

Pričakujte znižanje, vendar ne za vsako ceno

Cene na trgu nepremičnin v Sloveniji še vedno padajo, pričakovanja prodajalcev in kupcev pa so bolj realna. Nižja vrednost nepremičnin je postala vsakdanjost in ne zgolj prehodno obdobje. Nepremičninski posredniki opažajo, da prodajalci ne živijo več v oblakih glede vrednosti svojih nepremičnin. Hkrati pa so se kupci znašli v vlogah, ko poskušajo razmere izkoristiti v svoj prid, pri čemer izbirajo tudi sredstva in načine, ki lahko ovirajo doseganje dogovora o prodaji in sklenitvi posla.

Pogajanja o ceni so pričakovana

Pogajanja o končni ceni nepremičnine lahko pričakujemo na obeh straneh, pri kupcu in prodajalcu. Prodajalci nepremičnin, predvsem stanovanjskih, pri postavljanju cene poleg objektivnih lastnosti pogosto vključujejo tudi subjektivne vidike. Pri tem večkrat pozabijo na zakonitosti trga. Zavedajo se tudi, da se bodo kupci z njimi še pogajali, zato praviloma nastavijo nekoliko višjo ceno od tiste, ki jo želijo iztržiti.

Razliko med izhodiščno in pozneje realizirano ceno pričakujejo tudi kupci. Tudi ti v svoja preračunavanja vključujejo subjektivne ocene trga. Posledično svoja pogajalska izhodišča večkrat precenjujejo in uporabljajo neprimerne, včasih tudi nespoštljive pristope.

Dve plati iste medalje

Večkrat sta bili poudarjeni pomembnost pretoka informacij in tudi korektnost pri prodaji in posredovanju v prometu z nepremičninami. Kot je pokazala antropološka raziskava Inštituta za poslovno antropologijo, ki je vključevala kupce in prodajalce nepremičnin v Sloveniji, informiranost in odkritost pričakujejo oboji. Hkrati pa je med njimi tudi veliko razhajanj, tako se težave pojavljajo med drugim pri poimenovanju, pojmovanju in vrednotenju podatkov o nepremičnini.

Zaupanje kupcev je ob spoznanju, da so lastnosti nepremičnine prirejene s tem, da so kaj olepšali ali zamolčali, okrnjeno in se bojijo, da jim je prikrito še kaj. Vendar pa prav tako, o čemer kupci navadno ne razmišljajo, odkritost in korekten odnos pričakujejo prodajalci.

Nepremičninski posredniki so opazili, da kupci velikokrat uporabljajo svojevrstne pristope in načine v komuniciranju s prodajalci in pri zniževanju cen. To se kaže že v osnovah komuniciranja in bontona, od klicev ob neprimernih urah in dnevih do arogantnega pristopa, omalovaževanja nepremičnine in poveličevanja svojih pogajalskih izhodišč.

Igra moči namesto sodelovanja

Nepremičninski posredniki svetujejo, da se potencialni kupec že pred ogledom o nepremičnini pogovori s ponudnikom; o njenih prednostih, manj zaželenih lastnostih in tudi o svojih pričakovanjih. Tako bi si lahko ogledali nepremičnino, ki bi z večjo gotovostjo zadovoljila njihova pričakovanja, potrebe in želje.

Posrednike čudi število ogledov, ki jih potencialni kupci opravijo le zato, da potrdijo svoje prepričanje o tem, da nekatere lastnosti nepremičnine zanje niso sprejemljive (npr. višje nadstropje, senčna lega, lokacija), pri čemer pa se večinoma ne ozirajo na odnos do prodajalca.

Posredniki tudi opazajo, da kupci med ogledom iščejo pomanjkljivosti in napake ter jih napihujejo, da bi čim bolj znižali ceno. Postavljajo se v položaj večvrednega in razvrednotijo ne le nepremičnino, temveč tudi prodajalca, ki je pogosto nanjo čustveno vezan.

Antropološka terenska raziskava je pokazala, da gre pri tem velikokrat za igro moči, ki pa se pogosto ne konča v prid tistemu, ki misli, da ima moč že zato, ker ima denar za nakup. Včasih prodajalci kljub želji in celo potrebi po prodaji takšnemu kupcu za vedno zaprejo vrata.

Posredniki tudi svetujejo

Naloga in cilj nepremičninskega posrednika sta ne glede na to, ali je naročnik kupec ali prodajalec, da spravi v stik obe strani in da je posel sklenjen v obojestransko zadovoljstvo. Pri tem mora poskrbeti tudi, da je posel varen, zakonit in korekten.

Pri prenizki ponudbi potencialnega kupca ga bo posrednik na to opozoril in mu predlagal primernejši znesek. Pri tem mora ohraniti profesionalen odnos, da katera koli od strank (naročnik ali tretja oseba) ne bi dobila občutka pristranskosti ali celo, da zasleduje svoje interese in koristi.

Enaka merila kot pri svetovanju kupcu mora uporabljati tudi pri svetovanju prodajalcu, če ta postavi previsoko izhodiščno ceno. Posrednik pozna nepremičninski trg, primerljive ponudbe in realizirane prodaje, ima izkušnje, zavezan pa je tudi k spoštovanju Kodeksa dobrih poslovnih običajev v prometu z nepremičninami.

Znižanje – rezultat trga in dogovora

Antropološka raziskava je pokazala, da kupci pričakujejo znižanje ne glede na izhodiščno ceno. Ne upoštevajo tega, da je bila morda znižana že prej in da več kot odraža realno vrednost. Velikokrat izhajajo iz trenutka, ko so vstopili v proces nakupa, in jih zanima le pričakovano znižanje – navadno desetodstotno.

Nepremičninski posrednik svetuje na podlagi izkušenj in primerljivih prodaj in pri tem upošteva tudi vsa dogajanja v procesu prodaje. Kupcu mora večkrat na mehak način postaviti meje, mu pojasniti, kakšna so lahko njegova pričakovanja, kaj lahko za predviden znesek kupnine dobi in česa ne. Tako se izogne marsikateremu konfliktu, ki prepreči sklenitev dogovora in uspešno sklenitev posla.

Prodajalec in kupec naj se torej zavedata, da bo na koncu posel sklenjen le, če se bosta oba strinjala o pogojih, ki vključujejo tudi ceno. Zato se je prodaje in nakupa še vedno najbolje lotiti iskreno in spoštljivo, kar se bo, s podporo posrednika, končalo s sklenjenim poslom in obojestranskim zadovoljstvom.

Vesna Levstek

Članica upravnega odbora Združenja družb za nepremičninsko posredovanje
GZS-Zbornica za poslovanje z nepremičninami

in

Jasna Vukovič, Inštitut za poslovno antropologijo JaSNO