

30 سرًا لا يخبرك بها وكيلك العقاري

كتبه أشلي اينيريز | 9 يوليو 2019



ترجمة وتحرير نون بوست

قد تكون المنازل المفتوحة المعروضة للبيع التي يمكن الإطلاع عليها في أي وقت وسيلة مفيدة لكسب المزيد من العملاء. وفي هذا الصدد، يوضح جيف بيترسون من "إكسل" للاستشارات العقارية، أن "البيت المفتوح لا يضمن بيع المنزل، وإنما هي أداة للوكلاء الجدد أو أي وكيل يتطلع إلى الحصول على المزيد من المشترين. وانطلاقاً من خبرتي التي تتجاوز 15 عامًا، يتضمن المنزل المفتوح جيرانا يشعرون بالفضول تجاه الأسعار أو الأشخاص الذين يقودون سياراتهم الذين يتوقفون لمجرد الاطلاع عليه. لذلك، لا تفوّت هذه الطريقة الذكية لبيع منزلك بسرعة".

لكن المنازل المفتوحة المعروضة للبيع قد تكون مفيدة إذا تم ذلك بشكل صحيح



تقول كاتي ويتمان، وهي سمسارة عقارات مرخص لها في فرجينيا وواشنطن وماريلاند، إن “البيوت المفتوحة قد تكون أداة ناجعة. ولكن يعتمد الأمر حقًا على موقع المنزل وسعره، ومدى سرعة تحرك الأصول في السوق. وفي الواقع، لقد وجدنا أن البيوت المفتوحة مهمة في سوق سريعة الحركة وعندما يكون المنزل معروضًا بسعر مناسب للمشتريين.”

للروائح أهمية



من يمكنه مقاومة رائحة البسكويت اللذيذ حديث الخبز؟ في الواقع، إن المطلعين على المنازل لشرائها لا يحبون هذه الروائح. ووفقاً لدراسة أجراها إريك سبانبرج في جامعة ولاية واشنطن، فإن الروائح القوية مثل رائحة أوراق الشجر والكعك يمكن أن تأتي بنتائج عكسية على القادمين للإطلاع على المنزل. كما توصل سبانبرج إلى أن المتسوقين ينفقون 32 بالمائة أكثر في المتاجر التي تفوح منها رائحة ليمون خفيفة بدلاً من المتاجر التي تستخدم مزيجاً من الروائح.

لا تبعد الناس عنك بسبب الفوضى



إذا كنت ترغب في بيع منزلك بشكل أسرع، فإن المفتاح لذلك هو إزالة كل الأشياء التي يمكن أن تشتت الانتباه. ومع ذلك، إذا اتصل بك مشتري يريد الاطلاع على المنزل في غضون دقائق ولم يكن لديك متسع من الوقت لتنظيمه فلا ترفض العرض.

لا ترفض العروض المنخفضة



توصي كارمن بالما، السمسارة العقارية في نيويورك وفلوريدا بأنه “عندما تريد أن تباع منزلاً، فمن الأفضل قبول العروض التي تقدم لك مبكراً بدلاً من انتظار وصول المشتري المثالي. وفي الحقيقة، كلما ظل منزلك معروضاً للبيع في السوق، قلّ احتمال حصولك على عرض سعر كامل نظراً لأن المشترين يتخوفون من العقار الذي يظل معروضاً للبيع لأشهر”.

اسأل الوكيل العقاري عن كل الحثيات مسبقاً لتتلقى الخدمة التي دفعت ثمنها



هل استأجرت أفضل وكيل عقاري في منطقتك معتقدا أنك ستحصل على معاملة المشاهير؟ فكر مرة أخرى، فقد ينقل جزءًا كبير من عملك إلى مساعده أو وكيل مبتدئ. اسأل وكيلك عن مدى مشاركته في العملية وكيف يمكنك معرفة ما إذا كان يستحق هذه التكلفة أم لا. احترس من هذه الطرق التي تجعل الشركات تخذلك.

