

# **Biblia Nieruchomości**



WOJCIECH WOŹNICZKA, TOMASZ STAŃCZYK, RONALD SZCZEPANKIEWICZ,  
GRZEGORZ KUSZ, MARCIN ZAKRZEWSKI, FILIP KOWARSKI,  
ANDRZEJ DOBROWOLSKI, RUPERT ALEKSIEJUK,  
WOJCIECH ORZECZOWSKI, WOJCIECH KŁODZIŃSKI,,  
DANIEL MAKOWSKI, ROGER KASPERKOWIAK, DANIEL SIWIEC

# **Biblia Nieruchomości**



EXPERTIA

# **Biblia Nieruchomości**

Wydanie I

© Copyright by Wydawnictwo Expertia

Projekt okładki: Agata Cukierska

Korekta: Anna Kędroń

Skład: Black Dog Studio, Natalia Noszczyńska,  
Sebastian Łuczywo

ISBN: 978-83-67098-34-2

Kopiowanie, reprodukowanie, cytowanie, przeredagowanie części lub całości publikacji bez zgody wydawcy zabronione.



**EXPERTIA**

[www.expertia.com.pl](http://www.expertia.com.pl)

---

## SPIS TREŚCI

---

|                                                                                                                                                |               |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------|
| <b>WOJCIECH WOŹNICZKA – SKUTECZNE NEGOCJACJE JAKO<br/>ELEMENT INWESTOWANIA W NIERUCHOMOŚCI,<br/>KTÓRY POZWALA ZAROBIĆ JUŻ NA POCZĄTKU.....</b> | <b>15</b>     |
| 1. Przygotowanie mentalne do negocjacji.....                                                                                                   | 18            |
| 2. Przygotowanie operacyjne.....                                                                                                               | 21            |
| 3. Przed spotkaniem.....                                                                                                                       | 31            |
| 4. Początek spotkania.....                                                                                                                     | 32            |
| 5. Targowanie się.....                                                                                                                         | 34            |
| 6. Impas negocjacyjny i zakończenie rozmów.....                                                                                                | 38            |
| <br><b>TOMASZ STAŃCZYK – INWESTOWANIE BEZ PIENIĘDZY.....</b>                                                                                   | <br><b>45</b> |
| Inwestowanie w nieruchomości nie jest dla Ciebie!.....                                                                                         | 45            |
| Najtańsze mieszkania w Polsce.....                                                                                                             | 52            |
| Czy można jeszcze taniej kupić mieszkanie?.....                                                                                                | 55            |
| Jak pozyskać inwestora?.....                                                                                                                   | 58            |
| Jak wykreować wartość mieszkania?.....                                                                                                         | 62            |
| Dlaczego ludzie sprzedają mieszkania?.....                                                                                                     | 67            |
| Negocjacje – najważniejsza umiejętność.....                                                                                                    | 70            |
| Dlaczego nieruchomości?.....                                                                                                                   | 75            |
| <br><b>RONALD SZCZEPANKIEWICZ – MĄDRE FINANSOWANIE<br/>INWESTYCJI W NIERUCHOMOŚCI.....</b>                                                     | <br><b>83</b> |
| Od tego zacznij!.....                                                                                                                          | 86            |
| Skuteczny plan realizacji celu.....                                                                                                            | 88            |

|                                                                                                                         |     |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| Jak przygotować się do kredytu?.....                                                                                    | 95  |
| 1. Zaczynij od siebie i... współkredytobiorcy.....                                                                      | 96  |
| Idealna umowa o pracę.....                                                                                              | 97  |
| Idealna umowa cywilnoprawna.....                                                                                        | 97  |
| Idealna działalność.....                                                                                                | 97  |
| Idealny wyciąg bankowy.....                                                                                             | 98  |
| Zobowiązania finansowe.....                                                                                             | 98  |
| 2. Sprawdź nieruchomość.....                                                                                            | 98  |
| Idealna nieruchomość.....                                                                                               | 98  |
| Zanim podpiszesz umowę przedwstępną.....                                                                                | 99  |
| Księga wieczysta i podstawa nabycia.....                                                                                | 99  |
| Umowa przedwstępna.....                                                                                                 | 100 |
| 3. Jak dobierać ofertę banków do naszych potrzeb?.....                                                                  | 101 |
| Cechy idealnej oferty na flipa.....                                                                                     | 101 |
| Cechy idealnej oferty na podnajem.....                                                                                  | 101 |
| Cechy idealnej oferty na wynajem.....                                                                                   | 102 |
| Negocjowanie z bankiem warunków<br>kredytowych.....                                                                     | 103 |
| Ile realnie kosztuje realizacja przedsięwzięcia<br>„zakup mieszkania w kredycie i wynajem dla osób<br>fizycznych”?..... | 104 |
| Co jeszcze warto wiedzieć?.....                                                                                         | 106 |

