Największe blokady i pułapki myślowe u klientów poszukujących

Zadać ludziom pytanie czego w życiu chcą, to jak zapytać o skomplikowane wzory z dziedziny "rocket science". Nieraz podobne wrażenie mam rozmawiając z klientami szukającymi dla siebie nowej nieruchomości. Czują że chcą/muszą/powinni* coś zmienić w swoim życiu, jednak błędne przekonania oraz brak umiejętności zadawania sobie pytań, prowadzi ich do decyzyjnego impasu.

Gdzie leży problem ?

Problemem w tym wszystkim **jest sposób myślenia klienta o zakupie** nieruchomości, który można zdefiniować trzema zwrotami:
Szuka idealnej oferty ...
Z nieruchomościami jest jak z partnerem - nie ma ideałów, jednak dzięki pozytywnym emocjom decydujemy się na wieloletni związek. Z mieszkaniem lub domem jest podobnie, ideału nie znajdziesz ale jeśli coś ci się podoba i budzi twoje pozytywne emocje to znaczy, że będzie to dobry wybór.
... bo szuka na zawsze ...
Myślenie o mieszkaniu zaczerpnięte z czasów komuny od naszych dziadków i rodziców, które jest już mocno nieaktualne w obecnych czasach na co dowody przedstawię poniżej.
... ale boi się finansowego zniewolenia
Finansowanie kredytem hipotecznym w dzisiejszych czasach to jedna z najlepszych opcji taniego pieniądza, który po prostu warto brać aby zyskać, o czym piszę na końcu.

Chcę, ale nie wiem co

Dość pokaźna grupa klientów w naszym CRM`ie to leady przewijające się z co kilka miesięcy lub lat, wracają z nowymi pytaniami na różne oferty, które czasem nawet trudno ze sobą zestawić.
Przykładowo, gdybyśmy mieli podobnego klienta na rynku motoryzacyjnym, to raz szukałby drogiego, sportowego roadstera z silnikiem V6, po chwili taniego rodzinnego kombi w dieslu, po czym pytałby o oferty dostawczaków a na koniec chciał zobaczyć elektrycznego miejskiego minivana. Założę się, że niejeden sprzedawca aut popukał by się w głowę doświadczając takiej sytuacji. Jedno jest pewne - klient chce kupić auto.
Na rynku nieruchomości, mając dość szeroką ofertę (od tanich kawalerek po ekskluzywne apartamenty i

domy wielorodzinne) , doświadczamy często takiego rozjazdu potrzeb, zadając sobie pytanie “o co kaman`.

Kamienie milowe klienta na rynku nieruchomości

Problemem najczęściej jest myślenie o zakupie nieruchomości jako o mieszkaniu uniwersalnym, docelowym, na wiele lat. Jednak moja praktyka i statystyka (również wg Otodom) pokazuje, że mieszkania zmieniamy średnio co 7-8 lat. Najczęściej zmiana nieruchomości wynika ze zmiany podyktowanej pojawieniem się kamienia milowego w życiu. Tymi kamieniami, które najczęściej występują w życiu ludzi (w kolejności chronologicznej) to:

- wyprowadzka z rodzinnego domu - usamodzielnienie, pierwsza praca, wyjazd na studia
- Wejście w związek - małżeństwo lub długotrwała relacja
- Pojawienie się dziecka lub kolejnego dziecka
- Zmiana pracy lub miejsca pracy
- Pojawienie się większej kwoty pieniędzy - spadek lub odszkodowanie
- Opuszczenie domu przez dzieci - efekt pustego gniazda
- Zakończenie związku np. Rozwód lub śmierć małżonka

Średnia życia w Polsce to ok 77 lat. Biorąc pod uwagę, że w pełni dorosłe życie wchodzimy w wieku ok 25 lat a największą aktywność kończymy wraz z wiekiem emerytalnym na poziomie ok 70 roku życia, daje nam to około 45 lat aktywności na rynku nieruchomości. Uznajmy, że dużą część kamieni milowych dopadnie większości z nas (przyjmijmy że 6 na 7), to daje statystycznie zmianę przynajmniej co 7 lat. Czyli oznacza to, że zakup nieruchomości powinniśmy kalkulować w perspektywie od 5 do maksymalnie 10 lat. Dla niektórych to może być szokujące spojrzenie na temat, ponieważ byliśmy wychowani przez pokolenie rodziców, któremu udało się zdobyć jedno mieszkanie raz na zawsze. Za komuny takie myślenie miało sens, teraz już nie ma. Dlatego warto się pozbyć starych przekonań i nowocześnie podejść do tematu poszukiwania nieruchomości jako produktu o tymczasowym zastosowaniu.

