



Bendravimas su būsto pardavėjais – **ne katės ir pelės žaidimas**

Andželika Čiūtienė,
CITUS pardavimų vadovė



APIE KĄ KALBĖSIME?

- Kas yra sėkmingas būsto sandoris
- Kaip atrodo pirkimo procesas
- Kaip bendrauti su būsto pardavėju
- Kaip surinkti svarbią informaciją ir pasiruošti deryboms
- Kaip pasiruošti galutiniam sandorio akordui
- Kaip elgtis derybų metu





KADA BŪSTO SANDORĮ LAIKYTI SĖKMINGU?

1. Būstas atitinka poreikius
2. Pagarbus bendravimas
3. Palankūs terminai
4. Priimtina kaina
5. Gavote dovanų

Sveikinu, Jūsų sandoris – sėkmingas!

ETAPAI: KĄ IR KADA DARYTI?

1. Renkantis būstą
2. Ruošiantis deryboms
3. Derybų metu

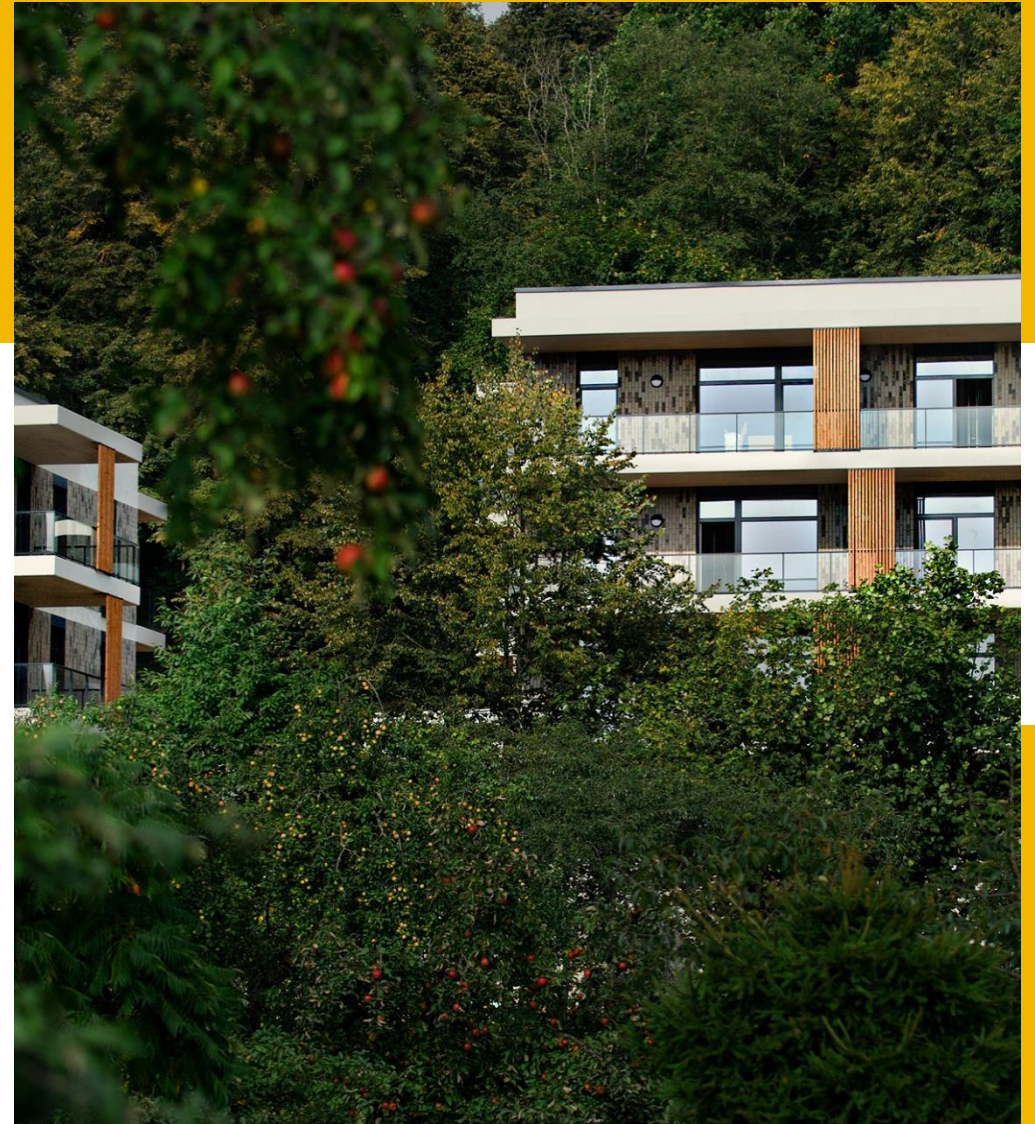
Galutinis rezultatas priklauso nuo kiekvieno iš jūsų.