**GRZEGORZ KUSZ – ZARABIAM NA MIESZKANIACH  
SĄSIADA – CZYLI PODNAJEM W PRAKTYCE. MAGIA  
ZARABIANIA NA PODNAJMIE.....**

|                                  |     |
|----------------------------------|-----|
| Kilka słów o mnie.....           | 111 |
| Dla kogo jest ten rozdział?..... | 112 |

|                                                                                                     |     |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| Jak działa podnajem?.....                                                                           | 115 |
| Profesjonalizowanie rynku.....                                                                      | 117 |
| Zainwestuj w umowę.....                                                                             | 119 |
| Plusypodnajmu.....                                                                                  | 120 |
| Który punkt najbardziej Cię przekonał?.....                                                         | 122 |
| Minusy podnajmu.....                                                                                | 123 |
| Gdy wydarzy się pożar.....                                                                          | 123 |
| Jak to działa w praktyce?.....                                                                      | 126 |
| Specjalizacja – kwatery pracownicze.....                                                            | 129 |
| Jak znaleźć to mieszkanie i ten dom?.....                                                           | 130 |
| Jak negocjować z właścicielem? Dlaczego Twoja oferta podnajmu jest dla właściciela atrakcyjna?..... | 137 |
| Skąd są tu pieniądze?.....                                                                          | 139 |
| Na kim zarabiam?.....                                                                               | 141 |
| Ile można na tym zarbić?.....                                                                       | 142 |
| Dlaczego zdecydowałem się na podnajem?.....                                                         | 143 |
| Jak sprawdzić rynek, zanim zainwestujesz?.....                                                      | 146 |
| Szybki start.....                                                                                   | 147 |

## **MARCIN ZAKRZEWSKI – KILKA PRAKTYCZNYCH**

|                                                |            |
|------------------------------------------------|------------|
| <b>WSKAZÓWEK, JAK INWESTOWAĆ W GARAŻE.....</b> | <b>153</b> |
| Bardzo krótka historia .....                   | 158        |
| Zapotrzebowanie.....                           | 158        |
| Grunť.....                                     | 161        |
| Papierologia.....                              | 164        |
| Projekt i wszystko, co w nim ważne.....        | 167        |
| Skala inwestycji.....                          | 173        |

|                                      |     |
|--------------------------------------|-----|
| „Błaszaki” – argumenty korzyści..... | 177 |
| Garaże – czy warto?.....             | 183 |
| Zakończenie.....                     | 186 |

## **FILIP KOWARSKI – JAK ZNALEŹĆ TANIE MIESZKANIE NA FLIPA LUB WYNAJEM? ...ORAZ CO MAJĄ WSPÓLNEGO EGZOTYCZNE PODRÓŻE Z NIERUCHOMOŚCIAMI.....**

|                                                                    |     |
|--------------------------------------------------------------------|-----|
| Czego szukasz?.....                                                | 190 |
| Jeśli znasz swój cel, znajdziesz drogę.....                        | 191 |
| Kto zatroszczy się o Ciebie lepiej niż Ty sam?.....                | 192 |
| Chcący znajdzie sposób, ten kto nie chce –<br>znajdzie powód.....  | 193 |
| Druga, stabilna noga.....                                          | 195 |
| Czego się boisz?.....                                              | 196 |
| Teoria teorii, postaw na działanie .....                           | 198 |
| Ułatwiał sobie, zamiast komplikować.....                           | 200 |
| Dlaczego uważam, że upraszczanie daje<br>genialne rezultaty?.....  | 200 |
| Monitor.pl – moje sprawdzone efekty .....                          | 201 |
| Co zadziałało u innych, czyli success stories<br>użytkowników..... | 207 |
| Czy inwestowanie w nieruchomości nadal się<br>opłaca?.....         | 213 |

## **ANDRZEJ DOBROWOLSKI – INWESTOWANIE W MAŁYCH MIASTECZKACH.....**

|                                      |     |
|--------------------------------------|-----|
| Zacznijmy od początku.....           | 217 |
| Powiedziałem sobie: „sprawdzam”..... | 221 |
| Kolejne inwestycje i... ..           | 227 |

|                                                    |     |
|----------------------------------------------------|-----|
| Budowlańcy, budowlańcy, budowlańcy.....            | 234 |
| Problematyczna sprzedaż.....                       | 237 |
| Gdzie szukać okazji?.....                          | 242 |
| Nauki ciąg dalszy.....                             | 243 |
| Ukryty potencjał.....                              | 246 |
| Kto nie ryzykuje, ten nie pije szampana.....       | 249 |
| Inwestycja na odległość.....                       | 252 |
| Jak inwestować, aby nie zrobić sobie krzywdy?..... | 254 |

## **RUPERT ALEKSIEJUK – SKUTECZNE ZARZĄDZANIE**

|                                                               |            |
|---------------------------------------------------------------|------------|
| <b>INWESTYCJAMI NA WYNAJEM.....</b>                           | <b>261</b> |
| Ile zarobię na mieszkaniu na wynajem?.....                    | 263        |
| Miś dochodu pasywnego.....                                    | 271        |
| a) Indywidualny cel i plany na przyszłość.....                | 274        |
| b) Dostępność czasowa.....                                    | 275        |
| c) Własna osobowość.....                                      | 277        |
| d) Potrzeba edukacji.....                                     | 279        |
| e) Sprawdzone kontakty.....                                   | 280        |
| Jak ważna jest lokalizacja?.....                              | 281        |
| Zarządzanie jest kluczem do sukcesu.....                      | 287        |
| a) Odpowiedni stan techniczny mieszkania i jego standard..... | 288        |
| b) Sesja zdjęciowa, home staging i ogłoszenia....             | 290        |
| c) Właściwa weryfikacja najemców.....                         | 291        |
| d) Umowa najmu, która chroni obie strony.....                 | 292        |
| e) Pilnowanie rozliczeń – nie tylko tych z najemcami!.....    | 293        |
| f) Naprawy, OC, liczniki.....                                 | 294        |

|                                                     |     |
|-----------------------------------------------------|-----|
| g) Bieżące rozwiązywanie problemów<br>najemców..... | 295 |
|-----------------------------------------------------|-----|

