חלק 4 מתוך המדריך: אנשי מכירות לוחצים בדובאי: איך שומרים על עצמכם

מה עושים במקום

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

- **בקשות טכניות שולחים בכתב,** במייל או בהודעה, ולא בשיחה.
- **את פרטי חשבון הנאמנות בודקים בעצמכם** באפליקציה הרשמית Dubai REST, ולא מקבלים אותם בשיחה. ראו את רשימת הבדיקה של ארבעת השלבים.
- **לא חותמים על שום דבר באותה שיחה.** גם הצעה טובה יכולה לחכות יום.
- **לא סוגרים מול נציג של היזם בלי מי שמייצג אתכם.** נציג של היזם מייצג את היזם, גם כשהשיחה חמה ואישית.
- **אם כבר חתמתם,** פונים מיד להנהלה ומבקשים לבטל, בכתב. אצלי זה עבד, אבל האפשרות לבטל תלויה בחוזה ובשלב, ולכן עדיף לא לחתום מלכתחילה.

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.