# 房价谈判技巧话术范文(精选三篇)

来源：网络 作者：风华正茂 更新时间：2025-03-16

*“你给我再便宜一点，我能在市场上买到更便宜的，如果不给我降价，我只能重新做选择了”，客户往往会将这句话做为博弈的杀手锏。面对这招，供应商往往会屈服。这就是价格谈判的技巧，想知道更多的关于价格谈判技巧就继续往下看吧!这里给大家分享一些关于房价...*

“你给我再便宜一点，我能在市场上买到更便宜的，如果不给我降价，我只能重新做选择了”，客户往往会将这句话做为博弈的杀手锏。面对这招，供应商往往会屈服。这就是价格谈判的技巧，想知道更多的关于价格谈判技巧就继续往下看吧!这里给大家分享一些关于房价谈判技巧话术，供大家参考。以下是小编收集整理的房价谈判技巧话术范文(精选三篇)，仅供参考，希望能够帮助到大家。

**房价谈判技巧话术1**

开局：为成功布局

报价要高过你所预期的底牌，为你的谈判留有周旋的余地。谈判过程中，你总可以降低价格，但决不可能抬高价格。因此，你应当要求最佳报价价位，即你所要的报价对你最有利，同时买方仍能看到交易对自己有益。你对对方了解越少，开价就应越高，理由有两个。

首先，你对对方的假设可能会有差错。如果你对买方或其需求了解不深，或许他愿意出的价格比你想的要高。第二个理由是，如果你们是第一次做买卖，若你能做很大的让步，就显得更有合作诚意。你对买方及其需求了解越多，就越能调整你的报价。这种做法的不利之处是，如果对方不了解你，你最初的报价就可能令对方望而生畏。如果你的报价超过最佳报价价位，就暗示一下你的价格尚有灵活性。如果买方觉得你的报价过高，而你的态度又是“买就买，不买拉倒”，那么谈判还未开始结局就已注定。

在提出高于预期的要价后，接下来就应考虑：应该多要多少?答案是：以目标价格为支点。对方的报价比你的目标价格低多少，你的最初报价就应比你的目标价格高多少。当然，并不是你每次都能谈到折中价，但如果你没有其它办法，这也不失为上策。

中局：保持优势

当谈判进入中期后，要谈的问题变得更加明晰。这时谈判不能出现对抗性情绪，这点很重要。因为此时，买方会迅速感觉到你是在争取双赢方案，还是持强硬态度事事欲占尽上风。如果双方的立场南辕北辙，你千万不要力争!力争只会促使买方证明自己立场是正确的。买方出乎意料地对你产生敌意时，这种先进后退的方式能给你留出思考的时间。

在中局占优的另一招是交易法。任何时候买方在谈判中要求你做出让步时，你也应主动提出相应的要求。如果买方知道他们每次提出要求，你都要求相应的回报，就能防止他们没完没了地提更多要求。

终局：赢得忠诚

步步为营是一种重要方法，因为它能达到两个目的。一是能给买方一点甜头，二来你能以此使买方赞同早些时候不赞同的事。赢得终局圆满的另一招是最后时刻做出一点小让步。强力销售谈判高手深知，让对方乐于接受交易的最好办法是在最后时刻做出小小的让步。尽管这种让步可能小得可笑,例如付款期限由30天延长为45天，或是免费提供设备操作培训，但这招还是很灵验的，因为重要的并不是你让步多少，而是让步的时机。

你可能会说：“价格我们是不能再变了，但我们可以在其它方面谈一下。如果你接受这个价格，我可以亲自监督安装，保证一切顺利。”或许你本来就是这样打算的，但现在你找对了时机，不失礼貌地调动了对方，使他做出回应：“如果这样，我也就接受这个价了。”此时他不会觉得自己在谈判中输给你了，反会觉得这是公平交易。

为什么不能一开始就直接给予买方最低报价?让对方容易接受交易是其中缘由之一。如果你在谈判结束之前就全盘让步，最后时刻你手中就没有调动买方的砝码了。交易的最后时刻可能会改变一切。就象在赛马中，只有一点最关键，那就是谁先冲过终点线。想必在平时的工作中，你已经掌握了一套属于自己的关于价格的谈判技巧和话术。

不过，关于技巧这东西，还是多多益善，掌握的更多，胜算不是就更大么!为了达到双赢结果，可以记住五点技巧：

1. 尽可能了解对方最在乎的部分，最好请对方直接说明。

2. 不做无谓的让步，不利人却损己的事情也不做。

3. 尽可能让对方先亮底牌。

4. 事前做好功课，把自己能付出的条件都列好，把自己想要的也都列好，站在对手的角度，同样列出两个清单。

5. 抓对手的软肋。

坚持还是让步。越是让步对方会越觉得你开的条件过虚，而谈判又恰恰是互相探底的过程，你越是让步对方越是感觉还有空间的余地，所以就会得寸进尺，一谈到底。这样你会严重处于被动的地位，被别人“牵着鼻子走”。