## **WOJCIECH ORZECZOWSKI – FLIPUJ I BĄDŹ WOLNY FINANSOWO W 7 LAT.....**

|                                                                                       |     |
|---------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| Robert Kiyosaki a moja strategia.....                                                 | 300 |
| Uczyń inwestowanie swoją pasją.....                                                   | 304 |
| Odrobina historii mojego życia.....                                                   | 305 |
| Najważniejsze kroki do zrealizowania, jeśli chcesz<br>inwestować w nieruchomości..... | 312 |
| Zapoznaj się z tym przed inwestycją.....                                              | 318 |
| Finansowanie.....                                                                     | 324 |
| Kredyt.....                                                                           | 327 |
| Cechy nieruchomości.....                                                              | 329 |
| Zanim kupisz nieruchomość.....                                                        | 340 |
| Licytacje i przetargi.....                                                            | 347 |
| Zakup nieruchomości.....                                                              | 350 |
| Pośrednik.....                                                                        | 355 |
| Umowa przedwstępna.....                                                               | 356 |
| Umowa przyrzeczona.....                                                               | 358 |
| Deweloper.....                                                                        | 363 |
| Po zakupie nieruchomości.....                                                         | 364 |
| „Jak kupić mieszkanie” – w pigułce.....                                               | 365 |

## **WOJCIECH KŁODZIŃSKI – ZARZĄDZANIE MIESZKANIAMI I APLIKACJA RENTUMI W PRAKTYCE.....**

|                            |     |
|----------------------------|-----|
| Moja historia.....         | 373 |
| Określ grupę docelową..... | 375 |

|                              |     |
|------------------------------|-----|
| Wypożyczenie mieszkania..... | 376 |
| Ogłoszenie.....              | 376 |
| Prezentacja mieszkania.....  | 377 |
| Weryfikacja najemcy.....     | 378 |
| Podpisanie umowy.....        | 378 |
| Przekazanie mieszkania.....  | 380 |
| Windykowanie czynszów.....   | 380 |
| Rozwiązywanie awarii.....    | 381 |
| Zdanie mieszkania.....       | 381 |
| Najlepszy deal.....          | 382 |
| Najgorszy deal.....          | 386 |

|                                                                                                                              |            |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------|
| <b>DANIEL MAKOWSKI, ROGER KASPERKOWIAK –<br/>GOTOWCE INWESTYCYJNE. JAK OSIĄGNĄĆ DUŻE ZYSKI<br/>Z WYNAJMU MIESZKANIA.....</b> | <b>395</b> |
| Czy wiesz, czym jest gotowiec inwestycyjny?.....                                                                             | 396        |
| Dlaczego?.....                                                                                                               | 398        |
| Jak zrobić samodzielnie mieszkanie podzielone na<br>kawalerki?.....                                                          | 402        |
| Jak obliczyć koszt podziału?.....                                                                                            | 405        |
| 1. Wstępna koncepcja.....                                                                                                    | 407        |
| 2. Sprawdzenie przewodów kominowych.....                                                                                     | 410        |
| 3. Kanalizacja.....                                                                                                          | 411        |
| 4. Projekt budowlany.....                                                                                                    | 412        |
| 5. Wybór ogrzewania.....                                                                                                     | 413        |
| 6. Elektryka.....                                                                                                            | 414        |
| 7. Okna.....                                                                                                                 | 415        |
| 8. Wybór wykonawcy.....                                                                                                      | 415        |

|                                                     |     |
|-----------------------------------------------------|-----|
| 9. Wyposażenie.....                                 | 417 |
| 10. Home staging.....                               | 418 |
| 11. Zdjęcia i opis oferty najmu.....                | 418 |
| 12. 6-stopniowa weryfikacja najemców.....           | 419 |
| Fuckup story, czyli nasza najważniejsza lekcja..... | 420 |
| Co jest naszym największym sukcesem?.....           | 424 |

## **DANIEL SIWIEC – JAK INWESTOWAĆ W NIERUCHOMOŚCI, NIE MAJĄC KAPITAŁU..... 431**

|                                                                                               |     |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| Co może blokować przed działaniem?.....                                                       | 431 |
| Dlaczego akurat finansowanie?.....                                                            | 432 |
| Kim jestem i dlaczego mogę nauczyć Cię,<br>jak robić flipy, nie mając kapitału na start?..... | 434 |
| Czym jest flip?.....                                                                          | 437 |
| Na początek kilka słów o tym, jaki powinien być flip.....                                     | 438 |
| Dlaczego moje flipy się udają?.....                                                           | 440 |
| System nowoczesnego inwestora, czyli mój przepis<br>na sukces.....                            | 441 |
| Strategia.....                                                                                | 442 |
| Analiza.....                                                                                  | 443 |
| Źródła.....                                                                                   | 443 |
| Zabezpieczenie.....                                                                           | 444 |
| Kreowanie wartości.....                                                                       | 445 |
| Finansowanie.....                                                                             | 446 |
| Sprzedaż.....                                                                                 | 446 |
| Pieniądze to nie problem.....                                                                 | 447 |
| Znajdź blokady w swojej głowie.....                                                           | 448 |
| Sourcing.....                                                                                 | 449 |