اقرأ قبل أن توقع



تأكد من قراءة الأوراق المتعلقة بوكيلك أو عقد البيع بعناية قبل التوقيع عليه. في الحقيقة، يحذر جون مايرز من شركة “مايرز أند مايرز العقارية” من الرسوم الخفية لكل من المشترين والبائعين. وفي هذا الصدد، نوه مايرز بأن “بعض شركات السمسرة العقارية تفرض رسوما خفية بالإضافة إلى العمولة التي تكسبها، إذ أن لديها مجموعة متنوعة من الأسماء مثل رسوم المعاملات العقارية، الرسوم الإدارية، وغيرها من الأسماء الفاخرة. لذلك، من الجيد دائمًا السؤال عن الرسوم مقدمًا”.

لا تفلت الفرصة الأخيرة للاطلاع من جديد على المنزل



عند شرائك لمنزل جديد، قد تكون حريصًا على مناقشة مكان وضع الأريكة بدلًا من الإطلاع مجددًا على المنزل. في المقابل، تعد هذه الخطوة مهمة للغاية لذلك عليك عدم تجاوزها. إنها فرصتك الأخيرة للتأكد من إجراء الإصلاحات بشكل صحيح وإزالة حاجيات المالك والتثبت من أن الأغراض التي اشتريتها رفقة المنزل لا تزال موجودة (على غرار الغسالات والمجففات وأجهزة الإضاءة).

لا تتجاوز عملية التفتيش والمراقبة



قد يكون من المغري تخطي عمليات التفتيش والمراقبة المكلفة، خاصةً إذا كان المنزل في حالة رديئة. ومع ذلك، قد يكون تخطي التفتيش خطأً مكلفاً. وفي هذا الصدد، يقول لوكاس كوكوا، الوكيل العقاري لدى "كولدويل بانكر للوساطة السكنية": "لضمان الشفافية الكاملة، استخدم دائماً مفتشاً من اختيارك ولا تعول أبداً على مفتش أوصى به وكيلك".

احذر من الوكلاء الذين يبالغون في تقدير سعر منزلك المعروض للبيع



عند عرض منزلك للبيع عليك أن تفهم أنه مثلما تريد أنت الحصول على أعلى سعر ممكن، يريد وكيلك العقاري أن تبقى متعاقداً مع شركته لأطول وقت ممكن. وحتى يبقيك عميلاً لديه، سيعرض وكيلك العقاري منزلك بسعر مرتفع جداً وهو يعلم أنك ستخفض السعر عندما تشعر باليأس من بيعه. في هذه الأثناء، سيحصل الوكيل على إعلانات مجانية من خلال اللافتة المعلقة على منزلك.

المنازل الفارغة يمكن أن تبدو أصغر



تقول الوكالة العقارية أليسون سيلفرمان: “ذهبت مؤخرًا إلى أحد المنازل لألقي نظرة عليه، وكان البائع قد تخلص من أثاثه مقدمًا منذ أن عرف أنه سينتقل. ولكن لو اتصل بي قبل أسبوع، لأخبرته بأن يحتفظ بالأثاث لأن معظم المشترين لا يستطيعون أن يتخيلوا أين سيضعون الأريكة أو المائدة. لهذا السبب، لا تباع المنازل الفارغة بسرعة”. لكنها في المقابل تساعد في ترتيب الأثاث بالطريقة الصحيحة.

احرص على تنظيف منضدة المطبخ



حسب “مدونة لوكاس العقارية”، فإنه “إذا كنت ترغب في بيع منزلك ولكنك متردد بسبب مساحة مطبخك، فتأكد من ترتيبه قدر الإمكان قبل عرضه. قم بإزالة جميع الأجهزة والديكورات غير الضرورية لإظهار أكبر قدر ممكن من مساحة منضدة المطبخ”.

