

## **La venta de edificios y nuestro minuto azulejo de cada día:**

Estos días de verano son buenos para recordar historias de vacaciones.

En mi caso personal, al revés de los que suele pasar, no soy muy bueno para comprar cosas en general y mucho menos en vacaciones y muchísimo menos en la playa.

Los pareos me parecen todos iguales y todos feísimos, los vendedores son un plomo total y las artesanías made in Korea me parecen de cuarta.

Hecha esta aclaración, les cuento que hace algunos meses estaba en una playa de Brasil leyendo algo, cuando un vendedor se me acerca, saca un azulejo y me cuenta que va a mostrarme sin compromiso una técnica sofisticada de pintura y se pone a hacer garabatos en un azulejo blanco de 15x15 hasta que, unos minutos después, me mostró un paisaje bucólico que insistió que yo tenía que comprarle por 50 reales y termine pagando 20.

¿Para qué lo quiero? No sé!! ¿Donde lo pongo? Ni idea!! Y encima tuve que comerme las burlas de mis compañeros de viaje con acidisimas bromas sobre mi condición de comprador altamente sofisticado.

Sin embargo, estoy convencido que para comprar cualquier cosa y, especialmente, algo significativo en nuestras vidas, no podemos hacerlo si no nos viene nuestro breve momento azulejo.

Y, por supuesto, en nuestro mercado, solo podemos vender si a la gente le viene ese momento especial, breve y único.

Calculen, a manera de ejemplo, que en esta oficina nos caen varias listas semanales de lotes para construir, algunos buenos, casi todos no.

Sin embargo, una vez encontrado los lotes buenos, no se convertirán en edificios de G&D si antes no nos posee algo significativo que nos hace decir que si cuando casi siempre decimos que no.

Y le pasa igual a la gente cuando nos compra. Siempre nos hacen sesudos análisis de ventajas y desventajas, pero no nos compran si no les agarra su breve momento azulejo.

Y tal vez (ya me estoy extendiendo mucho), muchas de nuestras elecciones, no se basen en un análisis racional sino en un impulso, una imagen, una sonrisa o un

recuerdo que convierten lo cotidiano o común en una elección importante y que te va a acompañar mucho tiempo.

En síntesis:

- > Tratemos de generar ilusión en quien nos compra
  - > Procuremos encontrarla en lo que adquiramos.
  - > Y, sobre todo, cuidémonos de los vendedores en las playas brasileñas.
- Cosas buenas para todos.