|                                                   |     |
|---------------------------------------------------|-----|
| Pozyskaj inwestora.....                           | 449 |
| Rentowność – ile da się zarobić?.....             | 451 |
| Czas – w jakim czasie?.....                       | 452 |
| Kwota wejścia – ile trzeba włożyć?.....           | 452 |
| Zabezpieczenie – jaką gwarancję ma inwestor?..... | 452 |
| Na czym polega deal?.....                         | 453 |
| Plan B – dlaczego musi się udać?.....             | 454 |
| Ustalenie kolejnego kroku.....                    | 454 |
| Bank.....                                         | 455 |
| Sprzedający = barter.....                         | 456 |
| Pożyczkodawca – pasywne odsetki.....              | 456 |
| Rodzina.....                                      | 457 |
| Sprzedający = odroczone płatność.....             | 457 |
| Co dalej?.....                                    | 460 |

---

## Wojciech Woźniczka

---



Zdobywca prestiżowej nagrody Polish National Sales Awards w kategorii Najlepszy Trener Sprzedaży w Polsce. Autor bestsellera *Negocjuj!* i kilku innych książek o sprzedaży i negocjacjach. Od ponad 15 lat wspiera firmy i osoby prywatne w negocjacjach i sprzedaży. W jego szkoleniach wzięło już udział ponad 16 tys. uczestników z przeszło 170 firm.

Pracował jako zawodowy negocjator, pomagając swoim klientom w zakupie mieszkań, kamienic, lokali użytkowych czy hoteli.

Na co dzień sam inwestuje, wynajmuje, podnajmuje, flipuje oraz uczestniczy i wspiera swoich klientów w negocjacjach na rynku nieruchomości. Prowadzi jedyny w Polsce specjalistyczny trening negocjacji dla osób inwestujących w nieruchomości.

---

## SKUTECZNE NEGOCJACJE JAKO ELEMENT INWESTOWANIA W NIERUCHOMOŚCI, KTÓRY POZWALA ZAROBIĆ JUŻ NA POCZĄTKU

---

Negocjacje są nieodłącznym elementem każdej wymiany handlowej. Często pozwalają zarobić tylko na samym fakcie uzyskania obniżki ceny, gdy kupujesz, lub jej podniesieniu, gdy sprzedajesz. Jednak rynek nieruchomości jest szczególnym przypadkiem. To właśnie na tym rynku umiejętność negocjacji przydaje się najbardziej. Dzieje się tak głównie z uwagi na duże kwoty przeznaczone na zakup nieruchomości, ale również z jeszcze jednego, bardzo ważnego powodu. Na tym rynku szczególnie działa zjawisko perspektywy. Opiszę je na przykładzie.

Założmy, że jesteś osobą, która pracuje na etacie jako programista w dużej warszawskiej firmie. Dodatkowo zarządzasz zespołem. Twoje miesięczne dochody netto to w sumie około 25 tys. zł. Twoja żona pracuje w dużej korporacji jako szef działu HR i zarabia tyle samo. Łącznie macie miesięcznie do dyspozycji dużą sumę, 50 tys. zł netto. Chcecie kupić mieszkanie wystawione za 1,15 mln zł. Macie zgromadzone oszczędności w wysokości 350 tys. zł. Brakuje Wam 800 tys., które chcecie pożyczyć

z banku. Załóżmy, że okres gospodarczy jest stabilny, a inflacja została opanowana i stopy procentowe wróciły do rozsądnych poziomów znanych z dobrze rozwiniętych gospodarek. Rata za każde pożyczone 100 tys. zł wynosi więc około 600 zł miesięcznie. Wasza łączna rata za pożyczone 800 tys. wyniesie więc około 5 tys. zł, czyli 10% Waszego dochodu. Nie jest to duże obciążenie. Co więcej, przy założeniu, że nie macie innych obciążeń, nie będzie dla Was dużym problemem płacić taką ratę, a nawet większą. Należy jeszcze zwrócić uwagę na jedną bardzo istotną kwestię. Nigdy nie zobaczycie tych pieniędzy „na żywo”. Nawet nie zobaczycie ich na koncie. Bank przeleje na konto zbywcy 800 tys. zaraz po akcie notarialnym. Co to oznacza? Otóż, jeśli dojdzie do negocjacji, to dla Was jako kupujących każde 50 tys. więcej lub mniej będzie oznaczało wzrost lub spadek raty o około 300 zł miesięcznie. Czy ta zmiana ma jakiegokolwiek znaczenie dla Waszego miesięcznego obciążenia? Żadnego. Co więcej, zapewne podniesienie stopy procentowej Waszego kredytu o 0,5% spowoduje większy wzrost raty. Oznacza to, że nie będziecie mieli żadnego problemu z tym, aby dopłacić 50 tys. zł do ceny mieszkania, ponieważ w rzeczywistości nie będzie „czuć” tej kwoty. Do tego dojdzie oczywiście czynnik emocjonalny i jeśli już przekroczycie granicę „umrę, jak nie kupię tego mieszkania”, to Wasza zdolność negocjacyjna będzie bardzo niska, żeby nie napisać – zerowa. Jeśli druga strona wykorzysta ten fakt,

to może „zarobić” przez zaledwie kilka minut równowartość ceny całkiem dobrego samochodu.