عدم الاعتماد على السعر الذي تقدره مواقع الويب العقارية ثمنًا لمنزلك



يقول مؤسس موقع “فاينانشال ساموراي”، سام دوجن إن “المشكلة الكبيرة التي تعاني منها قاعدة بيانات زيلو تتمثل في كونها تستند إلى المقارنة بين عمليات البيع المماثلة. لذلك لا تتردد في البحث وجمع معلومات حول العقارات التي بيعت في الحي الذي تسكنه حتى تثقف نفسك. وفي حال تمت عملية بيع واحدة أو اثنتين فقط في الأشهر الستة أو السنة الماضية فستكون بالكاد موثوقة”.

التحري حول تاريخ وكيلك العقاري



قد يبالغ الوكيل العقاري في ذكر عدد المعاملات التي قام بها مؤخرًا، وذلك بهدف نيل إعجابك. يمكنك بسهولة التحري حول وكيلك وخبرته من خلال البحث عبر الإنترنت أو أحد مواقع الويب العقارية. وتقول الوكالة لدى شركة "كيلر ويليامز كايبتال" العقارية، سيزانا كونواي، إن "التحقق من الترخيص الذي يمتلكه وكيلك العقاري أمر لا بد منه".

التأكد من المراجع التي يقدمها الوكيل



تؤكد كونواي أن طلب رأي من باعوا أو اشتروا عقارات من خلال أحد الوكلاء قبل توظيفهم أمر مهم، ذلك أن: “طلب الحصول على مراجع المعاملات الثلاث الأخيرة يعتبر فكرة ذكية. ليس عليك أن تكتفي بأفضل المراجع بل تحديدا تلك المراجع الثلاث الأخيرة”.

معدل الجريمة في تلك المنطقة



يقول الوكيل العقاري المرخص سابقاً لمدينة نيويورك، بيير كالزاديل، إن "المشتري يجب أن يكون على يقين بأن القانون يخول للوكلاء العقاريين عدم إخباره ببعض التفاصيل مثل تلك التي تحدد ما إذا كان الحي آمناً أم لا، أو ما إذا كانت المدرسة جيدة أم لا. ذلك أن البوح بمثل هذه التفاصيل قد تسبب على مر التاريخ في وضع خطوط حمراء وتغيير رأي المشتري". ومع ذلك، يمكنك التحقق من تصنيفات المدارس ومعدل الجريمة من خلال البحث.

موت أحدهم في ذلك العقار



حسب وكالة موقع “يونغ آند فايننس” ومالكته، جاكيتا راجلاند، فإن “الوكلاء لا يكشفون عن هذه المعلومات لأن معظم الولايات لا تطالبهم بذلك، لهذا السبب لا يتم الكشف عنها”. لكن في حال سؤال العميل يجب على الوكيل أن يقول الحقيقة.

العمولة قابلة للتفاوض دائمًا قبل توقيع العقد



تكون جميع العملات من جانب البائع قابلة للتفاوض، إلى حين توقيع العقد. ويقول كوكوا إن “هناك خرافة مفادها أن عمولة إدراج المنزل تساوي 6 في المئة وقد أصبحت عادة في معظم الأسواق، لكن هذا ليس صحيحًا. حاول التفاوض دائمًا على العمولة بناءً على الخدمات التي يقدمها الوكيل أو الوسيط من أجل مقارنة ما يقدمه أحدهما وما إذا كان أفضل من الآخر.”

تلقي الوكيل لأموال أكثر مما تعتقد



“أعتقد إلى حد بعيد أن المعطى الأول الذي لا يخبره الوكيل العقاري للمشتري هو قيمة مداخله”، وذلك حسب سمسار العقارات المرخص والمؤسس المشارك ليورييفو للوساطة العقارية في نيويورك، جيمس مكجراث. ويضيف مكجراث “تختلف العمولات من عقار إلى آخر، لذلك إذا كنت من المشترين وكانت هناك القليل من العقارات المتوفرة، فسوف تود أن تعرف العمولة المقدمة على كل عقار. إذا كنت مشتريا مترددا وعرضت عليك إحدى العقارات نسبة عمولة تقدر بـ 3 في المئة والأخرى 2 في المئة، فيمكنك تخمين أي وكيل يفضل أن تشتري من خلاله”.