Pojawia się ból - czas na decyzję

Jeśli pojawiła się myśl o zakupie nieruchomości to czas aby zacząć działać. Ta myśl nie zniknie, a upływający czas będzie sporo kosztować. Biorąc pod uwagę powyższe wyliczenia zdecydowanie łatwiej ocenić swoje potrzeby na najbliższe kilka lat. Aby to skuteczniej zrobić, zadaj sobie następujące pytania:

1. **Gdzie i jak teraz pracuję?** Większość ludzi ma w miarę ustabilizowany profil zawodowy i wie co chce robić. Często zmiana miejsca pracy to tylko zmiana biurowca lub dzielnicy, do której musimy dojeżdżać. W miarę sensowna i uniwersalna lokalizacja nowego mieszkania powinna rozwiązać ewentualną niepewność w tej kwestii.

2. **Jak spędzam wolny czas?** Jeśli jesteś domatorem i cenisz sobie spokojny wypoczynek, wybierz miejsce gdzie będzie cicho, zielono i mniej ludzi. Jeśli lubisz miejskie życie, szeroka oferta rynku również powinna zaspokoić twoje oczekiwania. Nie wiesz czego chcesz? Wybierz propozycję kompromisową, łączącą bliskość miasta i spokojnego życia - takich ofert jest mnóstwo.

3. **Co lubię w miejscu gdzie mieszkam teraz a czego nie lubię.** To jedno z ważniejszych pytań, na które warto znać odpowiedź. Jeśli wkurzają cię dzieciaki pod oknami to unikaj bloków w podkowę z placem zabaw na środku Jeśli jednak zawsze Ci zimno to wybierz południowo-zachodni narożnik, a jeśli najbardziej irytują cię odgłosy sąsiadów to poszukaj skrajnego mieszkania w żelbecie na ostatnim piętrze lub w kameralnej willi. Jedno jest pewne - nie ma co przesadzać z parametrami, bo im więcej szczegółów wrzucisz do poszukiwań jako elementy ważne, tym mniej ofert na rynku znajdziesz. Od razu określ co jest kluczowe a co jest tylko mile widzianą opcją.

4. **Gdzie mieszkają moje sentymenty ?** Sentyment do dzielnicy najczęściej związany jest miejscem, w której się spędziło dzieciństwo lub mieszka od wielu lat. Dlatego ruch na rynku nieruchomości deweloperskich generowany jest w znacznym stopniu przez sąsiedztwo.

5. **O czym marzę lub co mi się zawsze podobało ?** Wiedza o tym co lubisz w nieruchomościach jest pomocna szczególnie dla doradców klienta, którzy dzięki tej wiedzy, lepiej zrozumieją twoje potrzeby i pomogą w wyborze właściwej oferty.

6. **Na ile mnie aktualnie stać ?** To podstawa rozmowy o nieruchomościach. Zanim opowiesz o marzeniach, sprawdź realia w banku lub doradcy kredytowego. Twoja zdolność kredytowa plus oszczędności jakie masz to jest maksimum twoich możliwości finansowych. Odejmij od tego 20-30% aby się finansowo nie zarżnąć i tę kwotę przyjmij jako swój budżet zakupowy, o którym otwarcie mówisz sprzedawcom. Dzięki temu zaoszczędzisz czasu na poznawanie ofert, których nie wybierzesz, zaś sprzedawcy nie będą angażować czasu na klienta, który nie kupi.

Czekanie kosztuje.

