



后疫情时代的减租谈判技巧

1 礼多人不怪

2 我是好租客

3 我一直把物业视为自己出

4 我要把生意营运下去

5 财政预算和计划

6 团结附近的商户

7 摸清底线

8 适当造势引导， 攻陷业主的心理防线

9 以行动表明参与计划的决心

10 适当地以退为进

新冠病毒肆虐全球，在这个特殊的时期没有一个人能独善其身，只有大家团结，联合抗疫才能战胜病毒带来的挑战。今年第一、第二季度的业绩明显低于去年同期的水平，第三、第四季度能否恢复正常，仍然不明朗。正当小企业如何渡过难关时，联邦政府与省府一起合作实行名为「加拿大紧急商业租金补助」(Canada Emergency Commercial Rent Assistance, CECRA) 计划，支援小企业 4、5、6 三个月部分租金，为小企业带来一线曙光。

计划要求，符合资格的商业物业房东同意免除租户 25% 以上租金以及承诺在相应时间不驱逐租客，联邦政府与省府以免除贷款 (forgivable loans) 的形式支付 50% 的租金，租客只需支付余下的 25% 租金。小企业本以为可以松一口气，可是并不是每个房东都愿意与租客签下「租金宽免协议」，这让租客难以得到这项支援。

在后疫情时代，租金是小企业能否生存的最关键因素之一。小编将会和大家分享如何说服房东签下「租金宽免协议」的沟通和谈判技巧？

① 礼多人不怪

在游说业主签署「租金宽免协议」前，先以通讯软件或电邮向业主表示关心和慰问。让业主感到你是以伙伴的身份关心他/她，而非为了减租去讨好业主。

② 我是好租客

要知道业主弱点是遇到租霸。先检查一下自己的纪录，如果大都是准时交租，便是令业主觉得自己是安全可靠的租客。在慰问业主后可向业主强调自己是一个好租客，一方面感谢业主一直以来信任和支持，另一方面告知业主自己也是一个好租客。

③ 我一直把物业视为自己出

小编注意到有些商店在停业期间，由于没人打理而变得凌乱不堪，业主看到此情此景必定十分痛心。把物业打扫得干干净净并拍下照片发给业主，旨在告知业主即使在停业期间，自己仍然把物业打理得井井有条，随时可以重新开业。

4 我要把生意营运下去

制作一些简单的宣传品感谢老客户过去的支持，告知客户只要一解封便可以马上营业，同时可以附上新的货物或服务资料，并附以优惠券鼓励客人消费，并以电邮或社交媒体广传。让业主相信你正为企业的生存而努力，在疫情过后生意便可以回来。

5 财政预算和计划

业主不是食素的，同情和怜悯也有其限度。在邀请业主讨论协议前，先准备一个财政预算和计划，让业主看到自己一直有能力营运好企业（生意），企业需要得到租金优惠方能渡过此难关，希望业主不要因为小利而失去一个好租客。

6 团结附近的商户

与附近的企业组成联盟，除了鼓励邻近的商户参加此次计划外，更可以一起制作宣传，以商圈的形式进行推广活动。这不但可以提升业主参加计划的动机，更可能提升物业的价值。

7 摸清底线

如果业主经已还清物业的按揭，租金可以尝试要求业主给予更多的优惠；如果租金是业主的唯一收入，租客可以在合法的情况下讨论如何弹性处理租金的事宜。

8 适当造势引导，攻陷业主的心理防线

在社交媒体转发与「加拿大紧急商业租金补助计划」相关的正面资讯，强调计划是业主和租客的双赢方案。同时还告知业主，计划得到了整个社会广泛的支持，政府执行此计划也很有决心。

9 以行动表明参与计划的决心

25% 的租金加上租客负责的地税、物业费、保险金和草拟好的「租金宽免协议」代表了您的决心和诚意。紧记和业主讨论前与同业好友多演练方能胸有成竹。

10 适当地以退为进

要知道业主回收物业亦有其成本，延期租金的时限、租客撤离物业的时间、回复物业的时间和寻找优质租客的时间都是金钱。万一要把事情诉诸法庭又是另一笔开销，要业主知道把租客逼上绝路只会两败俱伤，一人让一步方为上策。