

加拿大买卖房产进入 Offer 谈判程序过程时，买卖双方因不同的地位、处境、需求等因素而存有不同的心理，产生不同的心理波动。双方的代理经纪的专业知识和经验，甚至买卖双方周围的亲属、朋友的意见，都会对交易的过程和结果产生影响。越是全面透彻地分析各方面不同的心理，做到知己知彼，越有可能达成满意的 Deal。

通常情况下在加拿大谈判 Offer，**交易双方中卖方占据谈判的主导地位**，首先提出售出意向，价格和各个条件，在谈判过程中决定谈判的走向。而买方作为附议方，针对卖方提出的条件最初回应。似乎是被动方，但把握好机会也会发生地位的逆转。地产经纪作为双方沟通的桥梁，在整个过程中应该起到一个分析，协调，传达和沟通的作用。而好的经纪可以通过分析和调整各方的心理走向，可以使自己的客户的达到最大的满意程度。

首先，在谈判前，应该做好功课。准备工作越充分，手中的牌越多越有主动权。我通常会**通过各种渠道尽可能的了解交易房屋的资料，从房屋的基础信息到相关历史，从屋主的背景，职业，文化，宗教到社区的环境，邻居的构成，学区状况，交通及生活设施等，事无巨细，多多益善**。也许不是每一个信息都是可以利用的上，但力求做到有备无患。通过这些可以根据全面细致的掌握双方的心理状态，**寻找到另双方满意的最佳均衡点**。

其次，沟通非常重要。在充分了解的基础上的有效的沟通是重中之重。这是经纪的经验和专业知识发挥作用的重要时刻。好的经纪会在谈判过程中敏感的**捕捉到对方微妙的心理变化**，尽可能的打消对方的疑虑和不安，**在谈判不畅甚至陷入僵局的时候，找到问题的结症**，从而提出解决的途径。我一直认为好经纪的唯一标准是保护客户的利益不受损害而不是其他。有些时候不惜暂时中止谈判也不能牺牲客户的利益。

糟糕的地产经纪，常常不顾客人的需要，更不用说分析对方的心理，而是从自己的利益角度出发，甚至为了促成交易不惜牺牲客户的利益，从而导致谈判进入死胡同。

第三，利用必要的谈判技巧和手段。有许多朋友其实早已意识到这些问题，在谈判中打出亲情牌，文化牌。如告诉对方自己有多么喜欢这个房子和邻居，房子和自己，还有对方是多么的投缘，自己喜欢什么样的数字，风水问题如何解决等等。在大多数情况下，这些话题都会起到作用，有时候还会起相当大的作用。**曾经遇到竞争 Offer 的情况，由于事先与屋主和经纪做过充分的交流沟通，屋主充分了解到买方是如何喜欢和需要这个房子，并且会很好的处理邻里关系，以及会帮助屋主处理一些相关的信件，宠物等等的小问题。结果，虽然我们的 Offer 略微不如另外的 Offer，卖方还是选择了我们。**

第四，细节决定结果。细节在过程中发挥着重要作用，甚至很多时候对结果产生影响。比如，双方谈判过程中文件的清晰，美观，面谈过程中举止得体，言辞文明优雅等适当的社交礼仪也会极大的帮助达成 Deal。很好的社交礼节，可以使双方在心理上很快地接受和认同彼此。例如在 Showing 的时候，准备一些小食品，打开壁炉，整洁房间，开灯，除味，等等；在准备谈判的时候，预备一些水和饼干，文件和文具摆放整齐，停车位置不会阻碍交通，晚间道路的照明；在谈判过程中，礼节性的问候，适当的开场白，表达的意思要直接，语气要缓和，感谢对方的努力工作。请不要忽视这些，似乎是一地鸡毛，但好的言行举止让人舒服，心情愉快，

是谈判中的润滑剂，可以在欢愉的气氛中达成双方满意的结果。

第五，成熟的经纪来说，在谈判当中会尽可能的掌握各方的心理活动。需要了解自己这一方最大的需求是什么，有哪些需要不同程度上的满意度；要分析对方的底线是什么；对方经纪与他的客人沟通状态如何；如果有买卖双方的亲戚朋友在现场，除了为自己人站脚助威以外，对自己人的影响主要在哪方面。我的体会是尽量避免尴尬，不要使谈判轻易陷入死局。比如，避免直接指责对方的习惯，喜好，食物，装饰，布置，但是同时又委婉而明确表明我方的喜好，在适当的时候巧妙的给对方施加一些压力；双方在条款或价格上有分歧的话，我会拿出我们的依据；而一旦谈判进入死局，作为地产经纪，更需要做好铺垫工作，尽可能得为自己的客人争取到最大的利益。

双方的地产经纪在谈判过程中进行接触沟通，发挥着重要作用。有时候，与其说是买卖双方的谈判，不如说是双方地产经纪专业知识、从业经验、谈判技巧甚至职业道德的博弈。即便是谈判双方的机会是均等的，但我是尽可能的把握一切可以利用的机会使自己一方占据更加有利的地位。

www.PricePanda.ca
Tel : 437-888-8988
Yinxiaofeng@yahoo.ca
WeChat: PricePanda