

Kỹ Năng Đàm Phán Trong Giao Dịch Bất Động Sản

* Khái niệm đàm phán :

Đó là một khía cạnh của cuộc sống mà không có quy tắc thống trị. Nói dối không những được cho phép mà còn được sử dụng thường xuyên. - Đó là việc chấp nhận một nhượng bộ như là sự thay thế cho điều mà bạn thực sự nghĩ bạn mong muốn. - Đó là chuyển đi tới một vùng đất tưởng tượng mà không có bản đồ dẫn đường, trong đó tất cả các biển báo và chỉ dẫn đều bị sai lệch có chủ ý. Mục đích cuối cùng của một cuộc đàm phán, nhất là đàm phán bất động sản là kiếm được lợi nhuận. Tuy nhiên, lợi nhuận cũng có nhiều dạng. Tất nhiên dạng đầu tiên của lợi nhuận là tỷ lệ lãi suất cao hơn hay mức giá hời hơn. Nhưng đàm phán cũng có thể đưa lại kết quả khác cũng có giá trị ví dụ như việc hiểu kỹ hơn về một tài sản. Thường thường các bên tham gia đàm phán có mục đích tự nhiên là đạt được sự thoả mãn sau cuộc đàm phán và cảm thấy hài lòng về kết quả thu được. Đây là một dạng khác của " lợi nhuận" mà bạn muốn phía đối tác cảm thấy họ đã đạt được.



* Mục tiêu đàm phán :

Khi bắt đầu đàm phán các nhà đầu tư bất động sản đều tập trung vào các mục tiêu trước mắt sau đây : Tìm hiểu vị thế của đối tác đàm phán. Nếu chúng ta biết được những gì đối tác muốn, chúng ta có thể tiến hành giao dịch để đáp ứng được nhu cầu của họ. Luôn có lý do này hay lý do khác để bên kia sẵn sàng xem xét thương lượng. Nếu bạn tìm được " câu chuyện bên trong" ẩn dấu

những gì họ muốn và thực sự coi trọng, bạn có thể nêu ra vấn đề mà họ đang quan tâm. Tìm hiểu những giới hạn xung quanh vụ giao dịch. Mọi cuộc giao dịch đều có những nhân tố kiểm soát như khung thời gian, những đề nghị có tính cạnh tranh, mức áp thuế hay những chấp nhận theo yêu cầu. Nếu biết cụ thể những yếu tố đó, bạn có thể biến chúng thành lợi thế của mình. - Định nghĩa tương đối và hợp lý. Những từ này có thể có nghĩa khác nhau đối với mỗi bên đàm phán. Hiểu được điều đó là rất cần thiết trước khi bạn có thể thu hẹp dần những khoảng cách trong quan niệm giữa hai bên. - Đánh giá "phía ta". Cần phải biết cá tính, kiến thức và kỹ năng của từng thành viên trong đàm phán của bạn. - Đánh giá "phía đối tác". Tương tự như vậy, rành rẽ cá tính, kiến thức và mục đích của phía đối tác cũng là điều rất quan trọng. Họ có những nhà đàm phán dễ chịu hay là mẫu người kỹ tính. Nếu bạn cho rằng họ không đáng tin cậy, bạn nên lập tức từ bỏ cuộc thương lượng. Một điều bạn phải hiểu thật rõ trong đàm phán là: không có cách nào để bạn tự bảo vệ mình khỏi một tên "kẻ cắp" không một văn bản pháp luật nào có thể bảo vệ bạn. Không gì có thể. Vì thế, bạn sẽ gặp rắc rối lớn nếu giao dịch với một người không đáng tin cậy.



