אנשי מכירות לוחצים בדובאי: איך שומרים על עצמכם

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

באמצע הקנייה שלי בדובאי פניתי לשירות הלקוחות של היזם רק כדי לקבל פרטים להעברת התשלום. בסוף אותה שיחה הייתי חתום על עסקה חדשה, על בית אחר לגמרי. כאן אספר איך זה קרה, איך ביטלתי אותה, ומה כדאי לעשות כדי שזה לא יקרה לכם.

בקצרה

- כל בקשה שולחים בכתב, ולא חותמים על כלום באותה שיחה.
- בודקים שהמתווך רשום, ושלמודעה יש היתר.
- בחוק בדובאי אין תקופת ביטול. אחרי שחתמתם, הביטול תלוי בחוזה וביזם.

במדריך הזה

01 מה קרה
02 איך ביטלתי
03 שישה סימנים ללחץ מכירה
04 מה עושים במקום
05 איך בודקים מתווך ומודעה
06 אין תקופת ביטול

01 מה קרה

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.

02 איך ביטלתי

כשהבנתי מה קרה, ביקשתי לבטל את העסקה החדשה ולחזור לעסקה המקורית שלי. פניתי למנהלים בחברה, והסברתי שרק הסוכן שלי מייצג אותי בעסקה. העסקה החדשה בוטלה, ומשם הכול חזר למסלול.

03 שישה סימנים ללחץ מכירה

1. בקשה טכנית מועברת לאיש מכירות, במקום לשירות הלקוחות.
2. מציעים לכם מיד לעבור לשיחת וידאו.
3. מציגים לכם נכס אחר ממה שכבר בחרתם.
4. מנהלים איתכם שיחה אישית, בשפה שלכם, בסגנון של "חבר ואח".
5. מציעים לכם לסגור את העסקה ישירות מול הנציג, ולעקוף את מי שמייצג אתכם.
6. מבקשים מכם לחתום עוד באותה שיחה.

04 מה עושים במקום

- **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.

05 איך בודקים מתווך ומודעה

- **מתווך:** באפליקציה של רשות המקרקעין יש שירות לבדיקת רישיונות. מזינים את מספר הרישיון של המתווך או של המשרד, ורואים אם הוא בתוקף.
- **מודעה:** לפי RERA, כל חברה שמפרסמת נכס בדובאי צריכה היתר פרסום, ובמודעות צריך לכלול את מספר ההיתר. מאפריל 2023 צריך להציג גם קוד QR במודעות דפוס ובמודעות חזותיות וקוליות, והוא מוביל לפרטי ההיתר של המודעה. מודעה בלי מספר היתר היא סיבה לחשוד.

06 אין תקופת ביטול

בחוק בדובאי אין זכות לבטל חוזה לקניית דירה על הנייר רק כי התחרטתם. אפשר לפנות לבית המשפט רק כשהיזם מפר את החוזה, למשל כשהוא סוטה מהותית מהמפרט. אני הצלחתי לבטל את העסקה רק כי פניתי מיד להנהלה, ועדיף לא לחתום מלכתחילה.

שאלות נפוצות

איך מזהים לחץ מכירה?

שלושה סימנים בולטים: שאלה טכנית מועברת לאיש מכירות במקום לשירות הלקוחות, מציעים לכם נכס אחר ממה שבחרתם, ומבקשים מכם לחתום עוד באותה שיחה.

חתמתי בלחץ. אפשר לבטל?

אצלי זה עבד: פניתי מיד להנהלה וביקשתי לבטל בכתב. עם זאת, האפשרות לבטל תלויה בחוזה ובשלב, ולכן עדיף לא לחתום מלכתחילה.

מאיפה לוקחים את פרטי חשבון הנאמנות?

מהאפליקציה הרשמית של רשות המקרקעין, ולא מנציג המכירות של היזם.

מקורות

- הסיפור: הניסיון שלי בזמן הקנייה ב-2024.
- חשבון הנאמנות ואפליקציית Dubai REST: השאלות הנפוצות באתר, ורשות המקרקעין של דובאי.
- בדיקת רישיונות והיתרים: DLD, Validate licenses and permits. מספר היתר בכל מודעה: Dubai Media Office, 20.10.2020. קוד QR במודעות דפוס ובמודעות חזותיות וקוליות מ-24.04.2023 (Madmoun): DLD, Gulf News.
- אין תקופת ביטול: Chambers, Khaleej Times, Mondaq.

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.