בית הכרם. השכונה בה גדלתי ולה אני שוי מר חסד נעורים.

טרנד חדש - דירות להשכרה לטווח ארוך. איך זה ישיפע על שוק הנדל"ן? הטרנד אולי חדש בארץ אבל לא בירושלים. הירושלמים הם סיפוסים מיוחדים מלאים בסבלנות וביחכמה. כל ירושלמי יספר שנכס טוב לא מוכרים, נכס טוב - מעבירים לילדים.

למכור או לקנות, כפי שצינת, אפשר לבד - למה חשוב לשכור שירותי מתווך? כמו בכל תחום שאליו אנו ניגשים ביום-יום, שאנו פונים לאנשי מקצוע - כך גם כשמדובר במ'כירת דירה. חפשו את המתווכים שנותנים תשובות מקצועיות, אך לא

ירצה לשמוע את חוות הדעת המקצועית לגבי ערך הנכס שלו, גם אם היא לא עומדת בקנה אחד עם מה שחשב. ירושלמי אמיתי יסגור עבודה בבלעדיות עם מתווך ע"ס לחיצת יד עם הרבה כבוד ואמון. הלקוח הירושלמי שקונה נכס רוצה שהמתווך יחדש לו, שיביא אותו לראות דברים שלא ניתן להגיע אליהם באופן עצמאי. וזו למעשה עבודת המתווך.

הלקוח הנוסף, כאמור, הוא משקיע החוץ. הרי אי אפשר ללכת ביי רושלים מבלי לשמוע אנגלית ברחובות, דבר שלא היה בהיקפים כאלו לפני 20 שנים. משקיעי החוץ צריכים מתווך שילווה אותם בכל תהליך הרכישה בעיה המתווך צריך להכיר את החששות שלהם ולדעת לתת שקט ובטחון. תפקיד המתווך הירושלמי מול משקיעי החוץ מתחיל בתהליך העברת הכסף לארץ, יצירת משכ"נ תא עם יועץ מתאים וחיבור לעו"ד שיוודע גם הוא בדיוק את סוג העבודה עם לקוח שנמצא מעבר לים. מתווך המלווה את משקיעי החוץ צריך לדעת לשאול באופן חד ומדויק מה הדרישות שלהם מהנכס ולייצר עבורם רשימה אולטימטיבית. את כל אלו אנחנו עו"שים בשמחה ובאהבה.

באיזו שכונה הכי קשה למכור? באף שכונה לא קשה למכור כל עוד הנכס מתומחר נכון ובעליו חפצים למכור בלב שלם. אלו הם שני המרכיבים העיקריים להצלחה. אגב, במידה ושני המרכיבים האלו מתקיימים באופן מוחלט אף בעל דירה לא צריך מתווך. עם מחיר מטרד נכון ומרווח קטן למשא ומתן הוא יכול להוציא את הדירה לשוק ולהגיע די מהר למכירה.

איפה הכי קל למכור? המספרים הראו מאז ומעולם שבשכונות העוטפות של ירושלים, בהן מחירי הדירות נמוכים למטר מרובע, מתקיימים שיאי מכירות. השכונות הן ארמון הנציב, גילה, פסגת זאב וקרית מנחם.

מה עדיף - קרוב למרכז העיר או רחוק יותר? אנגלו-סכסים ובכלל משקיעי חוץ יעדיפו תמיד נכס שיהיה במרחק הליכה מהכותל, כדי שבשבתות יוכלו להגיע ולחזור בקלות; משפחות צעירות בעלות אמצעים יחפשו את השכונה הנכונה עבורם מבחינת תקציב וכמובן בהיבט של מסגרות החינוך עבור הילדים וסביבת מגוריים, כל משפחה והדרישות שלה.

