



Manual del Buen Vendedor

KAİMA

1. Entender el mercado antes de actuar

Vender bien no empieza con un anuncio, sino con un análisis.

El error más común del propietario es confiar en valoraciones gratuitas o intuiciones personales.

En KAİMA utilizamos **tasaciones oficiales** que reflejan el valor real de mercado y evitan meses de frustración.

2. Planificar la venta con estrategia

Un inmueble sin plan es un barco sin rumbo.

Definimos la estrategia de venta desde tres ángulos:

- **Financiero:** estudio previo de viabilidad.
- **Comercial:** posicionamiento del precio justo.
- **Emocional:** presentación profesional y acompañamiento continuo.

3. Acompañamiento ético

En KAİMA no medimos el éxito en comisiones, sino en confianza.

Cada cliente tiene un consultor asignado, responsable de cada paso.

Su objetivo: que la venta sea fluida, segura y sin sorpresas.

4. Tu próximo paso

Empieza por conocer el valor real de tu propiedad.

Deja que un consultor KAİMA te escuche, analice tu caso y trace contigo una ruta clara hacia la venta.

KAİMA · Solicítanos el manual completo en hola@kaimahome.com (decidir bien empieza con entender).