
Priedai

1 priedas. Standartiniai derybų laiškai

Pastaba. Tos laiškų vietos, kurias gali pirkėjas keisti pagal savo aplinkybes ir pageidavimus, tekste nuspalvintos.

1. Patrauklios alternatyvos taktika (geriau taikyti pradiniuose derybų etapuose)

Sveiki.

Šiuo metu ieškau pirkti buto. Mane sudomino Jūsų parduodamas butas, jis beveik atitinka mano pageidavimus. Tačiau šiuo metu už kainą, panašią į Jūsų buto pardavimo kainą, yra parduodamas dar vienas panašus butas, tik jis yra naujesnės statybos ir jo suplanavimas man priimtinesnis (*arba* jo langai išeina į man labiau patinkančią pusę, vaizdas pro langus gražesnis *arba nurodomos kitos savybės, kurių tas butas, dėl kurio derimasi, neturi*).

Šie išvardinti dalykai man nėra pagrindiniai renkantis butą. Mano pasirinkimą labiau nulemtų kaina. Taigi jeigu Jūs sumažintumėte kainą 10 000 litų, aš, ko gero, pasirinkčiau Jūsų butą, tad galėtume artimiausiu metu pasirašyti pirkimo–pardavimo sutartį.

Lauksiu Jūsų atsakymo iki dienos, nes tą dieną esu susitaręs susitikti su minėto buto savininkais ir nenorėčiau versti juos laukti.

Pagarbiai

Pirkėjas

2. Vilkinimo ir nuvytimo taktika

(geriau taikyti po to, kai jau pritaikytos viena ar dvi pradiniuose derybų etapuose taikomos taktikos)

1 laiškas.

Sveiki.

Gavau Jūsų siūlymą su nauja pardavimo kaina, kurią prašote už savo butą. Prieš duodamas galutinį sutikimą pirkti, norėčiau dar keletą dienų (savaičių) pagalvoti ir gerai apsvarstyti Jūsų pasiūlymą.

Pagarbiai

Pirkėjas

Sekantis (2) laiškas.

Sveiki.

Ačiū, kad suteikėte man laiko gerai apsvarstyti Jūsų pasiūlymą. Atsižvelgdama į dabartinę situaciją rinkoje, manau, kad mano anksčiau Jums siūlyta pirkimo kaina buvo per aukšta. Todėl šiandien aš Jums galiu pasakyti, kad pirkčiau Jūsų butą, jeigu Jūs sumažintumėte buto pardavimo kainą 2 proc. Manau, kad tokia kaina būtų teisinga.

Lauksiu Jūsų atsakymo iki dienos.

Pagarbiai

Pirkėjas

3. Lyginamosios vertės taktika

(geriau taikyti pradiniuose derybų etapuose)

Sveiki.

Šiuo metu ieškau pirkti buto, panašaus į Jūsų turimą. Teko pasidomėti situacija rinkoje ir apžiūrėti nemažai butų. Pastebėjau, kad kiti panašūs šiuo metu parduodami butai (iš kurių keletas mane sudomino) parduodami pigiau nei Jūsų butas.

Jeigu Jūs savo butą sutiktumėte parduoti 7 proc. pigiau nei prašote, aš, ko gero, pasirinkčiau pirkti Jūsų butą. Kadangi esu gana gerai susipažinęs su šiuo metu parduodamais panašiais į Jūsų butais, manau, kad galėčiau gana greitai priimti sprendimą ir sudaryti su Jumis pirkimo-pardavimo sutartį.

Lauksiu Jūsų atsakymo iki dienos.

Pagarbiai

Pirkėjas

2 variantas (kartu pritaikoma taktika „Rašytinio žodžio svarba bei įtikinantys paskaičiavimai“).

Sveiki.

Atlikę 2 kambarių butų paiešką, gavome 44 pasiūlymus. Jūsų pasiūlymas mums iš dalies tinka. Tačiau atlikus visų 2 kambarių butų analizę (žiūrėti <http://193.219.145.33/derybos>) Jūsų pasiūlymas pagal siūlomas sąlygas (kaina, kokybė ir pan.) pagal prioritetiškumą yra 8. Taip pat pagal atliktus rinkos vertės skaičiavimus nustatyta, kad Jūsų 2 kambarių buto rinkos vertė yra 314 000 litų, o ne 328 000 litų, kaip Jūs prašote. Taigi remdamiesi atliktais skaičiavimais siūlome Jūsų buto vertę sumažinti 5 %. Galbūt pateikti skaičiavimai (kriterijų sistema, kriterijų reikšmės ir reikšmingumai) ne iki galo atspindi esamą situaciją. Todėl turite galimybę argumentuotai keisti Jūsų nekilnojamąjį turtą apibūdinančią informaciją (kriterijų sistema, kriterijų reikšmės ir reikšmingumai). Jūsų atliktus pakeitimus ir dėl to gautus rezultatus BDISP sistema automatiškai atsiųs mums, o mes artimiausiu metu, remdamiesi jais, priimsime sprendimą.

Pirkėjas

4. „Trečiosios šalies“ taktika

(ja siekiama pratęsti derybas; geriau taikyti vėlesniuose derybų etapuose)

Sveiki.

Man patiko Jūsų butas ir aš tikrai mielai jį pirkčiau. Tačiau mano žmona (tėvai, sūnus ar kitas asmuo), nuo kurios priklauso galutinis sprendimas, deja, mano, kad Jūsų buto kaina yra per aukšta, palyginti su tuo butu, kurį ji yra apžiūrėjusi ir jai jis labiau patiko. Kad ir kaip norėčiau pirkti Jūsų butą, aš turiu atsižvelgti ir į savo žmonos (tėvų, sūnaus ar kito asmens) pageidavimus.

