**„Citus“ ekspertai: didžiausias pirkinys be didžiausios dramos – kaip pirmą būstą rinktis ramiai ir protingai**

*2025 m. rugsėjo 23 d.*

**Lietuvoje beveik trečdalis šeimų gyvena nuomojamame būste, o daugelis jų svajoja apie savo namus. Tačiau pirmas žingsnis link šios svajonės, būsto pirkimas, daugeliui tampa tikru išbandymu. Pirmasis būstas – daugeliui didžiausias finansinis sprendimas gyvenime. Ilgalaikė paskola, statybų terminai ir naujos sąvokos kuria neužtikrintumo foną.**

Nekilnojamojo turto plėtros kompanijos „Citus“ pardavimų vadovė Odeta Šlyčkova kasdien susiduria su klientais, kurie nori pirkti būstą, bet bijo pradėti procesą.

„Žmones neretai sunku prikalbinti net ateiti į susitikimą, nes jie jaučiasi neužtikrinti, stokojantys kompetencijos, mano, kad susitikime bus silpnoji pusė, patirs spaudimą ar pasiduos emocijoms. Tai, jų manymu, gali paskatinti neracionalų sprendimą, kuris jiems taps naštą. Tačiau NT pardavimas privalo būti konsultacija, padedanti sujungti poreikius ir galimybes“, – aiškina ekspertė.

Dalis žmonių, pirmą kartą perkančių būstą, patiria stiprų nerimą. „Citus“ pardavimų vadovė atskleidė, kaip šį procesą paversti ne streso, o sėkmės istorija.

**Iš kur atsiranda baimė?**

Čia pravartu prisiminti „kompetencijos laiptus“. Dauguma pirkėjų yra sąmoningos nekompetencijos būsenoje – jie žino, kad nežino. Tikslas – pereiti į sąmoningą kompetenciją: kai suprantami kriterijai ir jaučiamasi saugiai. Šį kelią dažniausiai stabdo trys veiksniai: įsipareigojimo baimė („*ar galėsiu mokėti?“*), informacijos asimetrija (*„pardavėjas žino daugiau“*) ir FOMO (*angl. „fear of missing out“ – baimė nespėti priimti sprendimo*). Neretai pirkėjai nežino, kokios ribos jiems finansiškai saugios, kiek kainuos ne tik pats butas, bet ir mėnesio išlaidos; jie nėra tikri dėl techninių sprendimų, o nuomonės iš aplinkos – nuo tėvų iki draugų – dažnai skiriasi.

„Kai rėmai neapibrėžti, vairuoti ima emocijos. Todėl pirmas žingsnis neturi būti skelbimai – pradėti reikėtų nuo finansų. Ypač stiprų nerimą kelia dar nepastatytų būstų pirkimas. Žmonės bijo investuoti į tai, ko nemato ir kas dar neegzistuoja. Dažniausia klaida – bijoti pokalbio ir taip prarasti progą greitai susirinkti informaciją, kurios internete tenka ieškoti savaitėmis“, – pataria O. Šlyčkova.

Prie nerimo prisideda ir „sprendimo paralyžius“: pasiūlos atrodo per daug, laikas bėga, atsakomybė didelė, todėl sprendimą norisi vis nukelti. Informacijos rinkimas tampa savitikslis, nevedantis į veiksmą. Norint išeiti iš šio rato, reikia susikurti konkrečius rėmus – finansinius, lokacijos ir kokybinius – ir jais vadovautis. Taip priėmimas tampa procesu, o ne nuolatiniu nuomonės kaitaliojimu.

**Psichologinis biudžetas: trys saugikliai**

„Jei planuojate pirkti su kreditu, pirmasis žingsnis turi būti konsultacija su banku, o ne skelbimų paieška ar projektų naršymas. Pasiskaičiuokite, su kokia suma, likusia po būsto paskolos įmokos ir eksploatacinių mokesčių, jausitės komfortabiliai“, – pabrėžia „Citus“ pardavimų vadovė.

Internetinės paskolų skaičiuoklės duoda tik apytikrę informaciją. Konsultacija su banku ar kredito specialistu padeda nusistatyti realias galimybes. Iš to gimsta psichologinis biudžetas – trys saugikliai:

* maksimalus būsto biudžetas,
* maksimalus mėnesio krepšelis (įmoka, plius įprastos, eksploatacinės išlaidos),
* pradinis įnašas.

