חלק 1 מתוך המדריך: אנשי מכירות לוחצים בדובאי: איך שומרים על עצמכם

מה קרה

נכתב על ידי אוסאמה חאג' יחיא, מייסד U810 Properties | עודכן לאחרונה: 18.11.2026

הייתי באמצע רכישה של נכס שכבר בחרתי, דרך סוכן שליווה אותי. כדי להעביר את התשלום הייתי צריך את פרטי חשבון הנאמנות, ופניתי לשירות הלקוחות של היזם.

במקום תשובה טכנית, הפנייה הועברה לנציג מכירות, ותוך דקות הייתי בשיחת וידאו. הנציג פנה אליי בערבית, ניהל שיחה אישית וחמה של "חבר ואח", והציג לי בית אחר לגמרי ממה שבחרתי. בלחץ, ועם לא מעט תחבולות, הוא החתים אותי על עסקה חדשה, ישירות מולו ובלי הסוכן שלי.

באותו שלב לא העברתי כסף.

המדריך המלא באתר: u810properties.com/guide-sales-pressure

קיבלתם הצעה בלחץ?

שלחו לי אותה לפני שאתם חותמים, ונעבור עליה יחד.

שליחת הודעה בוואטסאפ ←

זה הניסיון שלי. הוא לא מחליף ייעוץ משפטי או בדיקה של החוזה שלכם.