

Consejos para negociar con el vendedor

Antes de la firma del contrato de compraventa ten en cuenta que...



PROPIETARIOS

- 1 Todos los propietarios deben firmar el contrato, independientemente de que el portavoz sea solo uno de ellos.
- 2 En el caso de que el inmueble de la venta se trate de una herencia, todos los herederos tendrán que aparecer en el contrato y deberán firmarlo.



ESTADO DE LA VIVIENDA

Detalla en el contrato todas las **características de la vivienda**. No te olvides de incluir el garaje y trastero si están dentro del precio.

Si existen cargas sobre la vivienda debes acordar la **fecha de levantamiento** con el vendedor, y reflejarlo en el contrato.

PLAZOS

- 5 Debe quedar por escrito la **fecha de vencimiento** del documento o fecha de entrega de la vivienda.
- 6 Conviene reservar con un **plazo mínimo de 3 meses**, para poder realizar a tiempo todas las gestiones necesarias con el banco, notaría, y demás agentes involucrados. Si no, podrías llegar a **perder la señal** que entregaste al vendedor.



PAGOS

Ajusta el precio del inmueble a la **situación del mercado**. Si no conoces la zona, realiza una tasación previa.

El **importe de la señal** suele oscilar entre un 10 y un 15% del precio de compra.

Conviene reflejar las **condiciones de devolución de la señal** en caso de rescisión o incumplimiento del contrato.

POR ÚLTIMO

- 10 Nunca firmes nada sin tener la absoluta **seguridad**, probablemente sea la inversión más importante de tu vida.
- 11 Es aconsejable **consultar con tu entidad** las condiciones de la operación. Es uno de los agentes involucrados en el proceso con mayor experiencia y se encargará de que la compra de tu vivienda llegue a buen fin.

