



Manual del Buen Comprador

KAÏMA

1. Comprar con criterio, no con prisa

El error más común del comprador es dejarse llevar por la emoción o la urgencia. En KAÏMA te ayudamos a **decidir con información**, no con impulsos. Analizamos tus opciones según viabilidad, financiación y valor real de mercado.

2. Conocer antes de comprometerse

Cada propiedad tiene una historia que no siempre se ve. Por eso, antes de cualquier oferta, realizamos un **estudio financiero y técnico previo** que garantiza que la operación sea segura y sostenible. Nuestro compromiso es que sepas exactamente qué estás comprando.

3. Acompañamiento total

Desde la primera visita hasta la firma, tendrás un consultor asignado. Su función es proteger tus intereses, traducir el lenguaje inmobiliario y asegurarse de que cada paso se cumple como acordado.

4. Tu próximo paso

Empieza con una sesión de diagnóstico sin compromiso. Cuéntanos qué buscas y te mostraremos **dónde estás, qué puedes conseguir y cómo hacerlo sin riesgos**.

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