

CAPÍTULO 5

ELIGE A TUS AMIGOS Y ELIGE A TUS CLIENTES

LIBRO “TIEMPO Y DINERO”

Alex Mastache

Esta parte me parece la más fácil y la más difícil a la vez, no te creas que a mí me resultó sencillo hasta que entendí que la vida y la venta es lo mismo.

Voy a hacer un matiz importante aquí, si te dedicas a vender carcacas de móviles, puede que esta parte te resulte poco esclarecedora y normal que te lo parezca, ya que una transacción de diez euros no va a ser muy personal ni transcendental, básicamente es: elige modelo, color, diseño, pagas en efectivo o con tarjeta y poco más vas a vivir en una venta así, que no es por desmerecer el mundo de las carcacas, pero para que me entiendas.

A los seres humanos nos gusta ser aceptados, y hasta que te das cuenta de que a quien tienes que aceptarte es a ti mismo, te van a pasar muchas cosas. De tu capacidad para cambiar va a depender el nivel de juego que alcances en este apasionante viaje que es la vida, y sí, ya sé que hay momentos muy jodidos, pero eso también forma parte de la vida. Te explico esta parte.

La verdad es que, aunque ya de pequeño siempre me gustó ir a mi aire y de alguna manera u otra hacía lo que me daba la gana, en ciertos momentos quería sentir aceptado, y cuando eso ocurre empiezas a ser absorbido por el grupo. La suerte que yo tenía es que dentro de mí albergo a mi dragón, que siempre me empujó a tomar ciertas decisiones y a elegir lo que considero más correcto sin importarme para nada las consecuencias.

Tenía unos diecisiete años y estábamos en una fiesta varios amigos, el ambiente era tranquilo y mira que en Asturias hay a veces unos animales sin cepillar que bajan de la montaña a las fiestas y aquello se puede descontrolar en segundos, aunque he de decir que suelen ser nobles, pero con siete *gin-tonics* encima, lo mismo uno cree que lo miraste mal y te embiste como un toro de bravura.

En este caso no hubo toro, pero sí había una vaquilla con ganas de ser toreada. Estábamos tranquilamente cuando de repente se acerca un gitanillo, digo gitanillo porque era de nuestra edad y así delgadillo, con pelo largo y cara de malote. Es una etnia que respeto muchísimo porque, aunque hay gilipollas como en todos sitios, tienen unos códigos de lealtad que me gustan mucho; de hecho, tengo mucho aprecio a varios de la zona: Mariano, Antonio, Sergio, Diego... No entiendo a la gente que les tiene miedo, los hay de todos los colores y sabores; son como los payos, pero con más arte, y encima muchos de ellos son leales. Personalmente, me parece más interesante ver a los seres humanos por lo que son y cómo actúan en la vida que por lo que la masa opine, nunca me han gustado esas creencias que te limitan a ver más allá. Lo mismo hago con los clientes, ya verás en qué queda la historia.

Volvamos al gitanillo del pelo largo, que se acerca a nuestro grupo y empieza a incordiarnos. De todos los que estábamos, no recuerdo el número, pero seríamos unos siete, los más delgaduchos éramos Miguelín y yo. Empieza a cebarse con Miguel y a ponerse muy intenso, mi dragón empieza a despertarse y le digo que no moleste, el tío insiste y le vuelvo a repetir que no moleste a mi amigo. Como se ve que el español no lo entendía muy bien, mi dragón le metió un correctivo en toda la cara, cuando entro en modo combate no sé qué pasa que saco una fuerza extraña que ni yo mismo sé de dónde sale. El caso es que el gitanillo se come el hostión y se marcha corriendo, en ese momento estoy muy alterado hasta que me doy cuenta de la que he liado: le he pegado a un gitano y

estos no suelen comérselas así de buenas, me va a caer una sartenada de palmadas que me van a dejar como una pegatina, por mucho dragón que tenga, con 55 kg que debía de pesar, no aguanto ni la primera. Sí es cierto que en cuanto desaparece el dragón mi ser racional entra en juego y evalúa mejor los riesgos, y como mi padre tenía la oficina en el pueblo donde eran las fiestas, me voy a toda prisa hasta allí y me escondo dentro. Cuando pasan unas horas me llevan a casa, creo recordar que fue mi hermana mayor, a ella siempre le suelen tocar esos marrones, para algo es la mayor. De lo que sí me acuerdo es de que iba en el coche y me tapaban como si fuera un cantante de *rock*, no fuera que me viera alguno del clan y me pusiera a bailar flamenco con palmadas incluidas.

Llego a casa y obviamente no cuento nada a mis padres. Me meto en la cama con la esperanza de que al día siguiente al despertar nada de eso hubiera pasado.

Me levanto y lo primero que me viene a la mente es la cara del gitanillo y empiezo a darle vueltas a la cabeza:

- ¿Ahora qué hago?
- ¿Andará como un loco buscándome por ahí?
- ¿Y si quiere la revancha y esta vez con navajas o katanas?

