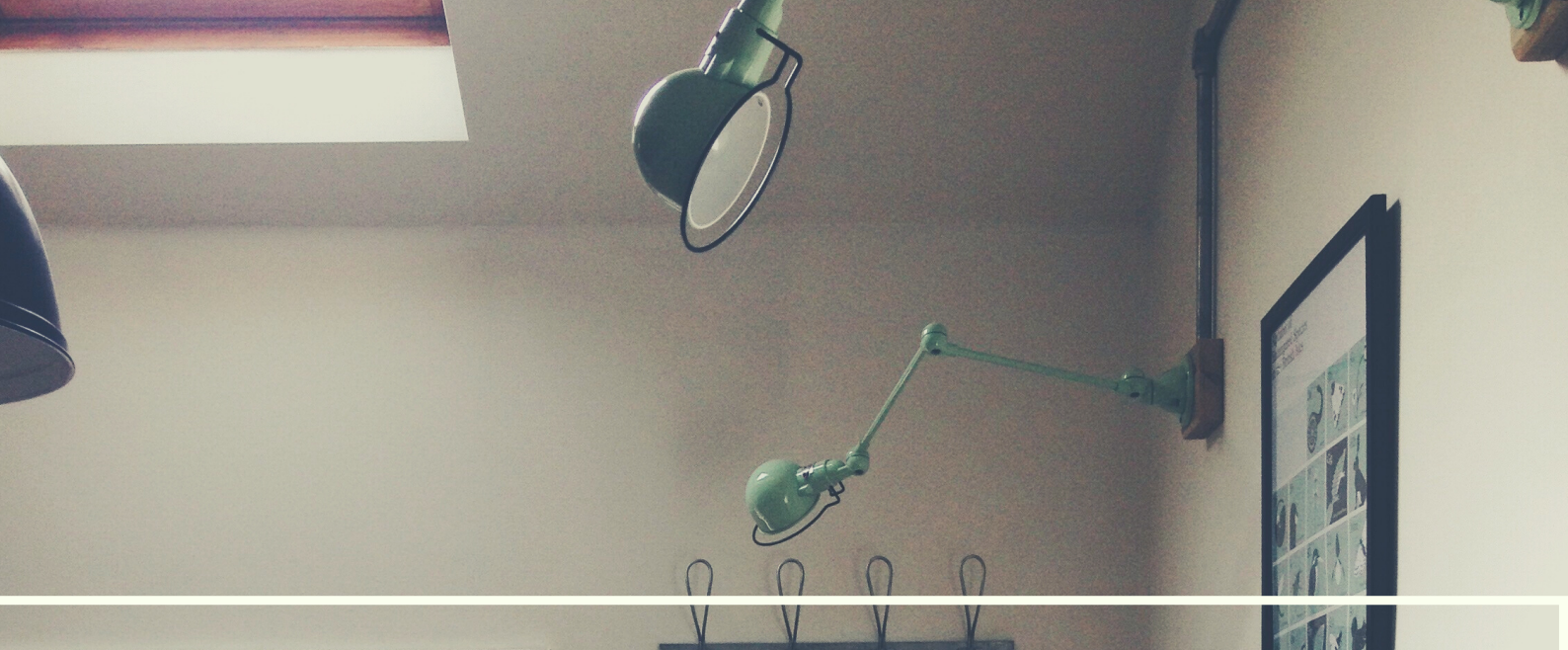




INWESTUJEWUK.COM

10 NAJGORSZYCH BŁĘDÓW W NEGOCJACJACH

PRZYGOTOWAŁA: JUSTYNA MACKOWIAK



WSTĘP

Skuteczne negocjacje domu to nie jest coś nierealnego. Wystarczy znajomość zaledwie kilku technik i trochę odwagi, by zacząć. Pomagam w negocjacjach domów na co dzień, więc mogę powiedzieć, że mam to szczęście budować swoje doświadczenie każdego dnia. Przygotowałam dla Ciebie listę 10 najgorszych błędów podczas negocjacji nieruchomości. To czego nie robić i wskazówek, jak można zachować się w konkretnych, sprawdzonych przeze mnie sytuacjach. Sprawdź sam i przekonaj się, jak w prosty sposób zwiększyć swoje szanse na skuteczne negocjacje domu.