*** Nguồn gốc lợi thế của đàm phán**

Lợi thế của đàm phán là những nguồn lực và khả năng có thể gây ảnh hưởng đến người khác. Lợi thế đàm phán bao gồm : - Khả năng ghi chép tốt. Khả năng này rất lợi cho bên nào ghi chép được khi xảy ra bất đồng xung quanh việc điều gì vừa được nói ra và vào khi nào. Ai có những lưu trữ và ghi chép tốt sẽ chiến thắng trong cuộc tranh luận về điều gì vừa được nói ra, vào thời điểm nào và ai đã cam kết thực hiện điều đó. - Mẫu in sẵn. Có lợi cho bên nào cung cấp mẫu. Ví dụ, nếu tiêu đề của hợp đồng ghi "Hợp đồng mua bán tiêu chuẩn" thì hiển nhiên mọi người đều cho rằng đó là điều không thể thay thế được. - Chính sách của công ty. Đôi khi chỉ cần một câu nói đơn giản "đó là

chính sách của công ty chúng tôi" có thể kết thúc nhiều cuộc tranh luận. - Kiến thức. Bày tỏ rằng bạn có kiến thức và có rất nhiều thông tin về vụ giao dịch này có thể chế ngự phía đối phương để họ ít đòi hỏi hơn. Thường thường người ta sẽ nghĩ "anh ấy quá thông minh để tôi có thể cố gắng đạt được nhượng bộ này". - Sẵn sàng chấp nhận mạo hiểm. Bạn dám chấp nhận mạo hiểm trên bàn đàm phán và điều đó sẽ tô điểm thêm cho quyết định của bạn. - Thời gian. Thời gian là một lợi thế đàm phán tối ưu. Mọi giao dịch bất động sản đều có khung thời gian nhất định trong đó các bên phải nỗ lực làm việc nếu muốn đạt được thỏa thuận. Ai không chế được thời gian thì cũng sẽ kiểm soát được thương vụ đó.

*** Các phẩm chất của một nhà đàm phán**

- Tính cách : Một tính cách tốt còn quan trọng hơn một kiến thức tốt. - Kiến thức về vấn đề chủ đạo : Yếu tố này luôn luôn được quan tâm nhất. - Khả năng tổ chức và sắp xếp thông tin : Đây là một phẩm chất hết sức quan trọng. - Hiểu biết về bản chất con người : Bạn có cho rằng yếu tố này cần được đặt trong vị trí quan trọng không? - Khả năng tìm và tận dụng điểm yếu : Người đàm phán thường rất quan tâm sử dụng phương thức này để thăm dò sơ hở và sau đó tận dụng những thông tin khai thác được thành lợi thế của mình.

*** Những điều cần làm và không nên làm để đàm phán thành công**

Các nguyên tắc và kỹ năng đàm phán đã được nêu ra ở trên là rất hiệu quả, những không phải tất cả đều có tác dụng với bạn. áp dụng phong cách đàm phán của chính mình là rất quan trọng. Mỗi người có một cá tính và phong cách riêng. Nếu bạn cố tình bắt chước bất cứ ai, mọi người sẽ có cảm giác bạn đang che giấu sự thật bạn là ai và là người như thế nào. Điều này dẫn tới việc họ nhanh chóng từ bỏ đàm phán vì cảm thấy bạn không đáng tin cậy. - Không nên nói về điểm yếu của bạn vào bất cứ lúc nào hay trước mặt bất kỳ ai. Phải chắc mọi người ở phía bạn giữ kín chuyện. Nhiều thương vụ đổ bể chỉ vì những người không tham gia đàm phán những không biết kín miệng. - Đừng tin vào những đòn "tung hoả mù". Thường thường, trong các cuộc đàm phán bất động sản, đối phương sẽ nói với bạn : hãy để ý xem, nếu ông không muốn vụ này, tôi sẵn sàng còn hai đối tác tham gia". không nên tin vào những phát biểu kiểu này. Nếu đó là sự thật, đối phương sẽ không đàm phán với bạn mà đi đàm phán với đối tác có lợi hơn. - Đừng qua tin vào những giả định của bạn. Nếu khởi đầu bạn cho rằng tất cả giả thuyết của bạn đều sai thì bạn sẽ không bao giờ thất vọng. Trái lại, bạn sẽ rất hài lòng nếu phát hiện ra điều đó là đúng.