坚持策略。谈判对手一开始不同意是常事，同意了反而不是谈判对手，而是被你欺负的对象。在谈判中，坚持不住时不是让步，更不是放弃，而是迂回，消磨其意志，搜集更多信息，拉近距离，就能克服一切困难。

收放自如。想要在谈判中收放自如，随时有余地，只有一个办法。唱红脸，唱白脸。白脸在谈判中给对方施加压力，红脸在谈判中专门负责引导过程和调节气氛。白脸：施加压力，是快速推动的引擎。红脸：是在压力下缓解神经的润滑剂。

价格谈判要能沉住气。其实有时候，每个人都会担心花了钱没有买到价有所值的东西或服务包括我们自己，所以客户的这个想法是完全可以理解的，然而对于明白人的自己重点是要把价格的价值解说清楚，每个客户都是绝顶聪明的人，他们不仅不会说这价格偏高，反而会觉得这钱花得非常超值。 当然，自己这边也必须讲诚守信，真正做到言行一致。一言九鼎，一诺千金。说到的必须做到，做不到的就一定别说。踏实做事，诚信做人。

价格谈判要能沉住气。其实有时候，每个人都会担心花了钱没有买到价有所值的东西或服务包括我们自己，所以客户的这个想法是完全可以理解的，然而对于明白人的自己重点是要把价格的价值解说清楚，每个客户都是绝顶聪明的人，他们不仅不会说这价格偏高，反而会觉得这钱花得非常超值。 当然，自己这边也必须讲诚守信，真正做到言行一致。一言九鼎，一诺千金。说到的必须做到，做不到的就一定别说。踏实做事，诚信做人。

**房价谈判技巧话术2**

1

对比法

思路：给房东推荐同园区相对较低的房源，对比议价。

A：~姐，您家楼上803跟您家同样户型的，前几天我们刚320万成交的，还没有过户。其实房子能卖多少钱谁也说不清楚，但关键怕对比啊，换成是您买房，楼上320万，楼下的350万，您会买哪一套呢?其实我的客户也看过楼上的房子，只是客户觉得您人特别好，房子装修也比较符合他的品味，希望双方能各让一步，~姐，您就让一步吧。

2

分析法

思路：给房东分析本园区成交情况，拿事实说话。

B：~姐，~~园现在成交的均价是30000元，上个月共成交了7套，最高的一套单价31200元(房子位置好，户型好，装修好，楼王)，最低的一套单价28600元;这个月目前才成交了两套，单价都没过3万，您现在的报价明显高于市场价。而且现在客源量大量减少，成交量大幅下降，我建议您调整一下价格，尽快出手。

3

诉苦法

思路：告诉房东你为她的房子所做的努力，但还没有卖出去，应该降价。

C：~姐，自从您上次在我们店登记以后，我们便在网络和店面打了很多广告，社区推广我们也重点推您的房子，每次区域会我们都集中推荐，但带看了这么多客户，看上房子的倒不少，但都反应一个同样的问题：价格太高了。~姐，其实我实在不好意思跟您谈价，也没必要谈你的房价，因为又不是我买，我非常想帮您把房子卖出去，但这么多客户看了都是这种反应，我不得不跟您反馈：确实价格实在有点偏高啊。

4

优缺点分析法

思路：通过分析房子的优缺点，对比其它已成交的房子，来建议房东合理的价格。

D：~姐，根据我两年的经验，您的房子最大的卖点在于：(比如装修、采光、户型等)，我们带户看房时也在极力推荐这些优点;但您的房子也存在一些缺点，比如(临街、朝向等);同园区10号楼临街的房子最高的一套成交单价29538元，151平米，446万，您这个价格实在有些偏高啊。

5

客户分析法

思路：通过分析客户需求，换位思考，来降低房东心理价位。

E：~姐，根据我的经验，买~~园的客户，肯定是已经看好这个小区，接下来要看的无非是房子和价格。看了这么多客户，有好几个客户对您的房都比较满意，就差价格了，其实好房子稍微贵一点买了住着舒心也行，但您这个价格每平米比均价贵出3000多，这个价格在郊区都可以再买套房了，~姐我建议您站在客户的方面考虑一下，这个价格真的太高了。

政策话术

1

~姐您好，今年的房价从去年3月份截至目前房价直线上升，远离百姓购买力，再次情况下政府出台新规，提高二手房首付比例，在这种情况下会把虚高的房价打压下去一定高度，所以在这个时候卖房是好时机。