1. WYTYKANIE BŁĘDÓW.

Podczas oglądania domu, spróbuj powstrzymać się od komentarzy typu „okropna tapeta”, albo innych prywatnych spostrzeżeń na temat wykonania czy dekoracji nieruchomości. Uwierz, że ani agentowi, ani tym bardziej sprzedającemu się to nie spodoba. Nigdy nie wiesz, czy ta "okropna tapeta" nie przynosi jakiś miłych wspomnień właścicielom, a np. krzywo położone kafelki to robota samego vendora i jest ze swojej pracy dumny! Prędzej urazisz go i nawet jeśli ostatecznie zaoferujesz dobrą cenę prawdopodobieństwo, że kupisz daną nieruchomość, jest niskie. Lepiej zadziała jeśli po prostu zasugerujesz, że chciałbyś przearanżować wystrój domu do swoich własnych gustów. Tym samym dajesz znać, że wszystko będzie zmienione, ale nie obrażając nikogo. Przekonanie, że im więcej błędów, czy potencjalnych poprawek wskażesz, jest zupełnie nieowocne. Owszem możesz zasygnalizować chęć np. wymiany bojlera, ale pamiętaj, by nie zagłębiać się zbytnio w szczegóły.

2. BRAK PRZYGOTOWANIA

Złota zasada, czyli brak przygotowania przesądza o porażce. Jeśli myślisz, że dobra jakoś to będzie, coś tam się zbije i będzie ok, to prawdopodobieństwo korzystnej transakcji jest niskie.

Do negocjacji należy się przygotować, poznać „przeciwnika” i opracować strategię. Zastanów się, co może się wydarzyć i jakie argumenty możesz użyć. Jak chciałbyś poprowadzić rozmowę. Nie podchodź do negocjacji z biegu.

3. ZAKŁADANIE Z GÓRY, ŻE MUSISZ ZBIĆ 20% OD CENY WYJŚCIOWEJ

Spotykam się z przekonaniem, że negocjując ceny domów zakłada się, że dobra cena zakupowa to 20% poniżej asking price. Nie wchodząc w szczegóły dotyczące remontu, zakładanie czegokolwiek z góry jest błędem. Najpierw robisz badanie rynku, szacujesz remont (liczysz sam, bądź budowlaniec robi dla Ciebie wycenę) i dopiero później możesz określić ile możesz zapłacić za dany dom. Czasem dobre deale można kupić nawet w cenie asking price, tylko żeby je dostrzec musisz mieć rozeznanie na rynku.

4. WYCHODZENIE Z OFERTĄ JAKO PIERWSZY.

Kolejna złota zasada. Najważniejsze jest uzyskanie oferty drugiej strony. Jest ona największym ograniczeniem dla przestrzeni negocjacyjnej. Jeśli pierwszy złożysz ofertę zbyt niską, bardzo często otrzymasz informacje, na jakim poziomie są aktualne oferty. Jeśli agent nie chce podać aktualnej oferty, spróbuj wypytać jakiej ceny ostatecznie oczekuje Vendor. Za ile realnie jest w stanie sprzedać, bo chcesz wiedzieć, czy wogóle możesz się interesować domem. Jeśli od razu złożysz ofertę zbyt wysoko, zamkniesz sobie okno do kupienia taniej. Proponując zbyt mało, zawsze możesz powiedzieć, że się pomyliłeś i chodziło Ci o wyższą kwotę.

5. STRETCHING THE BUDGET, CZYLI NACIĄGANIE NA KORZYŚĆ SPRZEDAJĄCEGO.

Trzeba zawsze ustalić próg końcowy i nie wolno iść dalej. Jeśli agent sugeruje, że mają duże zainteresowanie i co chwile dostają oferty.. odpowiadasz ok. Rozumiem, to jest moja ostateczna oferta. Nie daj się ponieść emocjom, to nigdy nie jest dobry doradca. W opanowaniu własnych emocji pomaga również określenie swojej BATNA (best alternative to a negotiated agreement), czyli przykładowo w najgorszym wypadku, jeśli nie uda mi się wynegocjować niższej ceny poprostu kupię inny dom.