إمكانية تلقي الوكيل للرشاوي



يؤكد مؤسس موقع “ذا ريل إستايت سولوشن غاي”، روبرت تايلور أن “كل منزل مدرج في خدمة الإدراج المتعدد (MLS) يخصص له مكان أين يقدم الوكيل تعليقات سرية بالإضافة إلى مقدار العمولة الذي سيحصل عليه وكيل المشتري. وعلى الرغم من أنه مخصص لرموز الإنذار أو البوابة، إلا أنه في بعض الأحيان يستخدم لتقديم المزيد من الحوافز. ويضيف تايلور “إذا كان من الصعب بيع المنزل، على سبيل المثال، فقد تزيد العمولة. بالإضافة إلى ذلك، قد يشمل هذا القسم على تقديم مكافأة إضافية في حال قدم الوكيل لصاحب العقار عرضاً بالسعر الكامل وأتمّ البيع في تاريخ معين.”

تنظيم منزلك يمكن أن يساعد



تقول هايدي ثورن التابعة لشركة “بريزم بروبيرتيز آند ديفلوبمنت” في هذا الصدد إن “تهيئة المنزل وإعادة تنظيمه يعتبر أمرًا أساسيًا، حيث تباع المنازل التي يتم تنظيمها بشكل أسرع وسعر أفضل. يمكن أن يساهم تنظيف المنزل وطلاء الجدران بلون محايد وإزالة جميع الأغراض الشخصية في بيع العقار، لأن المشترين المحتملين يرغبون في تخيل أنفسهم وهم يعيشون في المنزل. كما يجب أن لا ننسى تنظيف الخزانات”.

لا يتحصل الوكيل على النصيب الأكبر من شيكات العمولة مباشرة



في حين أنه ليس سرًا أن وكلاء العقارات يحققون أرباحًا جيدة عند بيع المنزل، لا تقدم شيكات العمولات ربحًا كاملاً لهم، حيث تقسم العمولات بين الوكيل البائع والمشتري وكذلك هو الحال مع الوساطة. يتكفل الوكلاء أيضًا بدفع نفقاتهم الخاصة، مثل الرسوم الإعلانية واللافتات وخزائن التأمين والعضوية ورسوم خدمة الإدراج المتعدد MLS.

الاستئجار يعد خيارًا أفضل



قد لا يكون الإقدام على اتخاذ خطوة شراء المنزل أمراً مناسباً لوضعك المالي حتى لو كنت مؤهلاً للقيام بها. قد تمتلك هذه القدرة حسب الوثائق التي تمتلكها، لكن ميزانيتك الشهرية قد لا تخول لك دفع الرهن العقاري والضرائب العقارية والرسوم المعتادة التي يترتب عليك دفعها عند امتلاك منزل. ولهذه الأسباب، يمكن أن يمثل الاستئجار حلاً أفضل، خاصة إن لم تكن مستعداً للاستقرار. فإن كنت في مرحلة الشباب، فإن شراء منزل يمكن أن يلزمك بالعيش في مكان ما قبل أن تكون جاهزاً وفق زينا كوموك، صاحبة موقع “ماني آندر ثيرتي”.

يجعلك جيرانك تبدو أفضل



عندما ينظر المشترون المحتملون إلى منزلك، فهم لا ينظرون إليه فقط وإنما تمتلك منازل جيرانك تأثيراً كبيراً عليهم أيضاً. لا يمكنك تهيئة الحي بأكمله، إلا أنك قد تستطيع أن تعرض على جيرانك تنظيف الساحة المحيطة بمنزلك. هناك فكرة جيدة أخرى تتمثل في تحديد مواعيد زيارة المشتري لمعاينة المنزل أثناء انشغال جيرانك في العمل خاصة إذا كانوا يمتلكون الكثير من السيارات أو الأطفال المزعجين.

