

Kako pri nakupu nepremičnine zmanjšamo stres

Nakup nepremičnine je bogata izkušnja. Tako finančno kot emocionalno in kognitivno je to velik zalogaj. Skrbi nas, preučiti želimo vse možnosti, imeti pod nadzorom čim več dejavnikov ... Čustveno nabita situacija, ki v nas izzove tudi kup predstav, prepričanj, notranjih zapovedi in otroških hrepenenj.

Zaradi objektivnih dejstev, še bolj pa zaradi naših notranjih prepričanj, je kupovanje stanovanja velik stres. Naše telo se odzove z aktivacijo simpatične veje avtonomnega živčnega sistema – ta se sproži sam od sebe, kadar zaslutimo nevarnost in se telo samodejno pripravi na njeno obvladovanje. Možgane preplavljajo povečane doze adrenalina in noradrenalina, poviša se nam srčni utrip, hitreje dihamo, mišice so napete ... Telo je v pripravljenosti in pričakovanju nevarnosti. Zato se zdrzemo, ko zazvoni telefon ... V takšnem stanju težko objektivno razmišljamo, težje realno prepoznavamo potrebe in sprejemamo optimalne odločitve. Stresna obremenitev pa negativno vpliva tudi na naše (psiho)fizično zdravje.

Dodatno težavo povzroča aktivacija amigdale - starodavne strukture v možganih, ki se povezuje z doživljanjem nevarnosti in je odgovorna za reakcijo »fight, flight, freeze«. Kadar se aktivira, smo nagnjeni k temu, da odreagiramo z bojem, begom ali pa otrpnemo. To pa nikakor niso dobre predispozicije za pogajanja, ki jih nakup nepremičnine večinoma vključuje.

V tej objektivno stresni situaciji lahko veliko naredimo sami. Najprej moramo ozavestiti, da je nakup nepremičnine stresna situacija. Ljudje lahko dobro prenesemo velike obremenitve, če so te časovno omejene in ob njih ustrezno poskrbimo zase.

Sicer pa za zmanjšanje stresa lahko marsikaj naredimo sami. Poskrbimo za zdrav življenjski slog. Zavedati se je treba, da ste pri nakupu nepremičnine v zahtevni situaciji in da je zato pomembno, da poskrbite zase. Redna sprostitev v obliki meditacije, joge ali poslušanja glasbe so načini, s katerimi boste dnevno aktivirali parasimpatično vejo avtonomnega živčnega sistema. Pogovorite se, saj v pogovoru lažje oblikujemo misli, zbiramo informacije in najdemo vzpodbude za razmišljanje. Poskrbimo za pozitivno okolico. Zrcalni nevroni so namreč strukture v možganih, ki posnemajo čustvena stanja ljudi okoli nas. Če se obdajamo s čemerneži in dvomljivci, je velika verjetnost, da bomo tudi sami zapadli v krog dvomov in negativnega čustvovanja. Poiščimo strokovno pomoč, saj je okoli nas vrsta strokovnjakov, ki nam lahko pomagajo. Psihoterapevt lahko pomaga prepoznati dejanske potrebe in nas vodi ter zagotavlja čustveno oporo skozi celoten proces. Nepremičninski agent pa bo lahko svetoval in vas spremil skozi nakup nepremičnine.

Ravno dober nepremičninski posrednik je lahko v veliko pomoč ob nakupu nepremičnine. Če najdete pravega človeka, ki mu lahko zaupate in nanj preložite del skrbi in stresa, si naredite veliko uslugo. Pri izbiri pravega pa je dobro upoštevati nekaj smernic. Predvsem si vzemite dovolj časa za izbiro. Bodite pozorni na kvalifikacije, nato pa prisluhnite, kako se počutite z njim oziroma njo. Bodite zahtevni. Vprašajte, iščite pojasnila. Pričakovati je, da se boste med procesom srečali z vrsto nejasnosti, zato je zelo pomembno, da svojega posrednika lahko vprašate kar koli in dobite razumljiv odgovor. Preverite njegovo odzivnost, kajti neodzivnost je v stresnih situacijah zelo obremenjujoča. Za vas bo pomembno, da bo posrednik odgovarjal relativno hitro. Ker bodo pri nakupu nepremičnine potrebna pogajanja, je pomembno, da je posrednik dovolj komunikativen. V tej situaciji bo čustveno manj obremenjen in zato verjetno boljši pogajalec.

Zaupanje v pozitiven razplet dogodkov in pozitivna čustva bodo lajšala naporne odločitve. Pozitivna oseba vam bo pokazala možnosti, pesimist pa bo videl nevarnosti na vsakem vogalu. Večina ljudi jih že sama vidi dovolj.

Na situacijo pa je treba pogledati z obeh strani. Tudi naročnik pomembno prispeva k odnosu z nepremičninskim agentom. Prepričanje o tem, da posredniku lahko zaupate, da je kompetenten in pošten, je temelj. Preden izberete posrednika, se prepričajte o njegovih referencah. Jasno mu predstavite svojo situacijo. Razložite svoje možnosti in pričakovanja. Predstavite finančni okvir in si zadajte zgornjo mejo. Pomnite – vedno bodo na trgu mikavnejše ponudbe, če bi le imeli še nekaj tisočakov več. Razložite mu svoje želje in življenjski slog. Agent vam bo lahko pomagal, če bo poznal vaše potrebe. Zato je pomembno, da si vzameta čas za pogovor. Upoštevajte svojo vizijo prihodnosti. Nepremičnino kupujete za daljši čas, zato mora ustrezati tako vaši sedanji situaciji kot tudi vaši viziji prihodnosti.

Zaupanje in osebno ujemanje med naročnikom in posrednikom sta ključna za uspešne nepremičninske zgodbe. Z malo poguma in prave pomoči imate dobre možnosti, da svojo doživite tudi sami.

dr. Tjaša M. Kos, univ. dipl. psih.,

za Zbornico za poslovanje z nepremičninami, GZS