

מעלים מחיר אחרי סגירת העסקה

עו"ד חגי אדורם ממשרד אדורם ושות' מייצג חברות בנייה במספר פרויקטים. באחד מהם, בגבעת שמואל, נרשם לאחרונה אדם לרכישת שתי דירות, אותן הוא מייעד לילדיו: הראשונה ב־3.17 מיליון שקל והשנייה ב־3.07 מיליון שקל.

"יש פער זמנים בין הליך ההרשמה לבין החתימה בפועל על חוזה המכירה, שיכול לארוך בין ימים לבין שבועות ספורים", מספר אדורם. "מספר ימים לאחר ההרשמה הודיע לי איש המכירות, כי מחירי הדירות הללו עלו ב־50 אלף שקל כל אחת; עברו עוד כמה ימים, והוא עדכן אותי, כי מחירי הדירות בפרויקט עלו בעוד 100 אלף שקל. החברה אימצה גישה, לפיה אחרי כל שתי דירות שנמכרות – מעלים את מחיר יתר הדירות ב־100 אלף שקל. מזלו של הרוכש, שנרשם, ועל כן קיבע את מחירי הדירות שרכש".

המתווך אוהד וולבוטר פועל באזור