2

您看,现在国家又出新的政策,开始严控做低合同价过户的情况,这样的话,买房子的人一定会马上下降,所以,到时候您再想卖这么高的价格,可能就有一定的难度了呀.现在卖出您的房子是最好的时机呀,现在绝对是个最高点呀。

3

您的房子登记这么长时间了还没卖出去，有两点原因，一是有此类房产需求的客户很少，二是很多客户一听您的报价就连看都不看了，因为您那小区的房子现在的价格都是~~~，所以您的房子都登记了这么长时间还卖不出去。

4

您几年前买房到现在出手您的利润是多少? 现在客户再买您的房子不知道要等多长时间才能看到房价的上涨，况且我的客户是贷款客户，他的首付款是父母一辈子的血汗，您想一下您几年就挣到客户父母一辈子的积蓄 而且客户还要还贷款20年也就是说客户是两代人的积蓄买您一套房子，您想一下您便宜10万20万的过分吗?

还有现在最近新出台的政策您也知道了，这个政策的出台意味着客户要不提高首付、要不就多承担税费，就以咱~~园的房子来说吧，一套原来卖300万的房子来说，按原来的政策作低合同价后只要交12000的契税，但现在如果客户不能提高首付的话，光营业税和个税就要多交14万左右(产权证不够两年的)。而且政府去年规定营业税优惠政策暂行一年，到时候营业税也省不了。无形当中客户买房的成本多了七八万元，所以您这边让几万元让客户这边心里平衡一下吧，要不然等到营业税不优惠了，银行政策又紧了房子就更没人买了。

5

我是~~公司~~店的~~，现在对您的房子进行回访，您的房子在我们公司登记有段时间了，我们也对您的房子进行了区里聚焦，集中带看，效果还可以，有客户还是觉得房子价格有点高，咱的房子不错，只是价格高于市场价，现在的客户看的房子比较多，也对小区价格相对比较了解，所以价格原因导致咱们房子迟迟不能出售的原因。

6

股票是房价的前凑，股票大跌楼价也会受到打击，还有最近银监会出台的新政策直接导致贷款客户避税不再容易，成本大概增加了3%左右，又将会出现客户观望风，房价下跌是早晚的事，您也是诚心卖房，我们也积极给您介绍客户，但是看房一直不方便直接影响了交易，您最好把租户清了给我们留把钥匙，这样的损失最小。

7

您也知道，客户很多已经接受不了现在的房价，有的已经退出了买房者的行列或者改为租房。需求的减少，必然影响到房价。现在各大媒体都在讨论房价新的拐点已经到来，好多业主都在趁着现在的高价位往外抛房，这个时候客户的选择余地将会大大的加大，说实话，如果咱们想尽快的把房出售，就的比别的业主多些优势了。。。

**房价谈判技巧话术3**

买房砍价不要认为是一件很low的事情，自己的利益要自己争取，能用更少的钱买到房子何必多花那么多呢!对吧!

特别是在二手房交易中，买方总是处在被卖家“挑剔”价格中，总是被卖家掌握价格主动权，买房者也要适时的拿回“讨价”权利，那么到底该如何进行砍价才能让对方无言以对?

一、用市场性原因反驳卖方

当买方讨价还价时，卖方提出的反驳理由无疑是地段或房子已带租约、未来市政有变化等，这时买方可以根据情况给予“反击”:

(1)说到地段，你可就其出价翻了一番来回击，并用实际数据让卖方无力反驳，劝说其应留有余地;

(2)如果说房子已带租约，你的回击手段是你买二手房的主要考虑是自住而不是出租;

(3)有些地段市政发生的变化导致出卖人会喊出较高价格，这时你应着眼于实际情况，看规划是否符合自己需求以及经济条件是否允许，然后再讨价还价。

二、找出卖方弱点

现阶段各地现政策调控，卖方市场出现下行趋势，买方便可以通过付款条件及类比因素谈价。

对于二手房，买家可以以不含装修的价格来成交，挑剔其装修无用或装修陈旧等都会导致价格略有下调，以此来说服卖方减价。

三、出价方式谈判技巧

许多二手房价格都是以包价形式出现的，即双证及过户费由买方出，这时买方就要权衡出价的合理性，如果权证费用加入到购买成本时，价格还是可以承受的，那就可以再与对方商谈成交价格。

四、利用准确信息砍价

二手房的价格是有评估依据的，购房者可以从毗邻地带的租赁价格、二手房的公示价格来判断所购买的二手房是否价格适中。

一般来说，二手房价格较为合理的区间在周边新房价格较高者的三分之二左右，其他类型的房产，如公产房、小产权房等，则视地段及保障程度有较大差距，年纪较大的老龄商品房大约相当于当地新房均价的一半。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！