# 議價技巧

對房客而言，都希望以較低的價格租到房子。但是在什麼情況下，房東會比較願意考慮降價呢﹖但下列洽談的方法都是因地制宜、需考慮到“天時、地利、人和”，在不同的場合，同學可有不同的選擇。

**●**議價前應掌握的原則

1.確定自己對房子的喜愛程度，不要殺了價，房東也同意降價後又不租了，徒讓自己的信用破產。

2.判斷房東對自己的滿意程度，藉由房東與自己的對談狀況，如是否主動遊說、態度是否積極等來判斷房東對自己房屋的滿意度。

3.房東在遊說的過程中，最常見的說法：「要快點決定喔！還有其他房客也在談，在等我的決定…」此話雖真假難辨，不過也勿因一時衝動而付定。

4.充分瞭解房子的狀況，仔細檢查各種設備是否有瑕疵，附近的行情等等，作為議價之籌碼。

5.確定無其他的競爭對手，若房東的態度猶豫，或仍有其他詢問出租的電話，可能降價的意願會較低。

6.衡量自己的預算底線，事先訂定自己可以接受的租金底線，以免租到了超過自己經濟負荷的房子，而被迫再度搬家。

7.態度謙和，適當的表現出自己的優點，表明自己：工作性質單純、生活單純，在前一個房子住了很久，從未遲交過房租，會主動愛惜房子等等，對房東來說這都是想要積極爭取的好房客。

★切記：並不是每一次租屋時，房客都有條件跟房東殺價，請房客根據自己所處的情況，做謹慎衡量，並小心判斷。

**●**【哀兵型】：我們會是好房客，但我們的經濟能力有限

1.以誠懇的態度與房東洽談，增加房東對你的信賴及好感。

帶著誠懇的態度是最佳的議價方法。事實上，多數的房東並不只想租個好價錢而已，每個房東都希望能找到一個好房客，大家相敬如賓，以和為貴，以免日後發生租屋糾紛給雙方帶來不必要的麻煩和困擾。

房客的“人品、誠意、所從事工作的性質”是與房東議價的三大要素。房客端正的人品及和善的態度可給予房東安全感及信賴感，通常能給房東留下良好的第一印象。其次，房客所表現的租屋誠意及應有的禮貌則是促使房東不堅持租金價格的重要因素。再者，房東對房客所從事職業的主觀印象也是考慮降價的因素之一。通常學生及正當職業的上班族是房東的最愛。因為在房東主觀的印象中，這些人多被房東認定為“身份較單純”，日後比較不會“產生麻煩”的房客。一般而言，這類房客通常只要再佐以誠懇態度及應有的禮貌，在洽談的過程極易被房東所接受。尤其是無收入的學生經濟能力較有限，但生活單純或有學校做保障，一旦房東願意租給他們的話，通常會網開一面，租金上多少可以再意思意思地稍減一些。

其次，準時交房租、主動愛惜房東的房子、與房東保持相互尊重、相敬如賓的承租關係，這是租期屆滿後房東願意再續租、甚至續租時不漲價的重要因素。

2.以下便是幾位房客在過去曾與房東洽談的範例：

☆我是學生很單純，大多時間待在學校，我不會帶閒雜朋友回家，保證會好好照顧房子。

☆我一定按時交租，而且一些小東西的修理自己會處理，不會常麻煩您的，一定會好好愛惜你的房。

☆我很喜歡你的房子，但是預算不夠，不知您在租金上是否可有一點彈性。

☆我們幾個都是學生，經濟能力有限。但我們都很單純，絕對不會給您帶來不必要的麻煩。只希望您價錢能再斟酌一下。

☆坦誠經濟狀況，呈顯出所剩無幾的情況，如：家裡負擔很重，我也必需出外打工支付生活費。

**●**【知此知彼型】：彷彿自己是一位租屋行情專家

1.這種方法必須小心的使用，尤其是在僧多粥少（房客多、房東少）或房屋條件較佳的情況下，切記議價的過程不要過度強化使用，以免弄巧成拙。此種方法較適合於房東的房子並不是那麼多人想租的情況（即同時要競爭此屋的房客較少的情況）。

2.議價理由建議：

☆預先探聽好當地的市場行情，確實掌握附近其他房客最近所承租到房子的真正價格，再向房東據理力爭。

☆表現出彷彿是一位「租屋專家」，表現出很了解屋況及租金行情的樣子。同時呈現出可租亦可放棄的態度去殺價。

☆另一種議價法則是專挑屋況、環境的毛病（房屋老舊，地點偏僻，環境嘈雜，設備不好，採光通風欠佳…），適時地呈顯，以做為議價的條件。此方法的先決條件在於明察秋毫、觀察力敏銳。但抓漏洞、找缺點需有憑有據，讓房東心服口服（切忌無的放矢，以免造成房東的反感）。

☆當房東不願去公証時或不願房客去申報租金扣繳所得稅時，房客可以房租無法報稅做為扣繳為由，做為爭取降價的依據。

☆租金價格之外，須問清每月仍需繳納其他的固定費用為何，如：管理費、清潔費等，分租雅房或套房更要留意是否還有另外分擔的水電費、網路費等等；因此，可和房東溝通是否將費用含在租金中，減少支出也是一種議價的方法。

☆若可以的話，租雅房的房客不妨考慮與朋友相配合，合力同時租下兩間雅房，以量制價，增加議價彈性。

☆找與房東投合的話題，多套交情。套交情的方式很多，像同鄉、同校的校友，相同的興趣嗜好（例如：同為某隊的球迷…）等等。但也切忌天馬行空，扯太多八竿子打不著的話題。

☆租金太高，不願意租：“太貴了，我並不急著搬家”。但此情況應衡量房東是否對你這個房客很滿意再提出較恰當。

☆你定的價錢是合理，我也會考慮，但如你可以再減一些，我就馬上決定把它租下來。

☆我不是只想租幾個月，而是要長期的承租。若經常要換房客的話，你麻煩我也麻煩。

☆租金若一次支付多期，在房租的議價空間就會變得較有彈性。最常見的就是學生以一學期支付一次租金，或一次支付一年的租金，常常可以省下0.5～1個月左右的租金。不過以此方式支付的房客，須提醒的是，若是碰到要維修狀況或是提前解約要離開時，房東藉故不出面或揚言要扣錢、不還錢時，就會很麻煩，須花較長時間來解決。

☆學生租屋中，常碰到租期中包含了寒暑假，若此段時間並無居住，可試與房東商量寒暑假租金是否可打折計算