El miedo se empezó apoderar de mí y reconozco que empezaba a estar acojonado. Pasan los días y no me encuentro con él, mi nivel de preocupación empieza a descender; total, este tendrá mil movidas por ahí, ya ni se acordará de mí si me ve, y empiezo a olvidarme de él, hasta que...

Un día saliendo de fiesta lo veo, además con otros dos y estos dos eran mayores y con muy mala pinta. No digo nada a ninguno de mis amigos, más que nada para que no pensaran que estaba asustado, aunque lo mismo se iban a asustar más ellos.

Los veo a lo lejos, me meto en un bar, algunos otros de mis amigos estaban ahí y nos juntamos con otro grupo donde había uno que daba hostias como un cura en misa, sin control. Ese día lo tengo grabado a fuego, tenía una cerveza en la mano, cuando de repente veo a lo lejos entrar a los tres.

Por dentro estaba aterrorizado, pero por fuera nadie sabía nada de lo que ahí iba a pasar. De repente, me mira a lo lejos el gitanillo al que le metí el correctivo semanas atrás y se empieza acercar con los otros dos gitanos. En ese momento en mi culo no entra ni aire, empiezo a verme lleno de hostias o algo peor, pero aguanto la compostura y no digo nada a nadie. Ciertamente, tener al lado al Cura David, que él no sabía nada, pero si salta una chispa eso es como una apisonadora, me mantenía con alguna esperanza de sobrevivir, aunque aquello se iba a poner muy feo. Entonces se me ocurre una brillante idea, el lenguaje no verbal es uno de los más potentes que hay e instructivos; cojo mi cerveza, le doy un golpe contra la pared y la rompo, todo esto sin enterarse ninguno de mis amigos ni la apisonadora, se la enseño a los tres mosqueteros y por arte de magia se dan la vuelta y se marchan. Estaba muy acojonado, pero eso sí, un jabalí acorralado es muy peligroso y ellos no eran estúpidos. La verdad es que siempre he tenido un punto de suerte, pero también creo que para ello tienes que accionar palancas; si hubiera ido a negociar en vez de ponerlos en una situación complicada, ese día mi cara hubiera sido su pandereta, aunque luego la apisonadora los aplastase pero lo hubiera metido en un problema a él. Por eso, si quieres tener buenos amigos, te tienes que comportar como tal; si por salvar tu culo metes en problemas a un amigo, no eres un ejemplo de amistad ni de nada. Así jamás tendrás grandes amigos ni buenos clientes.

Si te das cuenta, hay que darle la vuelta a la tortilla para entender el juego de la vida: quieres dinero, pero no haces nada para que el dinero te quiera a ti; quieres buenos amigos, pero no haces nada para que los demás te vean como un buen amigo... No busques fuera lo que tienes dentro. Cambia tú y el mundo

se pondrá a tu favor, no es magia, es mover palancas, y luego si hay algo más ahí fuera que confabula contra ti o te ayuda eso ya no depende de ti, pero lo que dependa de ti hazlo.

Ahora te voy a dar una muestra de que cómo te comportas en la vida te sirve para atraer o alejar a un tipo de personas y es una de las más increíbles maravillas que yo aprendí; desarrollarlo me llevó mucho tiempo.

Parto de la premisa de que da miedo, mucho miedo, enfrentarte a lo que aquí te voy a explicar, pero te aseguro que da más miedo ver tu integridad física peligrar, aunque hay que ser valiente.

Cuando te quieres transformar en un **superagente inmobiliario** no valen las cosas a cualquier precio. Si tu único objetivo es tarifar, podrás ser un buen gestor y ganar dinero en este sector, pero jamás te convertirás en un superagente porque no has entendido el juego. Si accionas palancas podrás elegir a tus clientes y, es más, llegará un punto en el que ellos te elijan a ti, esa es la clave, es un tema de validación: tú los eliges a ellos y ellos a ti.

Te voy a poner un ejemplo de una experiencia real que viví. Estaba un día en mi oficina de San Esteban de Pravia y muy cabreado con las políticas del Gobierno social comunista que lidera Pedro Sánchez, cuando me da por pensar una manera impactante de atraer un perfil de cliente que deteste igual que yo estas desmedidas de Pedro Sánchez y su séquito de lobotomizados y pienso: Puedo poner un cartel que diga:

«Si quieres vender tu casa, llama a Alex Mastache», con una foto mía con mi teléfono.

Y otra frase que ponga:

«Si quieres vender tu alma, llama a P. Sánchez».

Con el teléfono 666 66 66 66.

Pues dicho y hecho, llamo a la imprenta y le digo que quiero una publicidad impactante y un poco loca. El de la imprenta ya me conoce y cuando recibe mi llamada ya sabe que para algo potente va a ser, se lo digo, se parte de risa y me prepara el maravilloso pastel.