Galbūt aš galėčiau įkalbėti savo žmoną (tėvus, sūnų ar kitą asmenį) pirkti Jūsų butą, jeigu tik Jūs sutiktumėte sumažinti kainą dar 3000 litų.

Nekantriai laikiu Jūsų sprendimo.

Pagarbiai

Pirkėjas

5. Taktika „Nėra daugiau pinigų“

(geriau taikyti paskutiniame derybų etape, siekiant dar labiau nusiderėti; nors galima taikyti ir pradiniuose derybų etapuose)

5.1 variantas

Sveiki.

Rašau Jums dėl parduodamo buto. Mes jau kurį laiką bendravome ir aš jau buvau pasiryžęs greitu laiku pirkti Jūsų butą. Tačiau šiandien, nuėjus į banką paskolos, išaiškėjo netikėtos aplinkybės. Bankas sugriežtino paskolos sąlygas ir nebesutinka duoti man tokio dydžio paskolos, kad galėčiau įsigyti Jūsų butą.

Buvau įsitikinęs, kad nebus jokių kliūčių įsigyti Jūsų butą, aš jau net įsivaizdavau, kaip jame gyvensiu... Deja, šiandien to padaryti nebeišeina, net surinkus visas turimas santaupas ir įvertinus kitas pasiskolinimo iš draugų galimybes, nebent Jūs sutiktumėte sumažinti savo buto kainą dar 3000 litų ir sumokėti visus su buto pirkimu-pardavimu bei įregistravimu susijusius mokesčius notarui, registru centrai ir pan.

Nekantriai laikiu Jūsų sprendimo.

Pirkėjas

5.2.1 variantas

Sveiki.

Rašau norėdamas sužinoti Jūsų galutinį sprendimą dėl parduodamo buto. Mes jau kurį laiką bendravome, aptarėme daug klausimų, susijusių su Jūsų buto pirkimu-pardavimu, ir pasiekėme susitarimą dėl buto kainos. Aš jau buvau pasiryžęs greitai pirkti Jūsų butą. Tačiau šiandien, nuėjus į banką paskolos, išaiškėjo netikėtos aplinkybės. Bankas sugriežtino paskolos sąlygas ir nebesutinka duoti man tokio dydžio paskolą, leidžiančią įsigyti Jūsų butą.

Per tą laiką, kurį mes bendravome ir derinome savo interesus dėl Jūsų buto, aš jau išsivaizdavau, kaip jame gyvensiu... Deja, šiandien to padaryti nebeišeina, net surinkus visas mano turimas santaupas ir įvertinus kitas pasiskolinimo iš draugų galimybes, nebent Jūs sutiktumėte dar sumažinti savo buto kainą 2000 litų ir sumokėti visus su buto pirkimu-pardavimu bei įregistravimu susijusius mokesčius notarui, registrų centrui ir pan.

Nekantriai laikiu Jūsų sprendimo.

Pirkėjas

5.2.2 variantas

Sveiki.

Rašau norėdamas sužinoti Jūsų galutinį sprendimą dėl parduodamo buto. Mes jau kurį laiką bendravome, aptarėme daug klausimų, susijusių su Jūsų buto pirkimu-pardavimu, ir pasiekėme susitarimą dėl buto kainos. Aš jau buvau pasiryžęs greitai pirkti Jūsų butą. Tačiau šiandien išaiškėjo, kad asmuo, žadėjęs paskolinti trūkstamą pinigų sumą butui pirkti, nebegali man paskolinti tokio dydžio sumos, kad galėčiau įsigyti Jūsų butą.

Per tą laiką, kurį mes bendravome, mums puikiai sekėsi spęsti visus klausimus dėl Jūsų buto kainos, ir aš jau išsivaizdavau, kaip jame gyvensiu... Deja, šiandien to padaryti nebeišeina, net surinkus visas mano turimas santaupas ir įvertinus kitus galimus pasiskolinimo būdus, nebent Jūs sutiktumėte dar sumažinti savo buto kainą 4000 litų.

Galbūt galėtume rasti ir kitokį sprendimą? Gal Jums tiktų ir toks variantas: mes pasirašome sutartį, kurioje nurodome mūsų jau sutartą pirkimo-pardavimo kainą, tačiau tuos trūkstamus 4000 litų sumokėsiu Jums praėjus 6 mėn. nuo tos datos, kai persikraustysiu į Jūsų butą ir pradėsiu jame gyventi.

Nekantriai laikiu Jūsų sprendimo.

Pirkėjas

6. Pasitraukimo taktika

Sveiki.

Man patiko Jūsų butas. Manau, kad aš už jį jau pasiūliau rinkos vertę atitinkančią kainą.

Jūsų butas man patinka, tad šiandien siūlau parduoti jį man už 1 proc. (arba Lt) didesnę kainą, nei buvau nurodęs savo ankstesniame pasiūlyme.

Tai mano paskutinis siūlymas. Jeigu Jūs nesutiksite parduoti už šią mano siūlomą kainą (..... Lt) per dvi dienas, šis mano siūlymas nebegalios. Tuomet aš, ko gero, pirksiu kitą panašų į Jūsų butą, kuris, mano manymu, yra labiau vertas investuoti į jį tokią sumą, kurią aš šiandien Jums pasiūliau.

Pagarbiai

Pirkėjas