

"כשמוציאים את האבנים מהדרך, המים זורמים"

יועץ הנדל"ן הוותיק ערן עצמון מיישם עקרונות של פתרון בעיות והבנה מעמיקה של צורכי הלקוח כדי ללוות עסקאות של מכירה וקנייה של נדל"ן עד להצלחתן

■ ניבה שוה, בשיתוף ערן עצמון



ערן עצמון

"עסקת נדל"ן לא מתחילה במכירת הבית, אלא הרבה לפני", מסביר ערן עצמון, יועץ נדל"ן בעל ותק של 25 שנה. עבורו תהליך המכירה דומה לנהר שזורם בהרמוניה - כאשר מסירים את כל האבנים שבדרך, העסק מתקדמת באופן חלק. "מעטות העסקאות שאין בהן אבנים, אך כשמצליחים להוציא אותן - הורידה חלקה", הוא אומר. ה'אבנים' הללו הן לא רק סוגיות מקצועיות כמו תזמון נכון, שיקולי מיסוי או מצב השוק, אלא גם שאלות אישיות: האם המוכרים באמת רוצים למכור, מה המניעים שלהם והאם זה הזמן הנכון עבורם. "ההבנה לאיזה תהליך נדרש כל לקוח - זו השיחה הראשונה שלי איתם. ההחלטה למכור או לקנות מגיעה מסיבות מגוונות, וחשוב לי לברר יחד מה היעד ולאן הולכים", הוא מדגיש.

רואה את האנשים שמאחורי העסקה
עצמון, איש חינוך ומאמן כדורסל לשעבר, עוסק בנדל"ן משנת 2001 ומשלב בעבודתו ערכים מעולם הספורט - משמעת, עבודת צוות והתמדה. "בעיניי, יועץ נדל"ן הוא קודם כל איש של אנשים. לקוחות מחפשים איש אמון שידע לנווט נכון ולגרום לעסקה לזרום", הוא מסביר. במקביל לעיסוקו המקצועי, עצמון מתנדב עם אנשים בעלי צרכים מיוחדים ותורם חלק מהכנסותיו לשם כך. עצמון מאמין באינטליגנציה רגשית כבסיס להצלחה. "בשנתיים האחרונות אני מנהל פרויקט מיוחד עם קבוצת הכדורסל של מכבי קבוצת כנען רמת גן המשחקת בליגת-העל. יצרנו חיבור בין צעירים ומבוגרים כאחד בעלי צרכים מיוחדים, המוזמנים למרכז הפרקט ומשתתפים בטקס ייחודי המוקדש להם. ההתרגשות בקרב האוהדים שבאים למשחק באה לידי ביטוי בחום רב ובתשואות ממושכות למשתתפי הטקס. הנתינה נותנת לי סיפוק עצום וכל פעם אני מתרגש מחדש. אני שמח להפוך את הטקס למשמעותי כחלק מהמשחק".

לדבריו, "אני בוחר להיות מדויק עם הלקוחות שלי. במהלך 25 שנות פעילותי כבר ראיתי ולמדתי המון והניסיון והידע שלי נותנים ללקוחות שלי הכוונה מאוד מאוד מדויקת. החלטה למכור או לרכוש בית,

"במיוחד במציאות של היום, החשיבות העליונה היא להעניק ביטחון מלא לקונים ולמוכרים - ולוודא שהצעד שהם עושים הינו נכון עבורם. השיטה שלי היא לרוקן את האבנים מזרימת המים ולגרום ללקוחותיי ביטחון בעסקה, שביעות רצון מהתהליך ושקיפות מלאה בכל זמן נתון"

