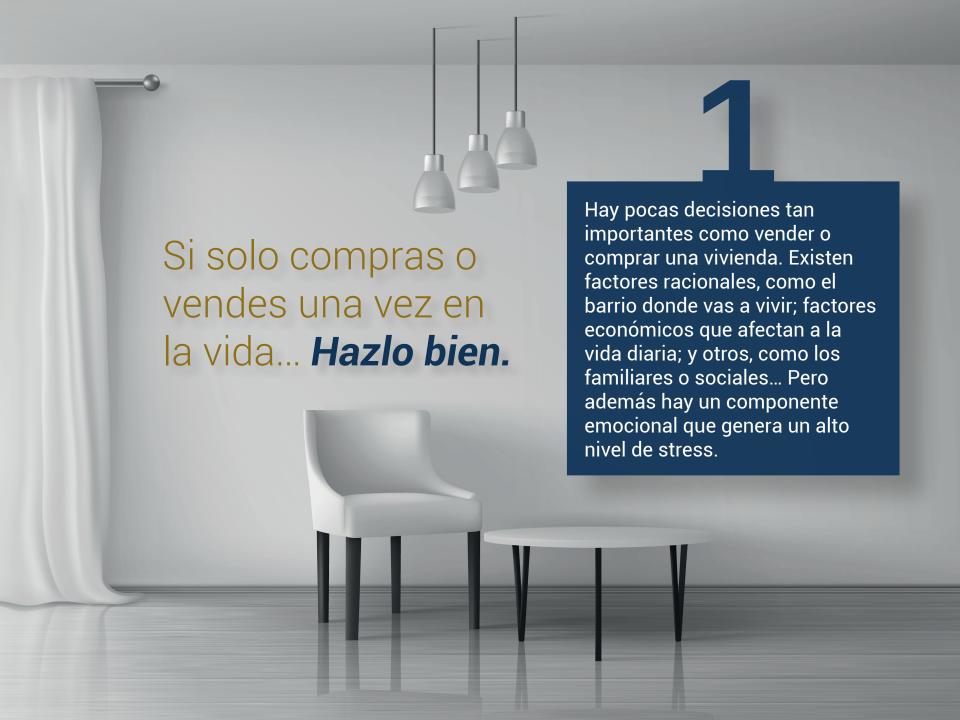
# MANIFIESTO







Un Cliente es una persona, como yo.

2

Quiere mantener una conversación, no un monólogo. Necesita que entiendan sus preocupaciones y que gestionen sus expectativas, y sobre todo, que se se comprometan con él durante el proceso de venta y postventa.



### Para conocerse bien hay que dedicarse tiempo.

3

El Tiempo es un bien muy escaso y me comprometo a dedicarme en cada momento únicamente a 15 viviendas, para que nunca seas un Cliente del montón.



#### Es imposible saber de todo.



Olvídate de la exclusividad... Aquí no hace falta.

6

Si quieres darme la exclusividad, la aceptaré, pero prefiero que compruebes la diferencia de aplicar una experiencia profesional y un servicio muy personal.





### El precio ya no será un dilema...

8

Valoramos tu hogar de forma justa y atendiendo a las condiciones de un mercado que conocemos muy bien y del que somos especialistas.

También te ayudamos personalmente con los impuestos y gastos de la transacción para ayudarte a maximizarlo.



## Olvídate de las pérdidas e tiempo.

9

Siempre me han molestado las visitas no deseadas, las preguntas innecesarias y las reuniones improductivas. Yo me ocupo de realizar todo el proceso y únicamente en los momentos que haya que tomar decisiones o decidamos que queremos hablar por hablar, nos veremos. Esto es experiencia profesional y servicio personal.



10

Comprometerse con lo que te gusta y en lo que crees.

Llevo toda mi vida en este sector y me gustaría devolverle la credibilidad que tuvo.

Porque mi objetivo no es tener más clientes, sino tener más clientes satisfechos con una asesoría personal con experiencia profesional... como debe ser.