Net jei apžiūroje „užkibs“ graži terasa ar vitrininiai langai, sprendimas neperžengs saugios finansinės zonos.

**Ne stereotipai, o kasdienybė: kaip vertinti lokaciją**

Renkantis lokaciją svarbiausia yra jūsų kasdieniai maršrutai: kelionės į darbą, darželį ar universitetą, viešojo transporto ritmas, eismo pikai, žaliųjų erdvių prieinamumas. Pridėkite plėtros planus (kas numatyta per artimiausius 3–5 metus, ką skelbia savivaldybė, kokie nauji projektai suplanuoti), o pačią vietą apžiūrėkite skirtingu paros metu – ryte, vakare ir savaitgalį. Taip greitai paaiškėja, ar triukšmas, kvapai, automobilių srautai atitinka lūkesčius.

„Neklijuokite išankstinių nuostatų – nauji projektai dažnai keičia kvartalų reputaciją. Vertinkite faktus, o ne pasakojimus: pamatykite patys, pabūkite ir pajauskite lokaciją. Tą pačią vietą pravartu pamatyti skirtingu paros metu – ryte, vakare ir savaitgalį“, – akcentuoja ekspertė.

Sprendimų priėmimą palengvina išmaniosios platformos. O. Šlyčkova rekomenduoja naudoti „Citify“, „Citynow“ ar panašūs miesto plėtros žemėlapiai, kurie atskleidžia išsamų kontekstą apie infrastruktūrą, planuojamus projektus ir rajono perspektyvas, padeda susidėlioti ir mobilumo informaciją.

**Kam reikalingas susitikimas su pardavėju?**

„Susitikimas – greičiausias būdas sumažinti neapibrėžtumą. Pardavėjo tikslas – suteikti reikiamų žinių, kad pirkėjas galėtų dėmesį skirti esminiams klausimams ir sprendimą priimti intuityviau. Pirkėjui pageidaujant, susitikime gali dalyvauti statybų vadovas – techniniams klausimams. Kai kurie atsakymai įmanomi tik gyvai: nuo garso izoliacijos sprendinių iki realių perdavimo terminų. Tai tikrai padės sumažinti nerimą, praplėsti žinias“, – teigia O. Šlyčkova ir papildo, kad kuo daugiau susitikimų sudalyvausite, tuo daugiau informacijos surinksite ir tvirčiau jausitės.

Vietoje verta pasikliauti ir pojūčiais: įvertinti triukšmą, kvapus (ventiliaciją), natūralią šviesą skirtingomis oro sąlygomis. Visus atsakymus užsirašykite – atmintis mėgsta pagražinti.

**Metodikos: svertinė matrica, „24 valandų taisyklė“ ir investuotojo mąstymas**

Kad sprendimą diktuotų ne „pilvas“, o argumentai galvoje, padeda paprastas metodas. Surašykite penkis svarbiausius kriterijus, dviem svarbiausiems suteikite dvigubai didesnį svorį, tada kiekvienam apžiūrėtam butui skirkite balus nuo 1 iki 5.

„Pirmasis būstas dažnai – stotelė, o ne galutinis taškas. Būstą, visgi, perkame ne kartą gyvenime, o tada, kai jo reikia – ir renkamės pagal to etapo poreikius. Toks požiūris nuima nereikalingą dramą ir leidžia rinktis racionaliau“, – sako „Citus“ pardavimų vadovė.

Padaryti pertrauką ir „atvėsti“ naudinga visada: pauzė grąžina dėmesį į faktus. O. Šlyčkova pataria atpažinti signalus, kurie rodo poreikį pristabdyti: perdegimas nuo informacijos kiekio ir srauto, projektų susimaišymas atmintyje, nemaloniai aštrėja diskusijos dėl pasirinkimo ar auga susvyruoja pagrindiniai prioritetai.

„Finaliniam sprendimui suteikite sau daugiau laiko. Susirinkite visą informaciją, patikrinkite ją, palyginkite su alternatyvomis. Kai lieka du–trys favoritai, pritaikykite „išėjimo testą“ – kurį variantą lengviausia būtų išnuomoti ar parduoti, jei planai pasikeistų po 3–5 metų? Arba pasidarykite „pliusų–minusų“ vakarą su žmonėmis, kurių nuomonė rūpi. Po to – „šalti pusryčiai“: permiegokite su sprendimu ir ryte grįžkite prie balų bei užrašų. Taip galutinis sprendimas taps ramiu ir pagrįstu“, – rekomenduoja ekspertė.

