

PAWEŁ GOŁEMBIEWSKI

OCENA



167 **ZŁOTYCH PYTAŃ** W NEGOCJACJACH NIERUCHOMOŚCI

Twój Klucz do Lepszych Zysków



AKADEMIA
NEGOCJACJI

167 ZŁOTYCH PYTAŃ W NEGOCJACJACH NIERUCHOMOŚCI

fragment bezpłatny

WSTĘP

„Ile może Pan zejść z ceny?” – to pytanie niszczy negocjacje, zanim się zaczną.

„Czy to ostateczna cena?” – to pytanie zamyka drzwi do prawdziwej rozmowy.

Po 23 latach negocjacji nieruchomości wiem jedno: sukces nie zależy od tego, jak mocno potrafisz naciskać. Zależy od tego, jakie pytania zadajesz.

W tym fragmencie pokażę Ci 7 przykładowych pytań z mojej kolekcji 167 sprawdzonych pytań negocjacyjnych. Każde z nich ma konkretny cel i zostało przetestowane w setkach transakcji.

PRZYKŁAD 1: PYTANIE OTWIERAJĄCE „Czy to jest bardzo zły moment na rozmowę?”

Dlaczego działa: To pytanie jest znacznie skuteczniejsze niż standardowe „Czy mogę zająć chwilę?”. Psychologicznie trudniej jest odpowiedzieć „tak, to bardzo zły moment” niż po prostu „nie mam czasu”. Otwiera to furtkę do dalszej rozmowy.

PRZYKŁAD 2: PYTANIE BUDUJĄCE ZAUFANIE „Czy mógłby Pan podzielić się swoją opinią na temat bieżącej sytuacji na lokalnym rynku nieruchomości?”

Dlaczego działa: To pytanie okazuje szacunek dla wiedzy i doświadczenia rozmówcy. Daje mu możliwość zaprezentowania swojej ekspertyzy, co buduje pozytywną relację i otwiera drogę do bardziej owocnej wymiany informacji.

PRZYKŁAD 3: PYTANIE TECHNICZNE „Co jest do pilnego zrobienia/naprawienia?”

Dlaczego działa: Zauważ, że nie pytamy „Czy jest coś do zrobienia?” (na co łatwo odpowiedzieć „nie”). Pytamy „Co jest...” – zakładając, że coś zawsze jest do poprawy. To subtelna różnica, która często prowadzi do odkrycia ukrytych wad i kosztów.

PRZYKŁAD 4: PYTANIE TECHNICZNE „Jakie są plany remontowe dotyczące elewacji bloku oraz klatki schodowej?”

Dlaczego działa: To bardzo ważne pytanie. Obdrapana klatka schodowa jest konkretnym argumentem obniżającym cenę. Dodatkowo, planowane remonty oznaczają przyszłe koszty i potencjalne niedogodności, co może być silnym argumentem negocjacyjnym.

PRZYKŁAD 5: PYTANIE O HISTORIĘ „Jak i kiedy wszedł Pan w posiadanie tej nieruchomości?”

Dlaczego działa: To pytanie pokazuje finansowy punkt odniesienia sprzedającego. Jeśli kupił nieruchomość 10 lat temu za 40% obecnej ceny, znasz jego „kotwicę” – punkt odniesienia dla negocjacji.

PRZYKŁAD 6: PYTANIE ODBIJAJĄCE „Co pan proponuje w zamian, jeżeli się zgodzę?”

Dlaczego działa: Jest to pytanie warte grube tysiące złotych. Gdy rozmówca prosi o ustępstwo (np. „czy te stare meble mogą zostać w cenie?”), zamiast odpowiadać „tak”, możesz zadać to pytanie i uzyskać coś wartościowego w zamian za swoją zgodę.

PRZYKŁAD 7: PYTANIE ZMIENIAJĄCE PERSPEKTYWĘ „A jakby pani to urządziła?”

