

Cosas que nunca debes hacer al negociar el precio de arrendamiento

● Anular las cláusulas

- No debes modificar, anular o cancelar alguna cláusula sin consenso previo.
- Si deseas reajustar el monto de la renta, que no rebase el 10% del costo actual.
- No restar derechos a tu arrendatario.

● No establecer una cantidad realista

- Si es el arrendatario quien desea negociar el precio para disminuirlo, que no sea más del 15%.
- Llegar a un acuerdo con una cifra realista y conveniente para ambos.

● No ser honesto con respecto a los motivos

- Habla con sinceridad acerca de los motivos que orillaron a la negociación del precio de renta.

● No ser objetivo

- No proponer con certeza la cantidad de dinero de renta a modificar.
- Proponer cosas a las que puedes ceder en caso de que la negociación sea exitosa.

Formato de checklist

- **No ser flexible**

- Ser flexible con las condiciones que proponga tu arrendatario para ceder a la negociación.
- Ser empático con respecto a sus intereses.

Formato de checklist