



"מכתבי אהבה" למוכר

היצע מצומצם ומחירים מאמירים מביאים לחיזור אינטנסיבי אחרי מוכרי הבתים

בעבר, כששוק הנדל"ן שגשג ומספר רב של רוכשים פוטנציאליים נלחמו על כל בית שהוצע לשוק, ידעו מחפשי הבתים כי הם חייבים למצוא גימיק כזה או אחר שישפר את סיכוייהם למשוך את תשומת לבם של המוכרים.

ובכן, כיום, כשהשוק שוב מתחמם והצעות רכישה רבות מוצעות על אותם בתים שמחיי רם סביר, חוזר לשוק הגימיק שהיה כה מוכר בתקופה ההיא: "מכתבי אהבה" למוכר. הכוונה כמוכר איננה רומנטית אלא מיועדת ליצור קשר אישי יותר בין הרוכש והמוכר. הרוכשים הפוטנציאליים מצרפים להצעת הרכישה תמונות משפחתיות, סיפורים על הילדים, הבטחה לשמור על מצבו של הבית ותחינה ריגשית לאפשר להם לרכוש את הבית ולגור בו. סיפורים רבים ידועים על מקרים בהם מכתבים אלה היטו את הכף לטובת הרוכשים המיחלים ולא לה מצד המעוניינים, הנה כמה מקרים אמיתיים מהארכיון האישי ומשיחות שקיימתי עם חברים למקצוע:

זוג צעיר הגיש הצעת רכישה על בית בוודלנד הילס בנובמבר שעבר בגובה 750,000 דולר. ההצעה אמנם הייתה גבוהה ב-92,000 דולר מהסכום המקורי אותו ביקשו המוכרים, אבל היו עוד 11 הצעות רכישה שבחלקן היו גבוהות אף יותר מסכום זה. הם זכו כי הם ציירו תמונה של התינוק שלהם ושל גורי הכלבים שלהם כשמתחת לתמונות הם כתבו: "אנחנו מאוד אוהבים את החצר הגדולה שלכם".

מכתב אחר, של רוכשים אחרים, תיאר את קירבת מקום העבודה של הרוכשים לנכס ועד כמה הם יהנו בו עם תינוקם העומד לצאת לאוויר העולם. למכתב צורפה תמונה של הזוג הצעיר עם בטן הריונית מתקדמת. המוכר הודה לאחר המכירה שהוא הרגיש מאוד נוח עם רוכשים אלה, הרגיש קרוב אליהם והעדיף למכור את הנכס למישהו שהבית נחוץ לו. מכתב אפקטיבי אחר פרש את ההיסטוריה המשפחתית של הרוכשים, המקצוע והקידום המקצועי שלהם וכלל תמונות חתונה.

שנת 2012 היא הראשונה מאז 2006 שבה שוק הנדל"ן היה לוהט ובתים נחטפו תוך מספר שעות. זוהי שנה של היצע נמוך ביחס למספר הרוכשים הפוטנציאליים, מה שמדרבן רבים לרכוש עכשיו, לפני שייתייקר עוד יותר.

נפילה של 22 אחוזים במספר הבתים למכירה מהשנה שעברה מצביע על האחוז הנמוך ביותר של בתים למכירה ב-10 השנים האחרונות כשמכירתם עלתה ב-14.5 אחוזים תוך שנה. השוק הוא בהחלט שוק של מוכרים והכסף לבדו לא מבטיח שתזכו בנכס המבוקש. נתונים סטטיסטיים מגלים שמספר הבתים בשנת 2012 שקיבלו יותר מהצעת רכישה אחת הגיע ל-70 אחוזים, כשבכמה איזורים חמים במיוחד המספר עמד על 95 אחוזים.

- הנה כמה הצעות למעוניינים לכתוב מכתבים מסוג זה בתהליך הרכישה:
- * תארו מעלות מסויימות בבית ובסביבה שאתם אוהבים.
- * צרפו תמונות המודות של ילדים וחיות מחמד עם שמותיהם.
- * ציינו את מקצועכם והנסיון המקצועי שלכם.
- * כתבו את המכתב בקיצור מבלי להיגרר לתחומים שאינם נחוצים.
- * ציינו את משך הזמן שאתם מחפשים בית והעבודה הרבה שהשקעתם במטרה לחסוך כסף עבור ההשתתפות העצמית.
- * בקשו מסוכן הנדל"ן שלכם לעבור על המכתב לפני הצגתו למוכר.

אל תעשו את הדברים הבאים:

- * אל תשתמשו בפורמט קבוע עבור כל ההצעות ושנו אותו אישית לכל הצעה.
- * אל תתנו מחמאות מופרזות למוכר כי הוא עלול לחשוב שהמחיר שהוא קבע נמוך מדי.
- * אל תספרו את סיפור חייכם המלא.
- * אל תכתבו על תוכניותכם לשפץ את הבית ולהרוס חלק גדול ממנו.
- * אל תנסו להצדיק את המחיר שהצעתם לרכישה.
- * אל תגררו לטונים נואשים המפרטים כמה חשוב לכם לרכוש את הנכס במהירות רבה.

"מכתבי אהבה" עובדים טוב יותר עם בעלי בתים המתגוררים בבתיים שנים רבות ולכן יש להם רגשות עמוקים יותר לנכס.

"מהעצים התמירים והמיוחדים בחצר, השיחים המקסימים, החצר המטופחת ועד הסלון הזמין עם תקרת העץ המרשימה, ביתכם הוא מלא קסם ויופי" – שורה כמו זו הביאה את המוכרים להסכים להצעת הרכישה והזוג נכנס לביתם החדש באמצע ינואר השנה. תוספות "מכתבי אהבה" מראות ללא צל של ספק שהשוק אכן מתחמם לאחר חמש שנים קשות. אם לא יועיל, בטח שלא יזיק.