Dlaczego działa: Idealne pytanie do osoby kupującej. Jeśli zaangażujesz rozmówcę w tworzenie wizji własnego mieszkania w danej przestrzeni, jest już bliżej podjęcia decyzji zakupowej. Psychologicznie, osoba zaczyna „zamieszkiwać” nieruchomość w swojej wyobraźni. [...]

To tylko 7 z 167 pytań zawartych w pełnej wersji e-booka. W kolejnych rozdziałach znajdziesz:

- 15 pytań, które zawsze prowadzą do obniżki ceny
- 8 pytań zmieniających perspektywę w negocjacjach
- 12 pytań-pułapek, których musisz unikać
- i wiele więcej...

Każde pytanie zawiera:

- Dokładne wyjaśnienie, dlaczego działa
- Przykłady użycia w realnych sytuacjach
- Wskazówki, kiedy najlepiej je zastosować

[KLIKNIJ TU, BY KUPIĆ PEŁNĄ WERSJĘ EBOOK PDF, EPUB, MOBI]



[KLIKNIJ TU, BY KUPIĆ PEŁNĄ WERSJĘ PAPIEROWĄ]



PS. W pełnej wersji znajdziesz też pytanie, które samo w sobie często prowadzi do obniżki ceny o 30–50 tysięcy złotych. Dotyczy planów remontowych wspólnoty mieszkaniowej...

O AUTORZE



Paweł Gołembiewski to zawodowy negocjator z 23-letnim doświadczeniem, specjalizujący się w negocjacjach nieruchomości i biznesowych. Założyciel Akademii Negocjacji, wykładowca MBA Executive oraz autor bestsellerowych książek o negocjacjach.

Jego filozofia to połączenie skuteczności z etyką – negocjacje, które przynoszą wymierne korzyści finansowe przy zachowaniu najwyższych standardów relacji międzyludzkich.

CO MÓWIĄ O KSIĄŻKACH I USŁUGACH NEGOCJACJI AUTORA:

„Świetny, napisany komunikatywnym językiem poradnik dla osób, które negocjacje prowadzić muszą. A czy ktoś nie musi?”

- prof. Dariusz Doliński

„Przez trzy sesje szkoleniowe Pan Paweł przygotował mnie do samodzielnych negocjacji z deweloperem. Dzięki fachowej pomocy udało mi się zaoszczędzić dodatkowe 10% od kwoty, którą wcześniej wynegocjowałem. W końcowym rozrachunku było to 22% od początkowej kwoty.”

- Daniel Jagiełło, kierownik w banku

To tylko 2 wybrane z 500+ opinii i referencji.

NIERUCHOMOŚCIOWY GAME CHANGER!

167 ZŁOTYCH PYTAŃ W NEGOCJACJACH NIERUCHOMOŚCI TO TWÓJ KLUCZ DO LEPSZYCH ZYSKÓW

Informacja to potęga w negocjacjach. Jak zadawać pytania, by uzyskać najważniejszą informację? Jakie pytania zadać, by na pewno się dowiedzieć tego, co najważniejsze? Jakie pytania zadać o stan techniczny?

Niektóre z pytań bezpośrednio doprowadzą do oszczędności paru tysięcy złotych. Gdy doszlifowałem sposób na moje skuteczne pytania, negocjacje zaczęły mi iść o wiele lepiej. Wdrażasz je – szybko i sprawnie do Twoich negocjacji. Od razu odnosisz konkretne korzyści.

12 NAJWAŻNIEJSZYCH KATEGORII, W TYM:

- Budujące relację – otwierające, zaufanie, historia i kontekst.
- Badające potrzeby – obiekcje, motywacja, kryteria decyzji.
- Pogłębiające i zmieniające perspektywę – precyzujące, prowokacyjne, techniczne.
- Sprzedażowe i strategiczne – zamykające, pułapki do unikania.

CEL JEST PROSTY:

Negocjujesz z klasą, z łatwością osiągasz wyniki, zarazem zachowując najlepsze relacje!

DO KOGO JEST SKIEROWANA?

Do wszystkich osób kupujących lub sprzedających nieruchomości
- pośredników, fliperów, inwestorów.