Tak właśnie działa perspektywa w negocjacjach na rynku nieruchomości. Już sama świadomość jej istnienia może Ci przynieść dziesiątki, jeśli nie setki tysięcy złotych podczas udanych negocjacji na tym rynku. A jeśli dodatkowo poznasz metody skutecznego przygotowania do negocjacji i późniejszego prowadzenia rozmów, to znacząco zwiększysz zwrot ze swoich inwestycji w nieruchomości. W tym rozdziale przedstawię Ci skondensowaną wiedzę dotyczącą skutecznych negocjacji na rynku nieruchomości.

Wszystkie wskazane przeze mnie w tym rozdziale etapy negocjacji zostały wyczerpująco omówione na przykładach w mojej pierwszej bestsellerowej książce *Negocjuj!*. Ich częściowe rozwinięcie można znaleźć w opublikowanym na blogu Michała Szafrńskiego [www.jakoszczedzacpieniadze.pl](http://www.jakoszczedzacpieniadze.pl) podkaście na temat negocjowania ceny mieszkania. Z łatwością odzujesz go również w serwisie YouTube, wpisując w wyszukiwarce: „jak negocjować zakup mieszkania”.

Moja filozofia negocjowania zakłada ogromną rolę przygotowania do negocjacji jako kluczowego ich etapu. To właśnie w tym punkcie kryje się zwycięstwo lub porażka przy negocjacyjnym stole. Od Twojego przygotowania będzie zależeć, czy zdołasz wyłączyć emocje,

czy wybierzesz dobrą strategię negocjowania, czy będziesz znał argumenty negocjacyjne i czy dasz radę się bronić przed zastrzeżeniami artykułowanymi przez drugą stronę. Tutaj również tkwi Twoja siła w negocjacjach, płynąca z umiejętności operowania perspektywą i szukania tzw. bólu drugiej strony. Dlatego mój rozdział rozpocznę od tego etapu, jednocześnie dzieląc go na dwie części: przygotowanie mentalne i przygotowanie operacyjne.

## **1. PRZYGOTOWANIE MENTALNE DO NEGOCJACJI**

Nie od dziś wiadomo, że negocjacje wygrywa ten, któremu mniej zależy. Jeśli przekroczysz granicę nazywaną się: „Umrę, jak nie kupię”, to już przegrałeś. Kiedy tak się dzieje? Gdy emocje związane z zakupem czy sprzedażą są tak silne, że nie wyobrażasz sobie odstąpienia od transakcji. Wówczas wystarczy, że druga strona zastosuje najprostszy blef, polegający na komunikowaniu odstąpienia od transakcji lub ukazaniu innego kupującego/sprzedającego, a zgodzisz się i przyjmiesz być może niekorzystną dla siebie ofertę. Jak sobie z tym radzić? Na etapie przygotowania do negocjacji powinieneś przygotować BATNA. O BATNA mówią niemal wszystkie dobre książki o negocjacjach i rzeczywiście jest to jeden z najważniejszych elementów całego procesu.

BATNA, czyli *Best Alternative To Negotiated Agreement*, to najprościej: najlepsza możliwa alternatywa,

gdyby negocjacje zakończyły się fiaskiem. Co może być Twoją BATNA w przypadku negocjacji na rynku nieruchomości?

- Inny kupujący/sprzedający nieruchomość.
- Inne niż sprzedaż wykorzystanie nieruchomości.
- Inna nieruchomość (zamiast tej, która aktualnie jest negocjowana).
- Doinwestowanie lub inna forma wykorzystania danej nieruchomości.
- Wynajem zamiast sprzedaży/zakupu.
- Samodzielna budowa zamiast kupowania. Bardzo często wykorzystywana przy zakupie domów albo przez inwestorów, których kolejnym krokiem w rozwoju jest właśnie przejście od zakupu do budowania.
- Przeprowadzenie negocjacji w towarzystwie osoby bliskiej, która dobrze nam życzy, ale nie jest emocjonalnie związana z zakupem (np. brat, siostra, kuzyn).

BATNA jest niezwykle ważnym elementem przygotowania, ponieważ doskonale wyłącza emocje i pozwala podejść do sprawy na chłodno.

W zakresie przygotowania mentalnego należy również określić tzw. ból drugiej strony, czyli odpowiedź na pytanie, co najgorszego może się stać dla drugiej strony,

jeśli negocjacje z Tobą zakończą się fiaskiem. W literaturze ten element nosi nazwę WATNA, czyli *Worst Alternative To Negotiated Agreement*. W potocznym tłumaczeniu będzie to najgorsza możliwa alternatywa, gdyby negocjacje zakończyły się fiaskiem. O ile BATNA przygotowywałeś dla siebie, o tyle WATNA będziesz przygotowywać dla drugiej strony. Tego elementu najczęściej używa się w sytuacji impasu negocjacyjnego, aby pokazać drugiej stronie negatywne konsekwencje wynikające z braku porozumienia – np. informacja do sprzedającego, że lepiej sprzedać dziś, gdyż istnieje duże ryzyko spadków cen za kilka miesięcy. Ma to na celu ukazanie kosztów drugiej strony po wycofaniu się z negocjacji. Im bardziej zaawansowane negocjacje, tym dotkliwsze koszty rezygnacji.

