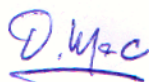


## HILLSIDE – La Diferencia

Para todo desarrollador inmobiliario, el lema de un proyecto exitoso es “Ubicación, Ubicación, Ubicación”. Habiendo dicho esto, el lema de un buen corredor inmobiliario debe ser “**Servicio, Servicio, Servicio**”. Por eso **HILLSIDE** ha basado su servicio en ciertos aspectos fundamentales que lo diferencian de otros corredores existentes en Chile:

- **Conocer al cliente y comprender lo que necesita.** El punto de partida para asesorar a un comprador, a un vendedor, a un arrendador o a un arrendatario es adentrarse en su realidad y comprender cabalmente cuales son las necesidades y motivaciones detrás de la operación inmobiliaria que desea concretar. Este hecho se materializa a través de la comprensión de cómo vive una familia o como trabaja una empresa, según sea el tipo de cliente que se trate.
- **Acompañar al cliente en todas las visitas,** no importando si es la primera o la última. No se enviará al cliente solo, ni con el conserje, ni con los dueños o arrendatarios que hoy están ocupando la propiedad. Si nos contrataron para el servicio, uno de nuestros asociados estará siempre allí en forma personal.
- **Brindar información completa y certera del inmueble,** incluyendo la descripción de las características del mismo y los gastos asociados de vivir allí. Información completa significa disponer de todos los datos necesarios; certera equivale a que estos sean precisos. La información es la principal herramienta para tomar una buena decisión de compra o arriendo.
- **Mantener permanentemente informado al propietario** sobre la evolución del proceso de arriendo o venta de su propiedad, compartiendo con él las acciones de comercialización realizadas y el resultado de las mismas.

- **Cuidar el marco legal de la operación**, de manera de brindar la mayor tranquilidad posible a las partes. Por los montos involucrados, las operaciones de arriendo y compraventa son hechos importantes dentro del manejo patrimonial o los gastos de las empresas y personas.
- **Mantener una posición ética en la negociación**, no faltando a la verdad frente a los clientes durante el transcurso de la misma.
- **Ser proactivo en el servicio**, anticipándose a la evolución de los procesos y detectando como se transforman las necesidades e inquietudes de los clientes.
- **Aconsejar al cliente en la toma de decisión**, emitiendo opiniones fundadas sobre las diferentes alternativas que se manejan. La decisión de compraventa o arriendo es compleja, por lo tanto un profesional del sector inmobiliario es el más adecuado para ayudar al cliente a tomar una decisión acertada.
- **Respetar la confidencialidad en la información**, manteniendo en reserva aquellos aspectos personales o sensibles que alguna de las partes nos hayan confiado en el transcurso del negocio. Las situaciones familiares o de las empresas requieren respetar férreamente este principio.



**Duncan MacCormack**  
Socio