6. WATNA NA POCZĄTKU NEGOCJACJI

WATNA (worst alternative to negotiated agreement),czyli najgorsza alternatywa dla drugiej strony jeśli negocjacje nie idą po naszej myśli. Jest dobrym sposobem na tzw. dokręcenie śruby, ale nie jako główny argument. Jeśli na początku oglądania nieruchomości będziesz podkreślał, że masz jeszcze dużo domów do obejrzenia, ale ten ma najgorszy układ pokoi.. nie zrobisz dobrego wrażenia. Jeśli na samym początku negocjacji okażesz brak intencji zakupowych, z pewnością nie zagra to na Twoją korzyść. Natomiast, gdy przedstawisz swoje szczere zainteresowanie nieruchomością, ale wspomnisz, że masz jeszcze parę innych nieruchomości do obejrzenia i w zasadzie to nie wiesz, czy jechać.. Stworzysz sobie szansę, że agent lub właściciel domu Cię zapamięta i być może zmobilizujesz do szybszego dogadania się.

7. NIEZADAWANIE PYTAŃ

„Skutecznie handluje ten, kto zadaje pytania”. Musisz poznać interes sprzedającego, to na czym mu zależy i to, jaki ma problem. Być może zależy mu na szybkiej sprzedaży, bo prowadzi działalność w innym mieście i ma dość dojazdów. Może być skłonny do obniżki ceny, byleby otrzymać pewność szybkiej transakcji. Jeśli znajdziesz się w sytuacji kiedy będziesz mógł rozwiązać problem sprzedającego, jesteś na wygranej pozycji, ale musisz zadawać pytania. Im więcej informacji zbierzesz, tym łatwiej będzie Ci znaleźć rozwiązanie. Zamiast na ogólnej sytuacji kupno-sprzedaż, skup się na interesach stron, to przynosi zdecydowanie lepsze rezultaty.

8. ZGADZANIE SIĘ NA PIERWSZĄ OFERTĘ

Gdy dzwonisz do agencji i składasz ofertę na asking price i do tego mówisz, że w sumie możesz dać więcej, żeby tylko kupić dany dom. Z punktu widzenia negocjacji agencja prawie zawsze zasugeruje, że mają bardzo dużo ofert i chcą poznać Twoją ostateczną decyzję. Zapłacisz więcej, niż mogłeś zapłacić. Jeśli zadzwonisz i złożysz ofertę poniżej oferty wyjściowej i z biegu przyjmą Twoją ofertę.. hmm pewnie się ucieszysz.. ale masz przeczucie, że było więcej do ugrania. Zaproponowałeś za dużo. Zatem lepiej rozpocząć negocjacje nisko, żeby ewentualnie podwyższyć, niż na starcie zamknąć sobie pole manewru.

9. BRAK PEWNOŚCI SIEBIE

Zacznijmy od tego, że żeby brzmieć pewnie, wcale nie musisz być super pewny siebie w życiu codziennym. Wystarczy, że się przygotujesz i będziesz przekonany do tego, co chcesz osiągnąć. Załóżmy, że dom jest wart £66k. Chcesz go kupić za £60k. Ile proponujesz? Według mnie na start £58k jest ok.

Gdzieś kiedyś przeczytałam, że jeśli nie wstydzisz się swojej oferty, to znaczy, że za dużo oferujesz. Może śmieszne, ale coś w tym jest. Jeśli składasz ofertę bez pewności, że to jest max, jaki możesz zaproponować, agent dostaje informację, że może dalej przeciągać na „swoją” stronę. Dzwoniąc do agencji, przygotuj się i po prostu powiedz, co masz powiedzieć bez zastanawiania się i przepraszania

10. PRZEKONANIE, ŻE NEGOCJOWANIE NIE MA SENSU.

Najgorsze, co możesz zrobić to odpuścić i nie próbować. Wielu z nas boi się tego, co powiedzą inni i nie podejmują negocjacji, bo wstyd, bo nie wypada, a co oni pomyślą? Kiedyś też tak myślałam. Wiele się zmieniło kiedy uświadomiłam sobie, że nie chcę za każdym razem lekko oddawać komuś swoich ciężko zarobionych pieniędzy. Kiedy kupujesz samochód, płacisz rachunki czy szukasz specjalisty.. Każdy negocjuje! Kilka tygodni po zakupie książki Wojciecha Woźniczki „Negocjuj” książka zwróciła mi się wielokrotnie. Tu nie chodzi o umiejętności, tylko o podejmowanie wyzwania. Próbuje zawsze i wszędzie nie tylko kupując dom. Jedź do sklepu z częściami samochodowymi i zapytaj ile dostaniesz rabatu, gdy kupisz wszystkie 3 produkty, które potrzebujesz. Przeważnie nikt nawet nie będzie zaskoczony Twoim pytaniem, Swoją drogą, książkę "Negocjuj" polecam, każdemu. Bo warto.