Pisząc o przygotowaniu mentalnym, trzeba również wspomnieć o naczelnej zasadzie każdych negocjacji, czyli wygrany–wygrany. Umieściłem tę zasadę właśnie w tej części przygotowania do negocjacji, ponieważ bez jej zachowania można wprowadzić wygrać negocjacje finansowo, ale niezadowolone z samego ich przebiegu wpłynę na brak satysfakcji. Taki paradoks. Wygrywasz finansowo, przegrywasz mentalnie, np. jeżeli druga strona zbyt szybko zgodziła się na Twoją propozycję i masz przekonanie, że są to przegrane negocjacje. Dlatego też w każdych negocjacjach powinienes dążyć do zachowania zasady wygrany–wygrany. Pomoże Ci w tym dobre

przygotowanie, a także właściwe prowadzenie spotkania negocjacyjnego i samego targowania. Nawet umiejętne stosowanie technik negocjacyjnych może wspierać zasadę wygrany–wygrany. O tym aspekcie napiszę nieco więcej w dalszej części tego rozdziału.

## **2. PRZYGOTOWANIE OPERACYJNE**

Ten punkt będzie się składał z kilku podpunktów, gdyż zawiera się w nim wiele informacji istotnych dla późniejszego przebiegu negocjacji. W *Negocjuj!* umieściłem specjalną checklistę – znajduje się na niej aż 27 kroków, które należy wykonać na tym etapie. Teraz skupię się tylko na tych najważniejszych.

### **a) Cel negocjacji i widełki**

Przed każdymi negocjacjami powinieneś ustalić sobie cel minimum i cel maksimum. Pomoże Ci to stworzyć przedział, w którym będzie się mieścić Twoja przestrzeń wygrany–wygrany. Jeśli jesteś kupującym, to w większości przypadków Twoją przestrzeń od góry będzie ograniczać pierwsza oferta sprzedającego. Należy się wówczas zastanowić, gdzie chcesz zakończyć negocjacje, i wykorzystując tendencję ludzi do spotykania się w środku przedziału negocjacji, powinieneś zaproponować pierwszą ofertę. Oznacza to, że jeśli mieszkanie jest wystawione za 340 tys. zł, a Ty chcesz je kupić za 320 tys. zł, nie powinieneś

proponować w pierwszej ofercie więcej niż 300 tys. zł. Oczywiście to, co napisałem powyżej, stanowi duże uproszczenie. Jednakże moje doświadczenie zawodowe pokazuje, że rzeczywiście ludzie „schodzą się pośrodku”.

### **b) Argumenty sprzedającego za utrzymaniem ceny oraz argumenty kupującego za jej obniżeniem**

Na temat argumentów mógłbym napisać osobną książkę. W *Negocjuj!* dokładnie analizuję konkretne argumenty dla konkretnych rodzajów negocjacji. Tutaj chcę tylko zwrócić uwagę na bardzo ważną rzecz dotyczącą argumentów właśnie. Otóż każdy argument można „przeramować”, co znaczy, że coś, co dla jednej osoby jest zaletą, dla innej może być wadą. Ma to związek z osobistymi preferencjami, celem, w jakim dana nieruchomość jest kupowana, czy choćby odmiennymi doświadczeniami z przeszłości różnych osób. Wziąwszy to pod uwagę, jesteś w stanie skutecznie odpowiedzieć na każde zastrzeżenie, a na każdy argument znaleźć kontrargument. Najważniejsze jest jednak, w jaki sposób to zrobisz. Pamiętaj, że odpowiedź argumentem na argument to prosta droga do kłótni i wzajemnego udowadniania sobie, kto ma rację. A przecież mają ją obie strony. Dlatego odpowiadając na argumenty drugiej strony, możesz użyć jednej z technik opisanych przeze mnie w przywoływanej wyżej książce. Jedną z takich

technik jest „myśli, myślało, okazało się”. Poniżej krótki przykład jej użycia.

Kupujesz mieszkanie i sprzedający mówi:

– Nie opuszczę ceny, ponieważ blisko jest szkoła i dzięki temu mieszkanie znajduje się w bardzo dobrej lokalizacji.

Oczywiście możesz odpowiedzieć, kontrargumentując, że przecież bliskość szkoły to hałas, a poza tym nie masz dzieci. Niestety, taka odpowiedź może narazić Cię na kontrargumentację i wręcz przekonywanie, że nie masz racji, bo... Zrobmy jednak inaczej i użyjmy techniki MMO. Możesz odpowiedzieć w ten sposób:

– Tak, wiem, co pan ma na myśli. Szczerze mówiąc, ja zawsze myślałem podobnie, że bliskość szkoły to duża zaleta. Niestety, kiedy moja siostra kupiła takie mieszkanie i okazało się, że dzieci szybko wyrosły, pojawiły się inne problemy wynikające z bliskości szkoły. Jednym z nich był duży hałas, który powodował, że po jakimś czasie trudno było wytrzymać te krzyki.

Odpowiadając w ten sposób, nie atakujesz drugiej strony i nie próbujesz obalać jej argumentów. Zgadzasz się z nią nawet, ba, pokazujesz, że masz podobne doświadczenia. Niestety w ostatecznym rozrachunku i na podstawie innych doświadczeń okazuje się, że sytuacja wygląda inaczej, niż nam się wydawało. Dzięki temu nie wywołujesz automatycznej reakcji obronnej polegającej na obronie przez atak.

