**Buying a property? Here's how to negotiate**

Ramesh Nair, COO - Business & International Director, JLL India, believes that failing to prepare is a surefire way to fail.

**About the Author**

Morningstar invites thought leaders from the investment community to share their insights. Views expressed are personal and should not be construed as investment advice.

[Contact Author](http://www.morningstar.in/help/feedback.aspx) | [View articles by this Author](http://www.morningstar.in/posts/author/guest.aspx)

Yes, it is possible to negotiate with residential property developers.

As home sales continue to look sluggish in many parts of the country, developers are becoming more open to a bit of creativity on their stated terms. How can you, as a buyer, put your best foot forward at the negotiation table? Above everything else, the Scout's Motto holds true - Be Prepared.

You should be conversant with comparable sales in the project’s vicinity, and know how long it has been on the market. It is important to establish what the launch rates were, how they have moved since then and what the current demand for flats like yours is in the stated locality. You should also find out by word of mouth how much the developer is willing to negotiate. Typically, developers make decisions on pricing based on how a particular project is performing, as well as on how they are faring in general.

If you are interested in an apartment but feel you cannot afford it at the quoted price, have no apprehension. Many sale prices today are quoted prices, and there is room to negotiate. While developers today are willing to relent off the radar, they are averse to reducing the official quoted price below a certain point. This is partially because they don't want to advertise the fact that certain customers paid less than others. They are often likelier to offer freebies or incentives.

* If possible, try to find a group of buyers and negotiate for a bulk discount.
* Keep in mind that that if you have the ability to pay a larger upfront amount, you have extra bargaining power.
* Ensure that you have obtained a pre-approved loan from a home finance company for a home loan, based on your income. A loan pre-approval will show the developer that you are serious. Let him know that you are pre-qualified for the amount you are offering.
* If sales volumes have dropped and there are many unsold apartments in the vicinity, point this out to the developer and use the fact to your advantage. An unsold apartment will cost the developer more over time than lowering the price and selling the unit quickly.
* If market prices have fallen since the property was completed and several units remain unsold, a larger discount may be possible.

**Making an offer**

Submit an offer to purchase the apartment even if you are unsure whether the developer will accept the offer. Some developers will not begin negotiations until you make a firm offer

The best strategy is to drive around the locality you are interested in and get the best prices from each developer. Then shorten the list to the options you are really interested in and go on a result-oriented, two-day property safari. Let each developer know that you are looking for the best project at the best price, and that you are definitely buying that weekend. Let them know that that you are weighing their offers against the other ones available.

Remember - without making a formal offer, there is really no way to know how low a developer will go on his price. While making your offer, volunteer information such as where you work and how much you earn to assure the developer that you can afford the property. Always offer to close the deal fast - make sure you mention this during the negotiation. Also ensure that you get the developer to commit first.

**If the developer remains firm on his price**

Negotiate for what you estimate to be a realistic price. If the developer refuses, don't be surprised if you hear back from him a few days later, willing to reconsider your offer. There is greater flexibility in negotiating the extras versus the base sales price. Without making an obvious display of satisfaction, convey that you need to look at your numbers before you take a decision.

Your goal is to purchase a home - not to beat the developer down. Know when to walk away. Always remember that price isn’t the only negotiable instrument in your hand. Remember most developers hate to haggle, so gather all your negotiating points into a single offer and position it as a take-it-or-leave-it proposition. At the end of the day, there may be some projects where the developer is simply not in the mood to negotiate on. If he remains adamant and you cannot agree on a better price for a flat for which you have other options, walk away.

Note that here are many factors that will influence the developer’s lowest acceptable price. These include:

* The prevailing market conditions
* The developer's financing pattern
* Whether he is in a rush to sell or happy to wait for a higher offer
* How much he paid for the land

If you think the price is far higher than current market prices, it is possible that the developer purchased the land during the market peak. In such a case, he will remain inflexible on his rate since he will not want to sell at a loss.

**Typical mistakes buyers make**

* Not spending enough time to understand the developer
* Forgetting to do their homework
* Not negotiating in person
* Making ridiculously low counter-offers
* Making disparaging remarks about the project

**A good negotiator....**

* Knows how to listen
* Researches well to gets all the facts
* Stays calm during the negotiation process
* Takes notes and makes realistic offer

A good negotiator does not allow the desire to own a certain property to become obvious during the negotiation process. Also, he or she does not to take anything personally and can therefore see opportunities objectively. Finally, a good negotiator always has other options, never reveals weaknesses, plays his or her cards close to the chest and does not take anything for granted.

**Comprando uma propriedade**

Como as vendas de casas continuam lentas em muitas partes do país, os desenvolvedores estão se tornando mais abertos a um pouco de criatividade em seus termos declarados. Como você pode, como comprador, colocar seu melhor pé na mesa de negociações? Acima de tudo, o lema do Scout é verdadeiro - esteja preparado.

Você deve estar familiarizado com vendas comparáveis na vizinhança do projeto, e saber quanto tempo tem sido no mercado. É importante estabelecer quais foram as taxas de lançamento, como eles se movimentaram desde então e qual a demanda atual de apartamentos como o seu está na localidade declarada. Você também deve descobrir por informações orais (boca a boca\_ quanto o desenvolvedor está disposto a negociar. Normalmente, os desenvolvedores tomam decisões sobre preços com base no desempenho de um determinado projeto, bem como sobre como eles estão se saindo em geral.

