

Check List

CHECKLIST DE NEGOCIACION Y CIERRE

CRITERIO	QUÉ REVISAR	✓
Precio ofrecido	¿Está cerca del precio de venta que esperas? ¿Cuánto margen de negociación tienes?	
Plazos de compra	¿El comprador puede cerrar la operación en un tiempo razonable?	
Informar sobre el proceso	Explica plazos, documentación necesaria y cómo se cerrará la compraventa.	
Financiación	¿Cuenta con hipoteca aprobada, fondos propios o necesita más tiempo para gestionarlo?	
Capacidad de Pago	Asegúrate de que el comprador puede asumir el precio acordado.	
Condiciones adicionales	¿Incluye alguna petición especial (muebles, reformas, plazos extendidos, etc.)?	
Seguridad de la operación	¿Parece una oferta sólida y seria? ¿Hay señales de compromiso por parte del comprador?	
Todo por escrito	Deja constancia clara de cualquier acuerdo o condición.	
Evitar Riesgos	No firmes acuerdos ni entregues la vivienda hasta tener la financiación confirmada.	
Hacer seguimiento	Mantente en contacto con el comprador y su banco para confirmar avances y plazos.	
OTROS		✓
TO DO: 	IMPORTANTE: 	
OBSERVACIONES: 		