

◇ 葵花寶典《議價技巧》

殺價王：只准給我好價錢的

✚ 『議價前應掌握的原則』

確定喜歡再開始殺

不要被房東煽動一時衝動就下訂

衡量好自己的底限，租金不要超過薪水的 1/4

✚ 在議價時該談到的

訂金、押金、租金的問題

簽約

修繕問題

隱私權問題

解約、違約問題

費用（水、電、瓦斯）問題

✚ 議價方法

➤ 哀兵政策

用含情脈脈的眼神，跟房東說我是女生又愛乾淨，生活又單純，不過剛出社會積蓄不多，能算便宜點吧！

說穿了就是

➤ 知己知彼，就能擺殺百贏

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。

➤ 吹毛求疵獲優惠

針對性地提出一些問題。這些“毛病”的提出必須是有根有據的，不能故意抬高標準。另外，在提出問題的時候，態度要誠懇，這樣給對方的感覺較好，獲得優惠的可能性就大。

➤ 攀親帶故法

房東你長得好眼熟，難怪感覺特別親切。

學校老師或職員是我親戚，他跟我說你這裡好，所以來看看

管他熟不熟，真的還是炸的，四海之內皆兄弟對吧！所以這麼熟了，有友情價吧！！

議價完一定要把爭取來的福利，白紙黑字寫進契約裡喔！！