

Szukasz dziś? Kupuj jutro, nie za rok.



Nadzwyczaj często spotykamy się z postawą "apacza" czyli a patrzę tylko, ale póki co nie chcę kupić. Myślę i się zastanawiam, kupię dopiero kiedyś. Może za rok, może za dwa.

Zjawisko to wynika z chęci i potrzeby zmian mieszkaniowych a jednocześnie braku decyzyjności w podejmowaniu realnych działań. Zrozumiałym jest brak podejmowania decyzji zakupowych wynikających z niewystarczającej ilości środków bądź braku zdolności, jednak większość osób odkładających zakup robi to z innych powodów.

Czy ja chce faktycznie zmiany ?

Pierwszym powodem, dla którego ludzie odwlekają decyzje mieszkaniowe jest **strach przed zmianą** i procesem chaosu i wysiłku, który prowadzi do zmiany. Z natury rzeczy nie lubimy rewolucji a zakup nowego mieszkania czy domu często taką rewolucją jest. Dlatego klienci szukają wymówek i powodów dla których nie podjęli decyzji . Są to najczęściej zastrzeżenia wobec ofert a generalna wymówka brzmi - "jeszcze nie znalazłem idealnego mieszkania". Swoim klientom powtarzam, że z nieruchomością jest jak z partnerem - idealnego nigdy nie znajdą. Zawsze będzie coś - salon za mały, pokoju jednego brakuje, morza za oknem nie widać a i do lasu kawałek drogi. No i klasyk - hałas z ulicy, będący najczęstszą wymówką. Szczególnie kuriozalną kiedy mam do czynienia z osobami szukającymi mieszkania w centrum miasta. Innym objawem obawy przed zmianami są m.in teksty, które najczęściej spotykam: "musiałbym swoje mieszkanie sprzedać a to nie takie proste", "musiałbym iść do banku a banki nie chcą dawać kredytów", "trzeba będzie prowizję zapłacić", "trzeba będzie remont zrobić", "nie mam ekipy remontowej".

I na koniec mój ulubiony hit **"poczekam aż ceny spadną" ...**

Nie jest jeszcze tak źle

Drugim powodem odwlekania decyzji zakupowych jest poczucie, że nie ma jeszcze takiego dyskomfortu, w którym trzeba działać teraz. Najlepszą alegorią obrazującą sytuację jest wizyta u dentysty. Wiadomo, że trzeba iść, ale póki nie boli, można to odkładać. Z zakupem nieruchomości bywa podobnie, dzieci jeszcze małe - jakoś damy radę, z rodzicami jeszcze się tak nie kłócę - jeszcze jakoś wytrzymam.

Oczywistym jest, że z czasem bywa coraz gorzej, a odwlekanie decyzji sprawia, że zakup jest coraz droższy

a dyskomfort nie do końca sprzyja przemyślanym decyzjom. Zdecydowanie bardziej komfortowo jest podejmować decyzję nie mając presji sytuacyjnej, jednak decyzje takie się mocno odwołają, ciekawe oferty uciekają a ceny rosną. Czekanie kosztuje.

Kto tu decyduje o zakupie ?

Kolejnym powodem, dla którego ludzie latami nie podejmują decyzji o zakupie jest rozproszona decyzyjność. Rozproszenie decyzyjności mamy szczególnie widoczne w przypadku par, gdzie jedna strona chce zmian a druga marudzi. O dziwo tym marudzącym najczęściej jest mężczyzna, który czuje podświadomie, że spora część pracy związanej z procesem spadnie na niego. Zdarzają się jednak też konfiguracje zakupowe gdzie mamy do czynienia z kupującymi z różnego pokolenia - najczęściej dzieci-rodzice. Rodzice chcą wesprzeć dziecko i kupić nieruchomość, ale dziecko bywa niezainteresowane tematem i robi wrażenie jak by mu było wszystko jedno. Wszystkie konfiguracje można jednak sprowadzić do pytania: kto jest "dorosły" w relacji zakupowej ? I czy w ogóle mamy do czynienia z osobami dorosłymi potrafiącymi podejmować decyzje ? Osobowości zdominowane przez "wewnętrzne dziecko" nie są w stanie podejmować tak poważnych decyzji same - potrzebują aby ktoś zrobił to za nich. Często prowadzi to do impasu i ostatecznie braku niezbędnych decyzji.

Czy zasługuje na lepsze mieszkanie ?

Ostatnim powodem bywa bardzo nieoczywista i nieujawniona blokada do "pójścia po lepsze". Wiele osób nie zdaje sobie sprawy, że ma nałożone nieświadome ograniczenia rodzinne. Objawiają się tym, że zadowolamy się podobnym statusem jak poprzednie pokolenia - rodzice czy dziadkowie. Chcąc lub nie, często idziemy tymi samymi śladami. Więc skoro babcia i mama mieszkały na małym, dwupokojowym mieszkaniu, to bardzo trudno będzie córce kupić sobie duży, piękny dom. Nawet jeśli ją na to stać. Oczywiście nie musi tak być, dużo zależy od indywidualnego charakteru danej osoby. Jednak mając świadomość takiego zjawiska w psychologii, warto się przyjrzeć sobie pod tym kątem.

Siła ta działa podobnie także w drugą stronę. Osoby wychowane w domach, bardzo często nie mogą się odnaleźć w mieszkaniach i ostatecznie dążą do zakupu lub wybudowania domu. Kiedy jednak mamy parę, gdzie jedna osoba ma blokadę w pójściu po lepsze, a drugi z partnerów ma parcie do więcej, pojawia nam się impas decyzyjny. Wtedy kierunek rozwoju sytuacji zależy od tego, który z partnerów jest bardziej dorosły czyli decyzyjny. Statystyka pokazuje, że większości przypadków bywa to partnerka. Szczególnie w temacie zakupu domu dla rodziny.

Ile trwa proces kupowania nieruchomości ?

Proces zakupowy nieruchomości trwa przeciętnie ok 2-3 mce. Bywają klienci, którzy działają szybciej i potrafią zamknąć sprawę w 3 tygodnie. Są też klienci analityczni, którzy potrzebują więcej myśleć i upewnić się o słuszności decyzji. Tym zajmuje to nawet pół roku. Osoby startujące z pomysłem na zakup nowej nieruchomości osadzoną w czasie 2 lat, oczywiście spędzać na poszukiwaniach dwa lata. Wynika to z zasady Parkinsona, która mówi że jak założysz sobie na coś X czasu to zajmie ci to dokładnie X czasu. Ta wiedza pozwala jednak bardziej świadomie podejść do zakupu mieszkania lub domu. Biorąc pod uwagę, że nieruchomości z natury rzeczy drożeją z roku na rok, to okładanie w czasie decyzji zakupowych wiąże się z realną stratą finansową. Warto aby widziały o tym te osoby, które używają w procesie stwierdzenia "mi się nie spieszy", które kłamruje wszystkie trzy czynniki opisane wyżej.

Mi się nie spieszy = nie jestem decyzyjny, boję się procesu zmian, nie rozumiem finansów

