

LANGKAH-LANGKAH NEGOSIASI DENGAN PEMILIK LAHAN

Langkah awal dalam membuat proyek properti yaitu mengakuisisi lahan. Seperti kita ketahui bahwa modal untuk mengakuisisi lahan ternyata cukup besar mencapai 30% dari keseluruhan rencana anggaran biaya. Oleh karena itu kita harus mencari pola akuisisi lahan yang sesuai dengan cashflow dan beban biayanya paling ringan. Pola yang dicari dan disenangi oleh para developer yaitu hot deal.

Namun lagi lagi untuk mendapatkan lahan hot deal tidaklah mudah. Kita perlu skill tersendiri untuk bernegosiasi dengan pemilik lahan. Oleh karena itu, inilah langkah-langkah negosiasi dengan pemilik lahan

1. Deal harga

- Hendaknya bersikap tenang. Jangan bingung maupaun gugup saat menghadapi batu sandungan
- Hendaknya tidak terburu buru menawarkan pada pertemuan pertama.
Penjual yang sedang butuh uang biasanya akan menjual lahannya dengan harga murah. Sebaliknya, tinggalkan penjual yang tidak termotivasi untuk menjual lahannya sehingga harganya menjadi terlalu mahal dan susah untuk diajak bekerjasama dengan kepentingan kita.
- Jangan lupa untuk mendapatkan lima data dasar secara akurat seperti luas tanah, lebar jalan, jenis sertifikat, dsb.

2. Jika minta DP

- Kita harus ingat bahwa DP hanya berlaku bagi orang yang membeli secara kredit
- Jika harus membayar DP, hendaknya diusahakan besaran DP-nya sesuai dengan kebutuhan mendesak pemilik lahan yang kita sanggupi.

3. Jika minta tanda jadi

- Kita harus ingat bahwa jumlah uang tanda jadi itu bebas. Uang tanda jadi pada umumnya sekitar 1-10 juta saja
- Kita bisa juga untuk meminta pembayaran uang tanda jadi diundur dan dibayar bersamaan dengan pembayaran cicilan pertama.

4. Tawarkan pemanis

Berikanlah pemanis yang membuat penjual lahan tidak mungkin menolak, tetapi tetap dalam perhitungan yang tidak merugi, misalnya :

- Pajak penjual ditanggung pembeli. Hal ini dilakukan agar terasa meringankan beban penjual dan menyenangkannya
- Naikkan harga, turunkan syarat. Ternyata cara ini sering membuat penjual lahan klepek-klepek. Misalnya penjual menawarkan lahannya dengan harga Rp 1 Milyar, lalu kita menawarkan dengan harga yang justru lebih tinggi misal 11 Milyar.
- Jika perlu berikanlah hadiah atau bonus, terutama untuk memenuhi kebutuhannya yang mendesak
- Bisa juga barter dengan aset yang kita miliki

5. Jika pemanis ditolak

- Berikanlah dateline. Jika penjual menolak semua pemanis yang kita tawarkan dan tidak ada lagi alternative penawaran dari kita, maka kita perlu memberikan batas waktu bagi penjual lahan untuk berpikir lagi atas semua penawaran dari kita.
- Untuk memenangkan negosiasi, kita perlu memberikan semacam warning bahwa kita juga sedang menawar lahan di beberapa lokasi. Sebutkan pula jika tidak jadi deal dengannya, maka kita akan mengambil lahan di tempat lain
- Lebih mantap lagi, kita menelepon penjual lahan lain di hadapannya dengan suara yang dapat diperdengarkan agar menimbulkan perasaan sayang jika tidak menerima penawaran kita.

6. Jika pemanis diterima

Jika tawaran kita diterima, segera buat perjanjian dalam bentuk apa saja agar tidak lupa. Oleh karena itu, setiap kita akan bertemu dengan pemilik lahan sebaiknya kita membawa pulpen, kertas, dan materai.

7. Tawarkan

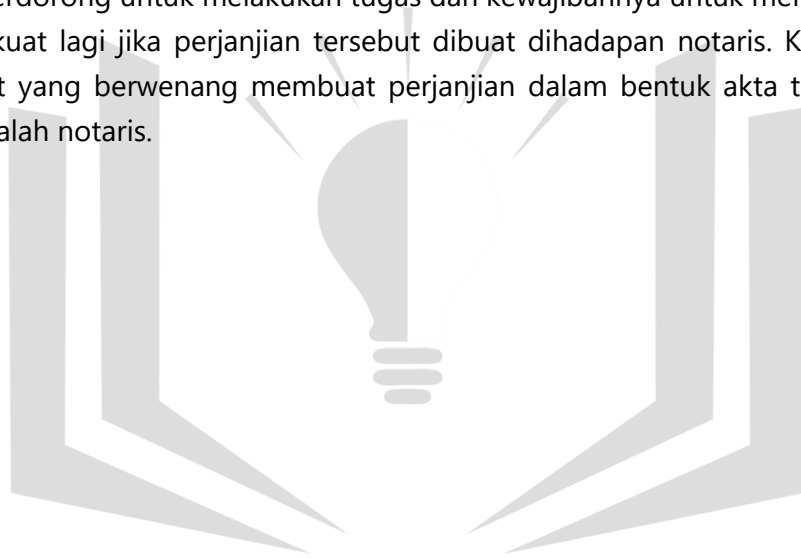
- Jika sudah deal dengan pemilik lahan atau lahan sudah kita akuisisi maka kita sudah bisa membuat penawaran kepada calon konsumen.
- Kita bisa menawarkan melalui iklan di media internet seperti blog, wordpress, dan situs jual beli lainnya.
- Kita juga bisa membuat proposal untuk menawarkan lahan kepada developer maupun perusahaan yang sedang membutuhkannya
- Kita juga bisa secara langsung memberikan informasi tentang properti yang kita iklankan kepada calon konsumen di pasar, mall, dan pusat keramaian lainnya.

8. Minta tanda jadi

- Jika ada konsumen datang maka kita ajak mereka untuk berpikir antara menyimpan uang atau barang. Kita bisa menjelaskan bahwa menyimpan properti jauh lebih menguntungkan. Kenaikan harga properti itu minimal 15-20% per tahun.
- Setelah calon konsumen yakin bahwa lebih baik menyimpan harta dalam bentuk properti, dan memiliki hasrat untuk membeli properti kita maka kita meminta mereka untuk membayar uang tanda jadi. Uang tanda jadi ini sebagai tanda awal tindakan konsumen dari keyakinan dan hasratnya dalam membeli properti kita.

9. Notaris

- Ikatlah konsumen dengan perjanjian. Agar masing-masing pihak yang bersangkutan lebih terdorong untuk melakukan tugas dan kewajibannya untuk memenuhi perjanjian.
- Lebih kuat lagi jika perjanjian tersebut dibuat dihadapan notaris. Karena satu-satunya pejabat yang berwenang membuat perjanjian dalam bentuk akta tanah dan akta jual beli adalah notaris.



HIJRAH ACADEMY