



Se os diamantes são os melhores amigos das raparigas, as casas de luxo têm uma longa história de amor com os clientes com maior poder de compra. Que o diga Marco Rufo, um broker americano especialista no segmento de luxo, que vem ao IMOCIONATE ITEC falar sobre as melhores estratégias para ter sucesso nesse mercado.

De motorista de limusines, a Presidente da Beverly Hills/Greater Los Angeles Association of Realtors, Marco Rufo construiu uma carreira de 20 anos como top producer, produzindo um mínimo de 100 milhões de dólares anuais. Conheça a chave para uma história de sucesso.