Dar vienas „Citus“ pardavimų vadovės rekomenduojamas metodas – į sprendimą pažiūrėti per investicijos prizmę. Jei per daug užvaldo emocijos ir galutinis sprendimas niekaip „negimsta“, pabandykite į būsto pirkimą žiūrėti kaip į investiciją: vertinkite būstą, lyg norėtumėte jį išnuomoti sau, o vėliau parduoti brangiau ir uždirbti iš kylančios vertės. Tai padės apgalvoti savo poreikius (lems „nuomos“ kainą) ir sprendimo racionalumą per lokacijos perspektyvos, būsto kokybės ir jo likvidumo ateityje prizmes.

„Taip pat svarbu suprasti, kad būstas išties yra jūsų investicija – tai jūsų geriausias verslas, kuris gali uždirbti pinigus. Lietuva patenka į regioną, kur nekilnojamasis turtas istoriškai išlaikė ir didino vertę. Tinkamas lokacijos ir objekto pasirinkimas gali užtikrinti ne tik patogų gyvenimą, bet ir finansinę naudą ateityje“, – akcentuoja O. Šlyčkova.

**Po sprendimo – kaip išvengti savigraužos**

Kai kurie žmonės, net ir priėmę sėkmingą sprendimą, patiria „pirkėjo savigraužą“ – nepalieka mintis, kad galėjo pasirinkti geriau, kad gal ne visus variantus įvertino. Šio jausmo nuojauta, baimė atsiranda labai anksti ir yra vienas iš pirminių proceso barjerų: ar visame procese būsiu kompetentingas ir racionalus, ar priimsiu geriausią sprendimą?

Tam kad „pirkėjo savigraužos“ pavyktų išvengti, „Citus“ ekspertė rekomenduoja dar renkantis sau raštu pasižymėti, kodėl buvo pasirinktas būtent šis variantas, remiantis iš anksto nustatytais kriterijais. Taip pat svarbu iš karto suplanuoti artimiausias dvi savaites: dokumentų pateikimą bankui, apdailos sprendimus ir techninius susitikimus. Kategoriškai O. Šlyčkova nerekomenduoja toliau naršyti skelbimus – tai tik kursto abejones ir „gal reikėjo kitaip“ mintis.

**Praktinė atmintinė sėkmingam pirkimui**

Apibendrinant ekspertų patarimus, susiformuoja aiški sėkmingo būsto pirkimo schema:

1. Banko konsultacija: nusistatykite 3 neliečiamas ribas;
2. Lokacija ir kontekstas: pasitikrinkite „Citify“, „CityNow“ ar pan.;
3. Poreikiai ir Top–5 matrica: kas būtina, ką norėtųsi turėti, o ko vengti;
4. Susitikimai ir klausimai: sprendiniai, terminai, garantijos; bent 4–6 vizitai, pastebėjimus užsirašykite iškart;
5. 24 val. pauzė – sprendimas: „šalti pusryčiai“ ir „išėjimo“ testas.

„Visą būsto pirkimo procesą galite valdyti jūs patys, neleiskite to daryti emocijoms ir baimėms. Neabejotinai – tai yra labai atsakingas ir sudėtingas sprendimas, tačiau jame nėra nieko, kam reikėtų ypatingų galių“, – neabejoja „Citus“ pardavimų vadovė Odeta Šlyčkova.

Struktūruotas požiūris, namų darbai ir tikslas sužinoti daugiau padeda grąžinti kontrolės jausmą, sumažina baimę ir leidžia į didžiausią gyvenimo pirkinį žvelgti taip, kaip jis to nusipelno – ramiai bei racionaliai. Žinojimas ir pasiruošimas yra geriausi baimės vaistai, kurie padės pirmo būsto pirkimą paversti sėkmės, o ne streso istorija.

**Daugiau informacijos:**

Rytas Stalnionis  
Komunikacijos vadovas  
Tel.: +370 614 01829  
El. paštas [**rytas.stalnionis@citus.lt**](mailto:rytas.stalnionis@citus.lt)  
[**www.citus.lt**](http://www.citus.lt/)