Cyril Parkinson w swojej książce Prawo Parkinsona mówi w jednym z rozdziałów dotyczącym zadań i czasu, że praca rozszerza się tak, aby wypełnić czas dostępny na jej ukończenie. Co oznacza, że im więcej czasu damy sobie na wykonanie danego zadania, tym dłużej faktycznie ono zajmuje. Idealnym przykładem jest pisanie prac dyplomowych na studiach. Ktoś kończy to znacznie przed czasem czy raczej na ostatnią chwilę ? :)
Dokładnie to samo zauważyłem w kupowaniu. Jeśli klient daje sobie dwa lata na znalezienie nieruchomości, zajmie mu to dokładnie ... dwa lata. Dlatego zawsze pytam swoich klientów jak na linii czasu został zaplanowany zakup, abyśmy niepotrzebnie nie rozmawiali o czymś, co i tak po drodze się sprzeda, bo klient i tak nie jest decyzyjny w tym momencie, wszak podświadomie musi odczekać założony czas.
Problemem upływającego czasu w nieruchomościach jest jednak bardziej złożony. Pierwszym faktem jest to, że **od momentu podjęcia decyzji o konieczności zmian, zaczyna mijać czas do kolejnego kamienia milowego**, co sprawia, że po drodze potrzeby zaczynają się zmieniać.
Jest to szczególnie ważne dla tych co **“im się nie spieszy`, “na razie się tylko rozglądają`, “a paczą sobie tylko` oraz tych co muszą jeszcze porozmawiać małżonkiem**. Zegar życia już zaczął tykać kolejne zmiany ich potrzeb mieszkaniowych. Dlatego mając dwuletni proces decyzyjny - a takich asów to nie brakuje, blisko połowę czasu przeznaczonego na zorganizowanie sobie życia w nowej sytuacji, tracą na myślenie o niej i przeglądanie ofert w Internecie. Po drodze, małymi krokami następuje kolejna zmiana życiowa a oni zaczynają wykonywać nerwowe ruchy, bo czują że coś przespali. Nieraz kończy się to zmęczeniem procesem zakupowym (bo mnóstwo dobrych ofert przepadło) i wybraniem byle czego, co było dostępne a nie “idealnego na zawsze`.
Innym ważnym aspektem zwlekania z zakupami są **rosnące ceny nieruchomości i równoległa utrata wartości pieniądza**. Uśmiecham się kiedy przypominam sobie moje rozmowy z klientami jak ceny mieszkań były po 5600. Słyszałem wtedy “Paaanie, alee drogooo, ostatnio było za 4800. Poczekam, aż spadną ceny, bo to już jest bańka`. No i poczekali. Teraz mamy po dychę a oni nadal czekają, a zamiast 3 pokoi mogą mieć już tylko kawalerkę :)
Dlatego jeśli podejmiesz decyzję **o zakupie nowej nieruchomości, skróć czas poszukiwania do minimum**, bo na nowe mieszkanie od dewelopera i tak będziesz musiał poczekać, zaś szansa, że trafi się coś znacznie lepszego i tańszego jest raczej niewielka.

Sprzedałeś nieruchomość ? Kupuj od razu kolejną.

Z tego samego powodu co wyżej, zawsze doradzam klientom którzy sprzedają nieruchomości aby inwestowali w kolejne (lub po prostu inwestowali). Odłożenie kasy na zakup nieruchomości w przyszłości jest równoznacznie ze stratą znacznej kwoty bo 1 - inflacja, 2 - ceny rosną. **Sprzedałeś nieruchomość aby kupić inną? Kupuj od razu, nie czekaj.**

Masz pierwszą zdolność? Kupuj mieszkanie, bo młodszy nie będziesz.

Podobnie sytuacja wygląda ze zdolnością kredytową. Jeśli masz swoją pierwszą zdolność to kup jakąś nieruchomość, na jaką Cię w danym momencie stać. Ze zdolnością zazwyczaj jest tak, że ona z wiekiem rośnie, ale jednocześnie od pewnego momentu się skraca. Warto wykorzystać pierwszą falę zdolności opartą na długim czasie spłaty, aby kupić pierwsze mieszkanie, które po 5-10 latach stanowić będzie silny fundament finansujący kolejne zakupy. Wielu ludzi broni się przed kredytem, opowiadając jaki to kaganiec na 30 lat sobie zarzucają. Wszystko jest kwestią optyki i wiedzy o finansach. Jeśli po drodze twoja nieruchomość zyska kilkadziesiąt % zaś inflacja zeżre znaczną część twojego kredytu który i tak spłacisz wcześniej, to nakładasz sobie kaganiec czy robisz dobry deal?
Tyle w kwestii podstawowych blokach myślowych jakie najczęściej spotykam u klientów na rynku pierwotnym. W tym wpisie oczywiście nikogo nie namawiam do zakupów, to zawsze indywidualna, osobista decyzja inwestora. Warto jednak być świadomym demonów jakie mamy w głowie jako konsumenci, wyniesionych głównie z rodzinnych przekonań i ludowych mitów. Liczę, że ta wiedza ułatwi niejednemu z Was podjęcie słusznej decyzji o zakupie nowego mieszkania.

tel. 52 554-50-85
www.mertis.pl