משקיעי נדל"ן ייגשו לנכסים בהן התשואה שיקבלו עבור הנכסים

רזומה? בן 32. אדריכל נוף. מתווך מזה 3 שנים בירושלים. הגעתי לתחום הנדל"ן אחרי ניהול מערכי מכירות בארץ ובחו"ל, כדי לגלות שעולם התיווך אינו זהה לעולם המכירות. עבודת המתווך היא שיי רותית ותהליכי מכירת נכסים דורשת סבלנות ואינם זהים למכירות שנעשות בלחץ של זמן בעולם הקמעונאי. כמו כן, על המתווך להיות איש מקצוע מהמעלה הראשונה ולשלוט בכל הנעשה בעירו, עם דגש על מספרים מדויקים, סביבה וסוג האוכלוסייה. אני מביא ניסיון אד"ריכלי לבעלי הנכסים שלהם אני נותן שירות בבלעדיות. כמו כן נותן שירות של יעוץ אדריכלי.

מוטו? עבודה קשה + תמחור נכון = מכירה מהירה ואיכותית של הנכס.

כמה עובדים במשרד? אני מגייס סוכנים, שעברו את מבחן המתווכים ויש להם ראש על הכתפיים ועיניים טובות. יש לכם המ' לצות?

באילו שכונות אתם מתמקד? בקעה, המושבה הגרמנית, טלביה, קטמון הישנה, בית הכרם, רחביה.

מה הן ההעדפות של הלקוח הירושלמי? הלקוחות הירושלמיים מתחלקים לשני סוגים אולי בעצם לשלושה - מוכרים או קונים, ואליהם התווספו בשנים האחרונות סוג חדש של לקוח שלא היה מוכר - משקיע חוץ.

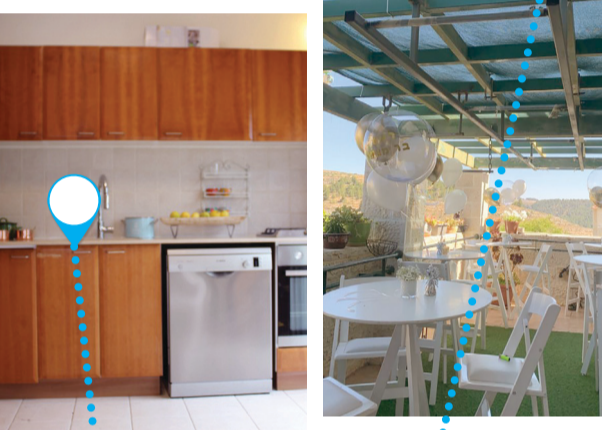
הלקוח הירושלמי שמוכר נכס יעדיף תמיד את האמת בפנים. הוא

”
משפחות צעירות בעלות אמצעים יחפשו את השכונה הנכונה עבורם מבחינת תקציב וכמובן בהיבט של מסגרות החינוך עבור הילדים וסביבת המגורים"

למכירה בבלעדיות

צילומים משרד נדל"ן סיטי - אלון אב תמונות

שכונת רכס חלילים, מבשרת ציון



הדירה

דופלקס מואר ומזמין, מרפסת גדולה לנוף ישירות מהסלון. במפלס הסלון חדר שינה ולידו חדר אמבטיה, חדר שמש - חדר משחקים/עבודה. בקומת החדרים, שני חדרים מרווחים עם חדר אמבטיה גדול ופינת שרות, מרפסת נוספת בקומה העליונה. מפרט עשיר: יונקרס, חניה מקורה סגורה בשער חשמלי, מעלית מהחניה, מחסן בחניה, ובנוסף מחסן ליד הבית.

השכנים

גרים בכיף זה לצד זה.

פלוסים

בשכונת רכס חלילים היוקרתית. בבניין איכותי, מטופח וממוקם בקרבת הטיילת של שמורת חלילים.

מחיר

2,850,000 שקלים.