Metod pracy nad argumentami jest więcej. Najważniejsze jednak, abyś nigdy nie atakował argumentów drugiej strony, gdyż przyniesie to skutek odwrotny od zakładanego.

### **c) Klauzula nadzwyczajności**

Pojęcie to wymyśliłem po telefonie od jednego z adeptów mojego szkolenia z negocjacji dla inwestorów w nieruchomości. Dziękował mi on za wiedzę, dzięki której uzyskał wiele tysięcy złotych na obniżce ceny nieruchomości. Jednak na końcu rozmowy powiedział coś, co początkowo zmroziło mi krew w żyłach. Brzmiało to mniej więcej tak:

– Wiesz, jest jeszcze jedna rzecz. Otóż straciłem przez ciebie dobrą transakcję. Stało się tak dlatego, że podczas negocjacji miałem już bardzo dobre porozumienie ze sprzedającym, ale przypomniałem sobie jeszcze coś ze szkolenia i chcąc uzyskać lepszą cenę, nacisnąłem jeszcze raz na niego. Wtedy ten się wystraszył i poprosił o przerwę w negocjacjach. Po przerwie oświadczył, że musi się jeszcze zastanowić. Po kilku dniach dowiedziałem się, że sprzedał mieszkanie komuś innemu.

Stało się tak, ponieważ kupujący, mając już ustaloną doskonałą ofertę cenową, przesadził z kolejnym krokiem. Rzeczywiście ludzie, którzy wręcz są nakręceni, aby negocjować, mogą zbyt mocno to robić, co grozi

utratą dobrych transakcji. Dlatego ważne jest, aby przygotować klauzulę nadzwyczajności. Co może być taką klauzulą? Najczęściej są to inne ważne powody, dla których po prostu nie opłaca się twardziej negocjować. Być może oferta już jest bardzo dobra. Być może istnieje duża szansa na dalszą współpracę z tym kontrahentem w przyszłości albo dzięki tej transakcji będziesz miał możliwość wejścia do ekskluzywnego grona osób, z którymi zrobisz jeszcze lepszy biznes. Pamiętaj jednak o jednej bardzo ważnej rzeczy: wszystkie te elementy musisz przygotować przed negocjacjami. Jeśli zrobisz to w trakcie rozmów, nie będą to klauzule nadzwyczajności, a co najwyżej racjonalizowanie własnych emocji.

#### **d) Demony sprzedającego**

Każdy z nas zna wady tego, co oferuje innym. Jeśli jesteś kupującym i przed negocjacjami ustalisz, jakie demony może posiadać druga strona, wystarczy, że podczas rozmów tylko o nich wspomnisz. Sprzedający zrozumie, że o nich wiesz, a co za tym idzie – będzie czuł presję do obniżenia ceny. Przykładowo, jeśli ustalisz, że demonem sprzedającego jest „patologiczny sąsiad”, wystarczy wspomnieć o tym, że martwi Cię sąsiedztwo. Nie musisz mu mówić, że powinien Ci obniżyć cenę, bo jest „patologiczne sąsiedztwo”. Wystarczy przekonanie u sprzedającego, że Ty wiesz. Sama presja w jego głowie powinna pomóc.

### **e) Strategia**

Nie od dziś wiadomo, że nawet najgorsza strategia negocjacji nie jest tak zła jak zupełny jej brak. Sytuacja nie jest jeszcze tragiczna, jeżeli negocjujemy sami. Nawet jeśli coś nas zaskoczy, możemy reagować samodzielnie, nie musimy się z nikim konsultować. Często jednak idziemy na negocjacje z drugą osobą. Powinniśmy mieć wtedy dokładnie ustalone:

- role w zespole negocjacyjnym,
- kolejne kroki i strategie ustępstw,
- kiedy i jakie techniki negocjacji będziemy stosować,
- sposób zachowania w sytuacji, kiedy druga strona zrobi coś, na co nie byliśmy przygotowani,
- w jakich sytuacjach prosimy o przerwę i które elementy negocjacyjne będą wymagały wspólnego ustalenia, zanim zostaną ogłoszone drugiej stronie.

### **f) Możliwa konkurencja**

Jeśli weźmiemy pod uwagę negocjacje w biznesie nieruchomościowym, temat rozpracowania konkurencji wydaje się jednym z priorytetowych. W codziennych negocjacjach nie tyle nie ma on znaczenia, ile o wiele trudniejsze jest ustalenie, z kim druga strona mogła już rozmawiać i najważniejsze – jaką ofertę uzyskała.

W negocjacjach w biznesie sytuacja jest nieco bardziej sprzyjająca. Większość osób działających w danej branży orientuje się, kto jest ich główną konkurencją i z kim najczęściej się mierzą u konkretnych klientów. Jeśli jednak nie masz jeszcze dużego rozeznania, wystarczy, jeżeli rozpoczniesz od trzech źródeł poszukiwania informacji o ewentualnej konkurencji, z którą może rozmawiać Twój klient.