- Không nên giả định rằng đối phương biết những gì bạn biết. Tìm hiểu xem họ biết gì trong suốt quá trình đàm phán. - Chấp nhận ngay một lời đề nghị là điều đại dột. Hãy biết kiên nhẫn. Hãy nhớ rằng đối phương muốn có cảm giác hài lòng sau khi đàm phán. Nếu đạt được mọi thứ quá dễ dàng, họ sẽ nghi ngờ rằng có lẽ họ đã bị hớ trên bàn đàm phán. - Cần tỏ ra thiếu quyết đoán trong việc kéo dài thời gian đàm phán. - Không nên đàm phán quá nhanh. Trong đàm phán nhanh một bên thường dễ có cảm giác mình bị thua thiệt. Trừ khi bạn chắc chắn có kỹ năng vượt trội hơn và có chuẩn bị kỹ càng hơn. Chỉ có chuẩn bị tốt và thật giỏi hơn đối thủ mới chiến thắng được trong cuộc đàm phán. - Không nên sử dụng tất cả những lợi thế mà bạn có, luôn mở rộng cửa cho

những giao dịch trong tương lai. Việc thiết lập mối quan hệ dài lâu là điều rất quan trọng. - Đừng quên rằng không bao giờ có một mức giá thích hợp cho một tài sản không vừa ý.



*** Thời gian chín muồi cho đàm phán**

Đàm phán giống như một cuộc đua, bí quyết giành chiến thắng nằm ở chỗ phải biết chạy một cách thông minh. Trước khi tham gia một cuộc đàm phán nào, phải nghĩ đến những phiên họp trong yếu đối với đối tác vào khoảng thời gian chín muồi nhất của bạn. Để giải quyết vấn đề này, chúng ta sử dụng mô hình P.O.S.T. - P. Person : Để chỉ người tham gia đàm phán. Tìm hiểu xem họ là ai và chức năng của họ là gì. Đừng bao giờ đàm phán với những người mà bạn không thể xác định được họ là ai. Tìm hiểu vai trò của họ như thế nào trong giao dịch. hãy xem ai là người ra quyết định sau cùng về mỗi vấn đề thảo luận. - O. Objective : Chỉ mục đích mà bạn muốn đạt được trong mỗi lần gặp. Hãy chỉ ra điều này trước bất cứ phiên họp nào. Mục tiêu phải được đánh giá sau cuộc gặp mới trên nên hữu ích. nếu bạn tin rằng : mục tiêu của bạn trong lần gặp đầu tiên là nahwfm đi tới một thỏa thuận cuối cùng thì có lẽ bạn đã xác định nhầm. Một mục tiêu tốt hơn và cụ thể hơn có thể là " thử xem có thể làm ăn với đối tác này hay không". Đó là mục tiêu rõ ràng và dễ đánh giá. - S. Strategy : Chỉ chiến lược mà bạn dự định sử dụng trong đàm phán. Đây có thể là kế hoạch hay hướng tiếp cận tổng quát mà bạn định áp dụng. trong chiến lược cũng phải chỉ ra, ai sẽ nói về chủ đề nào, ai sẽ trả lời những câu hỏi bất ngờ do đối phương đưa ra trong đàm phán, ai sẽ ghi chép lại nội dung đàm phán và kết quả của những cuộc trao đổi đó. - T. Tactics : Tượng trưng cho chiến thuật được sử dụng. Đây là danh mục phụ nhằm bổ sung cho chiến lược. Đó là những chi tiết cơ bản trong quá trình thực hiện kế hoạch. Ví dụ, ta có thể nói : chúng ta sẽ áp dụng chính sách nhu cương kết hợp". Việc lên kế hoạch đàm phán như thế nào là tùy bạn nhưng đừng vội đàm phán khi chưa lên kế hoạch bạn định làm gì và nói như thế nào. Tuy nhiên, chiến thuật sẽ khác đi

nếu như bạn định phát triển một mối quan hệ lâu dài chứ không phải chỉ trong thời gian ngắn. Quan hệ lâu dài cần chú trọng vun đắp một chút trong những cuộc đàm phán thuộc về quan hệ ngắn hạn.

Hết