**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.
* **No ser flexible**
* Ser flexible con las condiciones que proponga tu arrendatario para ceder a la negociación.
* Ser empático con respecto a sus intereses.