- Dotychczasowa współpraca. W tym przypadku ważne jest dokładne przeszukanie Internetu i innych dostępnych źródeł pod kątem ewentualnej wcześniejszej współpracy Twojego klienta z konkurencją. Zdarza się, że wystarczy wpisać w Google nazwę klienta i nazwę potencjalnej konkurencji. Przykładowo, prowadząc firmę szkoleniową, najczęściej znajduję w ten sposób referencje moich konkurentów u klientów, z którymi właśnie planuję rozpocząć współpracę. Wtedy wiem już, z kim przyjdzie mi konkurować, i mam pojęcie, czego mogę się spodziewać w kwestii ewentualnej oferty konkurencji.
- Geograficzne położenie siedziby firmy Twojego klienta. Najczęściej nie dysponuje on nadmiarem czasu i ma ograniczone możliwości poszukiwania dostawcy. Często ważnym aspektem jest bliskość położenia firmy dostawcy produktu czy usługi.

Zweryfikuj otoczenie swojego przyszłego klienta pod kątem poszukiwania konkurencji i od tych właśnie firm rozpocznij przygotowanie w omawianym zakresie.

- Kontakty społecznościowe klientów. Sprawdź koniecznie wszelkie media społecznościowe i portale kariery pod kątem sieci powiązań Twojego klienta. Często się zdarza, że mają oni publicznie widoczne konta oraz komentują posty swoich kolegów. Sprawdź, czy ci koledzy to czasem nie Twoi konkurenci. Jeśli tak, to zapewne ich oferta jest już znana Twojemu potencjalnemu klientowi.

### **g) Baza pytań**

Przed każdymi negocjacjami warto przygotować sobie bazę pytań. Jest to zbiór wszelkich pytań, jakie będziesz mógł zadać sprzedającemu/kupującemu. Co ważne, ich zadawanie powinno za każdym razem prowadzić Cię do uzyskania konkretnego efektu negocjacyjnego, czyli:

- Motywacji sprzedającego/kupującego do dokonania transakcji – to jeden z najistotniejszych elementów decydujących o powodzeniu negocjacji.
- Ustalenia, kiedy sprzedający wszedł w posiadanie danej nieruchomości. Na tej podstawie możemy określić ewentualną cenę zakupu. Zdecydowanie

łatwiej negocjuje się cenę mieszkania z kimś, kto już zarobił na nim 400%, niż z osobą, która minimalizuje stratę.

- Ustalenia czasu, w jakim druga strona chce zakończyć transakcję. W negocjacjach również działa zasada Pareto. W tym przypadku można powiedzieć, że 80% wszelkich ustępstw strony podejmują w ostatnich 20% czasu przeznaczanego na negocjacje. Dlatego dobrze ustalić, jak bardzo drugiej stronie zależy na czasie. Tutaj zatrzymam się na chwilę, aby przekazać istotną informację.

Najczęściej pytamy: *Czy zależy panu na czasie?* Zastanów się teraz, co byś odpowiedział na tak postawione pytanie. 90% odpowiedzi w procesie negocjacji będzie sugerować, że drugiej stronie nie zależy na czasie. Dzieje się tak, ponieważ każdy z nas ma ogólną świadomość, co sugeruje fakt, że nam się spieszy. Jeśli zależy Ci na czasie, to znaczy, że masz dużą presję na obniżenie/podniesienie ceny. Dlatego jeśli nawet będzie on dla Ciebie ważny, nie powiesz tego drugiej stronie. Jak więc można to zmienić? Wystarczy delikatnie zmodyfikować pytanie: *Jak szybko chce pan sfinalizować transakcję?*

Formułując w ten sposób pytanie, zyskasz większe prawdopodobieństwo, że druga strona odpowie zgodnie z prawdą. Nie pytasz przecież o to, czy ktoś ma nóż na

gardle, tylko o to, czy chce szybko zrealizować transakcję. Pomaga tutaj fakt, że przecież każdy chce szybko sfinalizować każdą transakcję. Mówiąc krótko, masz szansę uśpić czujność drugiej strony.

## **h) Strategia negocjacji**

Pisząc „strategia”, mam na myśli głównie ułożony wcześniej przez Ciebie scenariusz negocjacji. Jaki masz cel i widełki, jak rozpoczniesz, jaką przyjmiesz strategię ustępstw, kiedy zrobisz przerwę, czy i kiedy będziesz grał swoją BATNA, jak wykorzystasz argumenty, które wcześniej przygotowałeś itd.?

Przygotowanie strategii jest szczególnie ważne, gdy negocjujesz wspólnie z drugą osobą. Bardzo często spotykam się z sytuacjami, w których w zespole negocjacyjnym pojawiają się rozbieżności, i nie mam tu na myśli celowej gry negocjacyjnej. Takie rozbieżności wynikają z wielu elementów, głównie jednak biorą się z różnic osobowościowych i z innego poziomu odporności na stres.

Dlatego zdecydowanie sugeruję, abyście w takich przypadkach wspólnie ustalali strategię co do wszelkich kroków. Pisząc „wspólnie”, mam na myśli dokładne przedyskutowanie posunięć i zagrywek, które będziecie wykonywać. A zdecydowanie najważniejszą kwestią będzie ustalenie, kiedy poprosić o przerwę. Ten ostatni element może być również traktowany jako koło ratunkowe

To ten moment, kiedy łudzisz się,  
że przeczytasz książkę za darmo,  
a tutaj koniec darmowego  
fragmentu :)

**Kup książkę i wznieś swój biznes  
na wyższy poziom.**