

Negocjacje odgrywają kluczową rolę w realizowaniu transakcji kupna – sprzedaży na rynku nieruchomości. Ich jakość może istotnie przyspieszyć bądź całkowicie zniweczyć proces sprzedaży lub zakupu nieruchomości. Szczególnie w okresie słabej koniunktury rynkowej znaczenie negocjacji wzrasta.

Czym są negocjacje? Najprościej powiedzieć można, iż negocjacje to proces komunikacji między stronami w celu uzyskania wspólnego stanowiska w określonej sprawie. Oznacza to, że niemal każda sytuacja, w której dążymy do porozumienia z drugą osobą jest rodzajem negocjacji. Warto zatem podnosić umiejętności skutecznego przekonywania, mogą się one przydać nie tylko w trakcie ustalania warunków zakupu domu lub mieszkania, ale także w codziennym życiu.

Jak przygotować się do negocjacji.

Na przebieg, długość i efektywność negocjacji wpływa wiele czynników. Niektóre z nich są od osób biorących udział w negocjacjach zależne, inne pozostają poza ich wpływem. Oczywiście im lepiej negocjator jest przygotowany do negocjacji, tym skuteczniej może oddziaływać zarówno na swoich rozmówców jak i na przebieg procesu komunikacyjnego.

Należy zatem ustalić zakres negocjacji określając dokładnie czego będą dotyczyły. Ważne, aby obie strony były w tej kwestii całkowicie zgodne. Nierzadko bowiem zdarza się na rynku nieruchomości, że istotne szczegóły są w negocjacjach pomijane, mimo iż mają wpływ na wysokość kosztów związanych z finalizacją transakcji lub wiążą się z koniecznością inwestycji w przyszłości. Zazwyczaj wynika to z nieznajomości branży nieruchomości lub procedur związanych realizacją transakcji kupna-sprzedaży.

Kolejną ważną w negocjacjach kwestią jest jak najlepsze poznanie osoby, z którą prowadzone są pertraktacje. Istotny jest zarówno styl negocjacji, jak i sama osobowość negocjatora. W praktyce możemy spotkać się z trzema rodzajami stylów negocjacji: miękkim, twardym oraz rzeczowym. Nie wchodząc w szczegóły poszczególnych stylów, należy zaznaczyć, że zazwyczaj najkorzystniejszy dla osiągnięcia porozumienia w negocjacjach jest styl rzeczowy. Stosując go, strony negocjacji zmierzają do celu, którym jest uzyskanie kompromisu oznaczającego zarazem optymalny dla obu stron wynik. Strony wspólnie, uzgadniają wspólnie kryteria negocjacji, szukają rozwiązania każdego problemu, który pojawi się w czasie rozmów a przede wszystkim przyjmują zasadę koncentracji na problemach a nie na stanowiskach. Innymi słowy dążą do przezwyciężenia niezgodności.

Niebagatelne znaczenie dla ostatecznego sukcesu negocjacji ma wybór miejsca, w którym odbywają się spotkania. Na rynku nieruchomości najczęściej strony spotykają się w mieszkaniach lub domach będących przedmiotami transakcji. W tej sytuacji strona sprzedająca jest z reguły w korzystniejszym położeniu. Negocjuje „na swoim terenie”. Jeśli reprezentujemy stronę kupującą postarajmy się przenieść negocjacje w miejsce neutralne, tak aby wyrównać szanse obu stron. Dobrym sposobem jest zorganizowanie spotkania w biurze nieruchomości. Możemy tam liczyć na pomoc merytoryczną przedstawicieli biura w trakcie przygotowań do negocjacji oraz rzeczowe i konstruktywne wsparcie na każdym etapie realizacji transakcji kupna-sprzedaży.

