

مفاوضات العقارات

من المعروف أنه في عملية الشراء المعتاد للعقارات، يشعر المشتري أنه يستطيع أن يؤدي مهمه أفضل إلى حد ما، أو يرى العقار بصورة مختلفة تماماً عن البائع. وبالطبع هناك حالات يتعين فيها على البائع تحويل استثماراته وربما تصفيتها، ولكننا نتحدث هنا عن الأسلوب الطبيعي في صفقات العقارات. ويشعر المشتري أنه أكثر قدرة على الإبداع قليلاً، أو أكثر معرفة بالمعلومات من البائع. وهذه الأفكار صحيحة خاصة، عندما تكون هناك أرض أو عقار قابلاً للتنمية والاستثمار.

وهنا توجد أيضاً - كما في عمليات الشراء الأخرى - خطورة بالغة في سؤال بائع العقار عن سبب البيع، تكمن في أنه من المحتمل أن تصدقه، ولذلك فلن تتحرى عن العرض بشكل كامل كما ينبغي. وسوف يعطى البائع أسباباً وجيهة لبيع جزء من العقار، رغم حقيقة أنه يتمتع بإمكانات نمو متزايدة، وأن هذا هو أفضل جزء من الأرض يمتلكه أى شخص. وسوف يفتح درج مكتبه، ويعرض عليك رسوم القلب - التي بعث بها الطبيب إليه لتوه - والتي تكشف أنه مريض بالقلب، ولا بد أن يكف عن العمل. وبمعنى آخر.. ستجد البائع مستعداً لهذا السؤال. وبدلاً من أن يخبرك بالحقيقة.. فإنه سوف يعطيك الإجابة، التي يشعر أنها ستفريك بشكل ما على شراء العقار. ونادراً ما يكون للكذب التأثير طويل المدى، الذي يأمل الكذاب أن يحققه. وإستراتيجية البائع الوحيدة هي أن يحقق الاستخدام الواقعي ليس فقط للحقيقة التي يؤكدها الناس، ولكن أيضاً

للأكاذيب التي تلقى - بصفة عامه تصديقاً واسع النطاق وأكيداً، الأمر الذي يشبه تكتيكات البيع، التي يستخدمها سماسرة العقارات عند محاولتهم الإغراء على البيع.

وقليل من الأشخاص يعرفون كيفية استخدام السماسرة فى العقارات، فالسماسرة يؤدون مهمة حيوية.. فهم قرون الاستشعار المرفوعة فى الميدان لتغذيتك بالمعلومات الجديدة، مثل: ومصادر التمويل الجديدة، ومناطق التنمية، والوسائل الجديدة فى إتمام الصفقات. وكل هذه الأمور مهمة لأى مؤسسة عقارية. ولا بد من إطلاع السماسرة، وكذلك المحامين، على المهمة المراد أن يؤدونها. وربما يعتبر سمسار ما أن واجباته تشمل محاولة التفاوض، نيابة عنك، وينبغى أن تكون هذه الحالة نادرة. والوقت الملائم الذى يجب فيه استغلال هذه الخدمة - التى يؤديها السمسار بهذه الطريقة - هو عندما تريد استخدام المندوب بأسلوب، ذى صلاحية محدودة. وفى هذه الحالة.. فإنك لا تريد أن تلزم نفسك بأى قرار نهائى، ولكنك تفضل أن ينقل لك السمسار التفاصيل، وأنت ستستخدمه بدورك فى أن ينقل عرضك، دون ضرورة مواجهة مخاطرة الاضطرار - عند اجتماع مباشر - إلى إبرام أو إنهاء صفقة على أساس عرض ما. ولكن إذا تصرف السمسار كوسيط.. فإنه ستكون لديك فرصة ثانية للمضى إلى نهاية المطاف كمستول رئيسى، ولتغيير الشروط.

وإذا استخدمت مندوباً.. فإنه يجب أن تدرك بعض الحدود الثابتة فى وضع كهذا؛ إذ سيحاول المندوب أو الوسيط - حسبما الحالة - ألا يدع توقعاتك تتحول إلى توقعات ثابتة، حتى يصبح موقف الجانب الآخر واضحاً. ويحاول المندوب منع تجميدك للموقف فى مرحلة مبكرة، فإذا جمدت الموقف فيسمى إلى تغيير توقعاتك. ويجرى ذلك عادة بالحصول أو الكشف عن معلومات جديدة، تستهدف تغيير وجهة نظرك. وعلى سبيل المثال يقول لك المندوب إنه يستطيع الحصول على العقار بسعر أقل، وهو يدرك إنه لا يحصل عادة على عمولته حتى تنتهى الصفقة. ولذلك.. فعندما يتم توقيع العقد الإبتدائى، سوف يذلل قصارى جهده، لجعلك تشعر بأن الصفقة المبرمة تتفق مع حاجاتك وتوقعاتك، ويقول لك على سبيل المثال: «لقد حصلت على كل ماتريد».

هناك حالات عديدة لن يكشف فيها الوكيل عن جميع النتائج، إلا إذا اضطره المسئول الرئيسي - صاحب الصفقة - إلى ذلك. وقد يظن أن كل شيء قد انتهى على مايرام، ويسعى إلى تفسير الأمر منطقياً بأن الأشياء التي نشعر تجاهها بأكبر درجة من القلق، هي الأشياء التي قلما تحدث.

تطبيقات الفصل الثالث عشر

- ١ - استخدم نظرية الحاجة للتفاوض والإستراتيجية والأسئلة، فى وضع تصور مسبق عن كيفية التعامل، مع وضع عمائل يتعلق بالتفاوض حول عقار.
- ٢ - فكر فى عشر وسائل - على الأقل - يمكن عن طريقها استغلال الخدمة، التى يقدمها السمسار بصورة مفيدة.