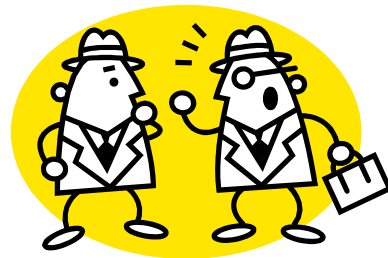


HOW TO BARGAIN

COMO REGATEAR

Vocabulario y frases útiles:

- caro(a) (expensive)
- barato(a) (inexpensive)
- ofrecer (to offer)
- comprar (to buy)
- 1 a oferta (the offer)
- costar (cuesta) (to cost)
- el precio (price)
- tanto (so much)
- menos (less)
- más (more)
- el descuento (discount)
- importados (imported)
- un precio especial (special price)
- el último precio (final price)
- todavía (still)
- rebajar (to reduce, to lower)
- en otro lado (somewhere else)
- ¿Cuánto? (How much?)
- ¿Cuánto me ofrece? (How much do you offer?)
- ¿Qué tal...? (How about...?)
- Se (Te) los dejo en... (I'll give it to you for...)
- Normalmente cuesta... (It normally costs...)
- No, lo siento mucho. (No, I'm sorry.)



There are basic steps to bargaining:

1. Ask a price (*¿Cuánto cuesta?* Etc.) and then show great shock and surprise at the price the vendor quotes.

¿20 pesos? ¿Tanto? ¿Tan caro?

2. Offer a lower price (usually as ridiculously low as the vendor's was high). Or ask for a discount.

Es muy caro(a). Son muy caros(as)

No voy a pagar tanto.

Le puedo dar ____ pesos. (¿Qué tal ____ pesos?)

¿Me puede dar un descuento?

¿Hay un descuento para estudiantes?

¿Son más baratos(as) si compro dos?



3. If the vendor offers another price, ask again if he can lower it.

Todavía está muy caro(a).

Soy un pobre estudiante.

¿No me puede rebajar el precio un poco?

Rebájelo(la) un poco más y se lo(la) compro.

4. You can even indicate that you are going to look somewhere else for a better price.

Bueno, voy a ver si no lo(la) compro por menos en otro lado.

5. As he lowers his price, you can raise your offer until you both agree on a price.