Se você estiver interessado em um apartamento, mas sente que você não pode pagar no preço cotado, não tenha apreensão. Muitos preços de venda hoje são preços cotados, e não há espaço para negociar. Enquanto os desenvolvedores hoje estão dispostos a ceder fora do radar, eles são avessos a reduzir o preço cotado oficial abaixo de um certo ponto. Isso é parcialmente porque eles não querem anunciar o fato de que certos clientes pagaram menos do que outros. Eles são muitas vezes mais propensos a oferecer brindes ou incentivos.

• Se possível, tente encontrar um grupo de compradores e negociar um desconto no varejo.

• Tenha em mente que se você tem a capacidade de pagar uma quantia inicial maior, você tem poder de barganha extra.

• Certifique-se de que você obteve um empréstimo pré-aprovado de uma empresa de financiamento de casa para um empréstimo à habitação, com base em sua renda. Uma pré-aprovação de empréstimo mostrará ao desenvolvedor que você é sério. Informe-o de que você está pré-qualificado para o valor que você está oferecendo.

• Se os volumes de vendas caíram e há muitos apartamentos não vendidos na vizinhança, apontar para o desenvolvedor e usar o fato para sua vantagem. Um apartamento não vendido vai custar o desenvolvedor mais ao longo do tempo do que baixar o preço e vender a unidade rapidamente.

• Se os preços de mercado caíram desde que a propriedade foi concluída e várias unidades permanecem não vendidas, um desconto maior pode ser possível.

**Fazendo uma oferta**

Envie uma oferta para comprar o apartamento, mesmo que não tenha certeza se o desenvolvedor aceitará a oferta. Alguns desenvolvedores não iniciarão negociações até que você faça uma oferta firme

A melhor estratégia é percorrer a localidade que você está interessado e obter os melhores preços de cada desenvolvedor. Em seguida, encurte a lista para as opções que você está realmente interessado e ir em um resultado orientado, dois dias de propriedade safari. Deixe cada desenvolvedor saber que você está procurando o melhor projeto ao melhor preço, e que você está definitivamente comprando naquele fim de semana. Deixe-os saber que você está pesando suas ofertas contra os outros disponíveis.

Lembre-se - sem fazer uma oferta formal, não há realmente nenhuma maneira de saber como baixo um desenvolvedor vai em seu preço. Ao fazer a sua oferta, informações voluntárias, tais como onde você trabalha e quanto você ganha para garantir o desenvolvedor que você pode pagar a propriedade. Sempre oferecer para fechar o negócio rápido - certifique-se de mencionar isso durante a negociação. Também certifique-se de que você obtenha o desenvolvedor para cometer primeiro.

**Se o desenvolvedor permanecer firme em seu preço**

Negocie o que você estima ser um preço realista. Se o desenvolvedor recusa, não se surpreenda se você ouvir de volta dele alguns dias depois, dispostos a reconsiderar sua oferta. Há uma maior flexibilidade na negociação dos extras em relação ao preço de venda base. Sem fazer uma exibição óbvia de satisfação, transmitir que você precisa olhar para os seus números antes de tomar uma decisão.

Seu objetivo é comprar uma casa - para não bater o desenvolvedor para baixo. Saber quando a pé. Lembre-se sempre que o preço não é o único instrumento negociável em sua mão. Lembre-se que a maioria dos desenvolvedores odeia regatear, então reunir todos os seus pontos de negociação em uma única oferta e posicioná-la como uma proposta de take-it-or-leave-it. No final do dia, pode haver alguns projetos em que o desenvolvedor simplesmente não está com disposição para negociar. Se ele permanece inflexível e você não pode concordar em um preço melhor para um apartamento para o qual você tem outras opções, a pé.

Observe que aqui estão muitos fatores que irão influenciar o menor preço aceitável do desenvolvedor. Esses incluem:

• As condições de mercado prevalecentes

• Padrão de financiamento do desenvolvedor

• Se ele está com pressa para vender ou feliz em esperar por uma oferta mais alta

• Quanto ele pagou pela terra

Se você acha que o preço é muito maior do que os preços atuais do mercado, é possível que o desenvolvedor comprou a terra durante o pico do mercado. Nesse caso, ele permanecerá inflexível em sua taxa, uma vez que ele não vai querer vender com prejuízo.

Erros típicos que os compradores fazem

• Não gastar tempo suficiente para entender o desenvolvedor

• Esquecer de fazer o dever de casa

• Não negociar pessoalmente

• Fazer contra-ofertas ridiculamente baixas

• Fazer comentários depreciativos sobre o projeto

**Um bom negociador ....**

• Sabe como ouvir

• Pesquisa bem para obter todos os fatos

• Permanece calmo durante o processo de negociação

• Toma nota e faz oferta realista

Um bom negociador não permite que o desejo de possuir uma determinada propriedade se torne óbvio durante o processo de negociação. Além disso, ele ou ela não tomar nada pessoalmente e, portanto, pode ver oportunidades de forma objetiva. Finalmente, um bom negociador sempre tem outras opções, nunca revela fraquezas, joga seus cartões perto do peito e não leva nada para concedido.