

Stage 2 議價實戰 Cheat Sheet

你的談判隨身軍師 —— 數據拆解 × 心理攻防

1. 真實單價折算 (破解車位陷阱)

警告：房仲說的「單價」常將便宜的車位坪數混入昂貴的房屋坪數，製造低價假象。

【正確折算公式】

$$\text{真實單價} = \frac{\text{總價} - \text{車位價格}}{\text{總坪數} - \text{車位坪數}}$$

範例：總價 2000 萬 (含車位 200 萬)，總坪數 50 坪 (含車位 10 坪)。

× 錯誤算法：2000 ÷ 50 = 40 萬/坪

○ 正確算法：(2000 - 200) ÷ (50 - 10) = 1800 ÷ 40 = 45 萬/坪

⇒ 每坪貴了 5 萬！別被呼攏了！

2. 逆推屋主成本 (守護者密技)

調閱「建物登記謄本」，查看「他項權利部」的「擔保債權總金額」。

【屋主入手價估算公式】

$$\text{預估入手價} \approx (\text{設定金額} \div 1.2) \div 0.8$$

- 設定金額 ÷ 1.2 = 屋主當初跟銀行借的貸款金額。
- 除以 0.8 = 假設屋主貸 8 成，反推總價。(若早期買貸 7 成則除以 0.7)

戰術應用：算出屋主成本後，你可以評估他賺多少。若他已大賺，議價時心態可更堅定；若他賠售，則可能是急售，機會更大。

3. 談判桌上的攻防劇本

- 起手式 (Opening)：不要管開價打幾折。
 - 查詢同社區/同路段近半年實價登錄。
 - 從「成交行情的低標」開始出價，保留加價空間。
- 擋箭牌 (The Shield)：善用「銀行鑑價」
 - 話術：「我很喜歡這間房子，我也很想加價，但是銀行估價只估到 XX 萬。我的自備款算得很死，多出來的錢我真的拿不出來，不是我不願意。」
 - 效果：將「價格太低」的責任推給客觀的銀行，避免與屋主/房仲直接對立。
- 必殺技 (The Walk Away)：設定底線
 - 進小房間前，設定好你的最高上限 (Walk-away Price)。
 - 一旦超過這個價格 1 塊錢，請收拾包包回家。千萬不要因為現場氣氛或房仲的情緒勒索而追加預算。

工具箱：斡旋金 vs. 要約書

斡旋金 (現金/支票)

需拿出 5-10 萬現金

展現強烈誠意，成交率高

談不成全額退費

違約沒收斡旋金

要約書 (法律文件)

不需預付現金

誠意感較低，屋主易忽略

談不成無費用

違約賠償總價 3% (極痛！)