

Posrednik nam pri prodaji lahko odvzame večno stresa

dr. Tjaša M. Kos, univ. dipl. psih.

Oddajati ali prodati nepremičnino se zdi super posel ! Ničesar ne delaš , denar pa vsak mesec kar kaplja! Tako je menila tudi Manca. Ker ni videla pravega smisla, da bi posel predala posredniku, se je sklenila stvari lotiti sama in tako prihraniti. Poslikala je podedovano očetovo staro stanovanje in oddala oglas. Interesenti so klicali in ji postavljali kup vprašanj, ki so jo zmedla in na katera ni imela odgovorov. Odhajala je iz službe in popoldneve preživljala na ogledih. Poslušala je negativne pripombe o stanovanju in se večino časa počutila ogroženo in napadeno. Ob tem pa je pri sebi premišljevala in ocenjevala kandidate. Poskušala je presoditi njihovo resnost, poštenost in kredibilnost. Strašljive zgodbe o neposrečenih nepremičninskih poslih , ki jih je slišala iz okolice, so še povečevale tesnobo. Manca je bila vse bolj in bolj pod stresom. Posel z nepremičnino je postal glavna tema prijateljskih in družinskih pogovorov. Ko se je naposled pojavil resen kandidat, Manca ni zmogla odločitve in je sklenila, da bo »še malo počakala ...« Če bi Manca seštela vse ure ogledov, voženj in premišljanja ter jih preračunala na ceno svetovalne ure, bi zelo verjetno preseгла strošek nepremičninskega agenta, zagotovo pa bi prihranila mnogo živcev. Oddajanje ali prodaja nepremičnine je v psihološkem smislu objektivno gledano velik zalogaj. Gre za finančne zneske, ki so za večino ljudi relativno visoki. Zato je razumljiv strah, da bi se kaj zalomilo , saj so vložki veliki. Ob tem smo ponavadi na nepremičnino tudi čustveno vezani. Če smo na primer v stanovanju srečno vzgajali otroke, nam bo verjetno težko poslušati pripombe interesentov, ki se bodo trudili znižati ceno. Negativne zgodbe o neposrečenih nepremičninskih poslih, ki jih slišimo, nam še dodatno povečujejo občutek nevarnosti. Vse to prispeva k temu , da v času, ko prodajamo ali oddajamo stanovanje, doživljamo povišano aktivacijo simpatične veje avtonomnega živčnega sistema, preplavljajo nas stresni hormoni, kortizol , adrenalin, noradrenalin... Zato situacije hitreje doživljamo kot ogrožujoče – in se odzovemo z napadom, begom ali pa otrpnemo. Da bi preprečili psihološko stisko, v katero nas lahko zapeljejo nepremičninski posli, je pomembno, da se zavedamo: prodaja ali oddaja nepremičnine je kompleksen posel , ki zahteva dobro poznavanje predpisov in zakonov. Kot laiki jih ponavadi ne poznamo dovolj, da bi bili na tem področju lahko zares suvereni. Od tod povečan občutek zaskrbljenosti.

- Čustvena vpletenost ali navezanost na nepremičnino nam lahko otežuje realno sliko in nas ovira pri pogajanjih. Ob zapletih so posledice lahko zares težke, kar dodatno dviguje napetost.
- Pomembno je, da v tovrstnih okoliščinah poskrbimo zase in se psihično razbremenimo. Posebna pozornost naj velja načelom zdravega življenjskega sloga – predvsem dovolj gibanja, da se odzovemo na stres, spanja, ki nam povečuje frustracijsko toleranco, in uravnotežena prehrana. Pomemben pa je tudi pogovor z zaupanja vrednimi osebami , da v teh stiskah ne ostajamo sami.

Manca se je po večmesečnih zapletih z očetovim stanovanjem na priporočilo prijateljice obrnila po pomoč k nepremičninski agentki. Sestali sta se in se pogovorili o Mančinih željah. Posrednica ji je predstavila realne možnosti in razmere na trgu. Tako se je Manca odločila, da bo stanovanje za zdaj oddala. Pogovorili sta se o pričakovanih glede najemnikov, podpisali posredniško pogodbo in Manca je predala ključke agentki. Skupaj s ključki pa tudi kup skrbi in strahov. Čez nekaj dni je agentka klicala Manco, da so našli primerne najemnike in ji jih je predstavila. Dorekli sta še nekaj

detajlov in ker se je Manca strinjala , so se dogovorili za primopredajo. Agentka je prevzela koordinacijo in vsa nadaljnja dogovarjanja. Manca je prišla na primopredajo v zanjo ustreznem terminu , umirjena in sproščena. Tudi po podpisu pogodbe je agentka vodila celoten postopek popisov števcov, prepisov ter vseh drobnih formalnosti , ki spadajo zraven. Manca je bila presenečena , kako zlahka je šlo v primerjavi z začetnimi zapleti , ko se je stvari lotila sama. Bila je pomirjena in suverena o svoji odločitvi. Dober občutek pa ji je dajala tudi zavest, da je zaščitena in da se v primeru morebitnih težav lahko vedno obrne na svojo agentko. Hvaležna je bila prijateljici , da jo je spodbudila, da se je rešila iz agonije dvomov, vprašanj in strahov, ki so v njej naraščali ob poslu z nepremičnino , ki ga ni bila vajena. In vesela je bila , da se je povezala z agentko, ki ji je resnično zaupala in je vedela, da se lahko zanese nanjo tudi v prihodnje. Današnji svet je poln možnosti. V psihološkem smislu je to lahko tudi velika past in izvor stresa. Naša življenja danes so enostavno prezahtevna , da bi lahko kompetentno in suvereno obvladali vse aspekte naše realnosti. Psihološko gledano je pomembno, da se naučimo razpolagati z našimi kapacitetami in jih usmerjati tako, da nas v našem življenju podpirajo. Kompleksne situacije, še posebno , če imajo lahko pomembne trajne posledice , so velika psihična obremenitev. Oddajanje ali prodaja nepremičnine je kompleksen posel , ki se povezuje z relativno velikimi tveganji , čustvena vpletenost pa nam še dodatno dviguje raven stresa in nas onesposablja za trezno presojanje in kompetentno pogajanje. Kvalificirana zunanja oseba, usposobljeni nepremičninski agent, nam tukaj lahko odvzame velik del psihičnega bremena. To pa je naložba v naše psihično zdravje in življenjsko kvaliteto, ki je neprecenljiva.