Natomiast jeśli nie mamy doświadczenia w negocjacjach i obawiamy się popełnić błąd, lepiej wyznaczyć osobę, która przeprowadzi proces negocjacyjny w naszym imieniu. Takie rozwiązanie pozwoli nam uzyskać większy dystans do zachodzących wydarzeń, nie pozwoli angażować się emocjonalnie w proces negocjacji a jednocześnie pozwoli zyskać czas na podjęcie kluczowych decyzji. Zawsze należy pamiętać, że ostateczna decyzja – czyli zgoda lub odrzucenie wynegocjowanych warunków należy do właściciela.

Rola pośrednika nieruchomości w negocjacjach.

Funkcja, którą spełnia pośrednik w negocjacjach na rynku nieruchomości jest determinowana postawą klientów. Część klientów podejmuje się prowadzenia negocjacji samodzielnie minimalizując rolę pośrednika. Podobnie jest w sytuacji, gdy pośrednik reprezentuje zarówno stronę kupującą jak i sprzedającą. Wówczas do jego zadań należy koordynacja negocjacji i pomoc w znalezieniu optymalnych dla obu stron rozwiązań.

Pośrednik, który podejmuje się reprezentowania klienta w negocjacjach powinien mieć odpowiednią wiedzę i doświadczenie. Sprawdzenie tych umiejętności nie jest proste, stąd też warto szukać odpowiednich osób poprzez polecenia lub w Biurach Nieruchomości o uznanej renomie. Należy pamiętać, że każda transakcja jest niepowtarzalna, dlatego znajomość branży, wiedza i doświadczenia pośredników może uchronić strony od popełnieniem błędów mogących mieć konsekwencje prawne i finansowe.

Warto również wspomnieć o roli jaką w procesie negocjacji na rynku nieruchomości odgrywa czas. Im mamy go więcej, tym łatwiej nam osiągnąć optymalne warunki transakcji. Długość czasu jaką możemy poświęcić na przeprowadzenie negocjacji zależy w dużej mierze od sytuacji rynkowej. W okresie dobrej koniunktury, czyli wysokiego popytu na nieruchomości, z reguły negocjacje przebiegają szybko, natomiast gdy popyt jest niski, kupujący dysponują większą ilością czasu. Zarówno nadmierny pośpiech jak i zbyt długie przeciąganie pertraktacji może doprowadzić do ich załamania. Rozwaga i odpowiednie przygotowanie do rozmów są w obu przypadkach szczególnie wskazane.

Nie wszystkie negocjacje kończą się sukcesem. Najczęstszą przyczyną niepowodzeń jest usztywnienie stanowiska jednej ze stron. Sprzedający, szczególnie w początkowym okresie po wystawieniu nieruchomości na rynek, niechętnie decydują się na obniżanie ceny, żądając za swoje mieszkania lub domy kwot znacznie przewyższających ich wartość rynkową. Z kolei kupujący, często zapominają, że w negocjacjach zajmują równorzędną pozycję jak sprzedający, wykorzystując ponad miarę swoje uprawnienia. Zazwyczaj kończy się to zerwaniem negocjacji. W takich sytuacjach również warto skorzystać z fachowej pomocy. Można zlecić wycenę nieruchomości aby jej cena był adekwatna do rzeczywistej, rynkowej wartości. Można także zwrócić się pośrednika nieruchomości z prośbą o podanie przybliżonej kwoty za jaką można nabyć interesującą nas nieruchomość.

Jedną z podstawowych zasad stosowanych na rynku nieruchomości, jest podejmowanie prób negocjacji w każdej sytuacji. Nawet tak zwana „cena ostateczna” podana w ogłoszeniu nie powinna stanowić przeszkody w przystąpieniu do rozmów na temat warunków zakupu nieruchomości. Odpowiednio przygotowany plan negocjacji, właściwa argumentacja, otwartość na postulaty strony przeciwnej, połączone z konsekwencją działania mogą przyczynić się do osiągnięcia sukcesu negocjacjach.

PÓŁNOC Nieruchomości S.A.