נחלה או כל נכס נדל"ן אחר נובעת ממגוון רחב של סיבות - החל בגירויים ופיצול משקי בית, דרך עלייה לארץ, המשך במסע עבר של בני הגיל השלישי לדירות קטנות יותר, וכלה במשפחות שמתרחבות ומבקשות לשדרג לדירה גדולה או לממש נכסי ירושה. כיום יותר מ-260 אלף משקי בית בישראל מחפשים פתרון דיוור, והביקוש רק הולך וגדל. "עוד לפני שמתחילים בתהליך, אני מקפיד

מקצועי, בהם עורכי דין, שמאים ומעצבי פנים וכל בעל מקצוע שייתן ערך נוסף לעסקה - תוך התחייבות לערכים של יושר, הגינות ושירות ברמה גבוהה. "המעטפת המקצועית נותנת את כל המידע ההתחלתי ומבטיחה שהנכס נכון וסחיר. רק אחרי שכל הפתרונות מיושמים, אני מוציא את הנכס לשוק", הוא מסביר.

לדבריו, מוכנות לעסקה היא מפתח להצלחה, והיא בנויה על שלושה מרכיבים: ידע, זמינות והבנת התהליך. "במציאות של היום, לידע יש חשיבות יתרה - במיוחד בתמחור נכון של הנכס, הבנת העלויות הנלוות והיכרות עם השוק. פעמים רבות בעלי נכסים מתמחרים מתוך רגש או לפי הנכס הבא שהם רוצים לקנות ולא לפי שווי אמיתי, וזה עלול להוביל לתסכול. משא ומתן הינו מקצוע וחשוב לנהל ללא מעורבות רגשית, הוא מדגיש.

ביטחון, יצירתיות וחשיבה חדשנית
עצמון מספר על המורכבות והחשיבות בתפקידו כמתווך ויועץ נדל"ן: "אני סוג של מראה המשקפת לקונים את האפשרויות באזור. לעתים צריך להתאים ציפיות - למשל, דירות עם ממ"ד פחות נפוצות במרכז הערים הוותיקות, וייתכן שיהיה צורך להתפשר על מספר החדרים", עצמון מסביר. הקונים מקבלים מראש מידע הנדסי ותמונות של הנכסים המתאימים לדרישותיהם ולתקציב שלהם, מה שמייצל את התהליך, חוסך זמן רב ומפחית אכזבות. עצמון מדמה את יתרון העבודה עמו כמשיט האונייה לחוף מבטחים עד המפתח מול מוכרי השירות: "המוכרים נהנים מפרסום ממוקד, סינון קפדני של קונים וליווי אישי. בנדל"ן חייבים לחשוב מחוץ לקופסה ולמצוא פתרונות יצירתיים - בשיווק הנכס, בתנאי תשלום ובמשא ומתן", עצמון אומר ומשתף בסיפור הצלחה נוסף במכירת דירה ברחוב המבדיל ברמת גן שעמדה למכירה במשך שנה, ללא הצלחה: "קיבלתי על עצמי את האחריות למכור אותה. ראשית, חקרתי את הפעולות שנעשו, ובחיתי באסטרטגיה שונה - פרסום הדירה דווקא באזור מרוחק, ומציאת רוכש שמגיע מחוץ לאזור הדירה. כך מצאתי את הקונה המיוחל תוך פחות מחודש, לשביעות רצון כל הצדדים.

"במיוחד במציאות של היום, החשיבות העליונה היא להעניק ביטחון מלא לקונים ולמוכרים - לוודא שהצעד שהם עושים נכון עבורם. השיטה שלי היא לרוקן את האבנים מזרימת המים ולגרום ללקוחותיי ביטחון בעסקה, שביעות רצון מהתהליך ושקיפות מלאה בכל זמן נתון. כך, כאשר מגיעים לשלב החתימה, אין הפתעות - הכל ידוע ומקובל, מסכם עצמון. כשנשאל עצמון על המלצות, הוא משיב: "יש בשפע. משם באה התשובה האמיתית שלי להמשיך לרגש עוד ועוד לקוחות ולהצליח לבנות עוד בית בישראל."

appcardpro.co.il/eranatzmon