أن تكون على دراية بالسوق



يقول المستثمر العقاري جوناثان تران: “لن يخبرك وكيلك إذا كان سعر منزلك مبالغاً فيه، بل سيكتفي بتقديم اقتراحات بشأن السعر. ولكن إذا أصررت أن منزلك يستحق أكثر، فلا تتوقع أن يحاول وكيلك إقناعك بخلاف ذلك لأنه يسعى لتقديم خدمة رائعة للعملاء”. ولكن عندما يبقى منزلك في قائمة الإدراج مدة طويلة دون أن يباع سوف يتعين عليك أن تخفض السعر. ويوضح تران في هذا السياق أن “المشتري لن يعتقد حينها أن هذا التخفيض فرصة وإنما سوف يظن أن مشكلة ما طرأت في المنزل وكانت سببا في اتخاذ هذه الخطوة”.

يحصل بعض الوكلاء على فرص متاحة خارج السوق



يؤكد ويتمان: “هناك الكثير من الفرص المتاحة للبيع والشراء خارج السوق إن امتلك الوكيل العديد من العلاقات ولم يخشى العمل. كما يمكن لمجموعات التواصل والبريد المباشر أن تقدم فرصًا للمشتري في سوق منخفضة الطلب.”

الاستفادة من المنازل التي سوف تعرض قريبًا



يضيف ويتمان قائلاً: “أخذت ظاهرة المنازل التي سوف تعرض قريباً في التزايد في السوق. وعلى غرار العثور على عقارات خارج السوق، يجب أن تكثف عمليات البحث عن العقارات التي ستظهر قريباً لأن الوكلاء يمكنهم في كثير من الأحيان أن يوفرُوا لك فرصة الإطلاع عليها قبل غيرهم، بل يحصلون في بعض الحالات على عقد مصدق عليه قبل أن يطرح المنزل للبيع في السوق رسمياً”.

الوكيل في حاجة ماسة لإدراجك



يشير المذيع الذي يستضيف برنامج معرض برايان بيتي العقاري على ترددات إذاعة دبليو تي أم أي 1250، برايان بيتي، إلى أنه “مع انخفاض عدد القوائم، وزيادة عدد الوكلاء، يصبح من الصعب للغاية على الوكلاء إجراء جرد وإعداد قائمة في الغرض. سيقول الوكلاء ما يحتاجون قوله ويفعلون ما يجب عليهم فعله للحصول على هذه القائمة لأنهم يريدون تلك الفرصة التسويقية”.

قد يكون البائع بصدد مراقبتك



قد تحتاج إلى التحكم في تعابير وجهك أثناء معاينة أو مشاهدة أحد المنازل التي تود شراءها، حتى عندما لا يكون مالكها هناك. تقول السمسارة أندريا مورجان: “يوجد لدى العديد من ملاك العقارات نظام حماية منزلي ومساعدين شخصيين (مثل أليكسا) ويمكنهم سماع أو تسجيل تعليقاتك أثناء مشاهدتك للمنزل”، لذلك تقترح تدوين الملاحظات ومناقشة التعليقات بعد مغادرتك.

لا يفضلون التعامل مع الوكلاء المتسرعين



عمومًا، لا يفضل الوكلاء من ذوي الخبرة العمل مع الوكلاء المبتدئين. وقد يكون التعامل مع الوكلاء عديمي الخبرة أكثر صعوبة لأنه يفرض على الآخر الذي يمتلك سنوات من الخبرة القيام بالزيد من العمل. قد يشجع وكيلك عملاءه على التفكير في عرض مختلف يقدمه مشتر يوظف وكيلًا يتمتع بخبرة كبيرة في المجال.

المصدر: [ريدز دايجست](https://www.noonpost.com/28429)

رابط المقال : [/https://www.noonpost.com/28429](https://www.noonpost.com/28429)