KAIP BENDRAUTI SU PARDAVĒJU RENKANTIS BŪSTĄ?

1. Ieškokite būsto – ne sąlygų
2. Būkite pagarbūs
3. Nekalbėkite apie sąlygas
4. Nebijokite teigiamų emocijų

Neretai žmonės bendrauja su pardavėjais vadovaudamiesi klaidingais stereotipais.



KAIP PASIRUOŠTI DERYBOMS?

Reikalinga informacija:

1. Tikroji būsto vertė
2. Vystytojo analizė
3. Ką aš galiu duoti už geresnes sąlygas?

Dėl sąlygų derėkitės tik susitikę tiesiogiai!



TIKROJI BŪSTO VERTĖ

1. Šaltinis – www.ntsandoriai.lt

2. 10 sandorių sąrašo kaina – 5,80 Eur

3. Kruopščiai pasirinkite paieškos kriterijus

4. Kriterijus galima pildyti ir koreguoti prieš patvirtinant ataskaitą

5. Duomenų bazėje fiksuojami tik įvykę notariniai sandoriai

Tik gerai pasiruošę deryboms galėsite gauti geresnes sąlygas.

NTSandoriai.lt
Nekilnojamojo turto sandorių paieška

PRISIJUNGTI / REGISTRUOTIS / Priminti slaptažodį

Prekių: 0 (0.00 Eur)

Sandorių paieška Apmokėjimas Klausite

PAIEŠKA

NT tipas Butai Pasirinkti daugiau

Paskirtis Gyvenamoji (butų) Pasirinkti daugiau

Plotas (m²) 50 60

Sandorio data 2018-01 2018-03

Statybos metai 2016 2017

Savivaldybė Vilniaus m. sav. Pasirinkti daugiau

Gyv. vietovė Vilniaus m. Pasirinkti daugiau

Mikrorajonas Pilaitė Pasirinkti daugiau

Gatvė Visi Pasirinkti daugiau

IEŠKOTI Apie paiešką

APIE PROJEKTĄ NT SANDORIAI PASLAUGŲ KAINOS PATARIMAI



VYSTYTOJO ANALIZĖ

1. Vystytojo patirtis: kiek metų dirba, kokius projektus išvystęs, kokius vysto, kokius apdovanojimus yra gavęs, kokioms asociacijoms priklauso?

2. Rekomendacijos: pasiklausinėkite draugų, kolegų, pažįstamų

3. Nuolaidos ir dovanos: ar vystytojas siūlo nuolaidas, kokios jos; ar dovana dovanas, kokias?

Tik gerai pasiruošę deryboms galėsite gauti geresnes sąlygas.



KĄ AŠ GALIU DUOTI?

Jei vystytojas duoda „teisingą“ kainą, pagalvokite, ką galite pasiūlyti, kad gautumėte geresnes sąlygas:

1. Pirmos įmokos dydis
2. Pilnas atsiskaitymas
3. Rekomendacijos / keli sandoriai
4. O gal būstas turi nepatrauklių aspektų, kuriuos galite išnaudoti?

Tik gerai pasiruošę deryboms galėsite gauti geresnes sąlygas.

KAIP ELGTIS DERYBŲ METU?

- Bendradarbiaukite, o ne kariaukite
- **Būkite padėties šeimininkais, kontroliuokite pokalbio eigą:**
 - Nepradėkite susitikimo nuo sąlygų derinimo
 - Parodykite, kad būstas Jums patiko
 - Pateikite savo įžvalgas
 - Atvirai ir aiškiai įvardinkite, kokių sąlygų Jūs pageidaujate
 - Dėmesingai klausykitės – taip parodysite ir pagarbą
 - Ieškokite ir kartu judėkite link tikslo (*žiūr. punktą #1*)

PAGARBA + ATVIRUMAS + BENDRADARBIAVIMAS = SĖKMĖ.



APIBENDRINKIME: Į KĄ ATKREIPTI DĖMESĮ?

1. **Nepamirškite savo poreikių:** geriausios sandorio sąlygos nebūtinai geriausias variantas Jums
2. **Būkite atviri:** entuziazmas ir emocijos sustiprins pardavėjo norą Jums padėti
3. **Derybos – tik tiesiogiai:** ne telefonu ar el. paštu, o susitik, nes tai efektyviausias būdas gauti geriausias sąlygas!
4. **Pasiruoškite deryboms:** išsiaiškinkite realią kainą, surinkite informaciją apie vystytoją – tada žinosite, ko galite prašyti ir tikėtis
5. **Bendradarbiaukite:** efektyvios derybos prasideda ne nuo reikalavimų kėlimo, o nuo bendro tikslo paieškos



AČIŪ!

Kviečiame apsilankyti mūsų stende!