לרציניים בלבד

משרד נדל"ן סיטי - 053-6110723 טל



בילוי מועדף? ריצה בפארק המסילה, טיול ביער ירושלים, וכי

מובן קפה בעיר העתיקה **לקוח/ה סלב?** חברה שלי. אנחנו מחפשים דירה להשכרה והיא הסלב הכי גדול בחיים שלי.

לקוח/ה מיוחד/ת? כל יומי ההתחדשות העירונית והנדל"ן בירושלים איתם אני אוהב לעבוד ונהנה מיחסי עבודה אישיים ומי קצועיים.

הבקשה הכי מוזרה שקיבלת מלקוח? לקוח שהגיע מבריטניה ל 48 שעות כדי לחתום עד רכישת דירה ביקש שאסוף אותו ישר משרה התעופה. נסענו ישר למשרד עורכי הדין ברחביה.

ההזדמנויות של ירושלים? הרבה נאמר על ההזדמנויות הנדל"ניות של העיר. צריך להבין שעכשיו, עם סיום תקופת הסגרים, המונח הזדמנות מקבל תפנית. מה שהיה נתפס בעבר כהזדמנות מואר היום באור אחר לחלוטין. מחירי הנדל"ן מרקיעים שחקים ויש לכך כמה סיבות:

הסיבה הראשונה היא קונים שנאלצו להמתין עם הקניה בתקופת הסגרים, כעת מצפים את השוק ומשפיעים במיוחד על דירות יד שניה. דירות יד ראשונה מקבלן מקבלות גם עליה משמעותית והסיבה לכך היא שמרד תשומות הבנייה למגורים עלה ב-5.3 אחוזים ב-2021, וזה המון.

לכל אלו שמחפשים הזדמנויות בירושלים הייתי ממליץ למצוא מתווך טוב ולהתלוות אליו במסע החיפושים. זכרו כי ככל שתמיינו מחירי הנדל"ן רק יאמירו. אפשר לראות את עליות המחירים הארצית בשיעור של למעלה מ-10 אחוז. ירושלים עוקפת את הנדל"ן הארצי ועומדת על עלייה של 11.5 אחוז, שזה מספר אסטרונומי שאיש לא חזה.

המלצה שלי למחפשי הזדמנויות - אל תחכו לקנות את הנכס הנכון. תקנו נכס, ואז תחכו.

בועה? אין בועה, לא היתה בועה ולא תהיה בועה. עד שמדינת ישראל לא תפשייר קרקעות בנגב ובגליל נמשיך לחיות בערים הגדולות בבניה רוויה וצפופה, עם פרויקטים של התחדשות עירונית שיגרמו לכל התשתיות העירוניות לקרוס. רואים סדקים של זה במטרופוליטניים הגדולים בארץ ובירושלים בפרט, שבה יש 8,000 תושבים על כל קילומטר רבוע.

משה מוכר בטלביה

למכירה מפרטי

צילומים משה יפה



2,350,000 שקל

הדירה: דירה מקסימה וייחודית בגודל 70 מ"ר

בקומת קרקע עם גישה נכים ברחוב סוקולוב 3 בטלביה. הסלון והמטבח עם המון אור ונוף ישר אל הגינה. יש מחסן, שלושה כיווני אוויר. דירה מעולה לאנשים מבוגרים, שצריכים גישה נוחה או לזוג עם עגלות. צמוד לפארק סוקולוב. כיום הדירה מושכרת.

מה אתה הכי אוהב בדירה? היא נמצאת בקומת קרקע, היא טובה לאנשים עם מוגבלות או בעיות רפואיות מבחינת גישה. בנוסף, הסלון מאוד מואר ויש מאחוריו גינה עם המון דשא בחצר משותפת לכל דיירי הבניין.

למה מוכרים? התחלתי לימודים ואני לא מתגורר בעיר, ולכן הדירה נמכרת.

כמה דורשים: 2,350,000 שקלים.

טלפון ולא בשבת: 054-4593533 - משה.