Lo pongo en mi escaparte y ¿qué sucedió?

Pues atraje a varias personas, pero sobre todo a una persona que vio la valentía en mí, porque hay que estar muy zumbado o ser muy valiente para poner un cartel así en un pueblo gobernado por el PSOE. Esta persona llamada Isabel y su padre Ricardo acudieron a mí porque querían vender una casa, pero había una heredera que llevaba intentando venderla seis años y no era capaz, tenía a sus familiares desesperados. Atraje a una persona que necesitaba vender su casa; pasa muy a menudo, sobre todo en las herencias, que necesitan que alguien desatasque el nudo, y ella acudió a mí porque mandé un mensaje directo a un perfil. ¿Qué sucede si tienes miedo y te bloqueas?, pues que no te atreves, y si no te atreves no vas a escoger a tus clientes, vas a coger lo que te venga, y si haces eso vas a pasarlo mal, salvo que seas medio psicópata y lo mismo te da que tus clientes te generen problemas, antes de la captación, en la firma de la exclusiva, durante... Una relación inmobiliaria en exclusiva es un acto de confianza brutal y si no estáis en frecuencias similares en algún punto uno de los dos se va a sentir muy defraudado, por eso es primordial que entiendas esto, no estoy diciendo que penséis igual, me declaro abiertamente liberal, y tengo que ser coherente, no te voy a discriminar ni por raza, sexo, ideología..., aquí matizo que por actitudes o porque seas imbécil sí te puedo apartar de mi mundo profesional, o porque seas un declarado vendido, que me la quieras liar o cosas así, pero mis mensajes van directos a provocar en quien los ve una reacción. No es que yo no te elija, es que eres tú el que no me elige a mí por pensar diferente, y con ese tipo de personas es mejor no entrar en una relación de exclusiva. Te

lo explico de otra manera: a una persona inteligente y que va a valorar lo que significa una exclusiva, le da igual cómo opines tú, dentro de un orden, claro; va a valorar qué le puedes aportar, qué hay detrás de esa publicidad que le atrajo. No va a valorar tanto la publicidad en sí, y si le va a molestar la propia publicidad no es un cliente cualificado, no nos vamos a servir, nos vamos a hacer perder el tiempo.

Una de las frases que más daño está haciendo a la industria de la venta, y matizaría que a la venta de servicios en general, sean inmobiliarios, arquitectos, abogados..., es la maldita frase «El buen vendedor se adapta a todos los perfiles». El que dice eso es que no ha trabajado vendiendo servicios más que unos meses, es un farsante, no tiene ni idea o es un psicópata. Adaptarse a cada cliente es la mayor tortura psicológica que vas a sufrir, salvo que votes a los *communguers* y tengas una pareja feminazi, que eso ya lo supera, ahí tienes un desarme en la cabeza importante, pero salvando eso, la clave es desechar un perfil de cliente, el problemático. No vas a vender todas la propiedades de tu comunidad autónoma, con ocho propiedades y mi sistema llegas a las seis cifras anuales, sin torturas, eso es mucho dinero y encima con una calidad de vida impresionante porque has entendido el juego y tus relaciones profesionales son muy agradables, con muchos de ellos vas a tener muy buena relación, con algunos vas a ir a comer y otros serán incluso tus amigos, como César, Isabel, el pequeño Martín, Domi, Silvia, Manuel, Yoni, Susana... y el círculo continua creciendo. Unos te llevarán a otros y lo bueno de esto es que todos ellos tienen un hilo conductor común: que son normales y buena gente. Está claro que algún anormal se te va a colar, pero muy pocos; ahora bien, si no entiendes esto, va a ser una lotería, pero aquí estamos hablando de cómo convertirse en un **superagente inmobiliario**, no de azar.

Lo mismo sucede con los compradores: los elegimos. Cuando tienes claro este punto de que hay que elegir a tus clientes, para que exista la venta tienen

que existir los propietarios que confíen en ti (tu perfil de vendedores, los normales). Ahora el siguiente paso y más complejo (tu perfil de compradores), y aquí te voy a hacer un matiz: te debes a tu cliente, que es el vendedor, es quien te paga, quien te firma la exclusiva, donde se plasman tus honorarios, si hay que venderle el inmueble a un gilipollas porque no has encontrado otro comprador, se lo vendes, pero si eres un superagente y has captado bien, lo normal es que tengas más de una opción. Puedes mandar mensajes en la publicidad para cualificar a tu cliente, como el que aquí te muestro en este código QR.



¿Qué te ha parecido? Sorprendente, ¿verdad?

Esto que aquí te muestro es algo que yo mismo he vivido y he puesto en práctica. Con esta estrategia conseguí mandar un mensaje directo a los candidatos, los estoy filtrando y, cómo no, escogí y me escogió un inquilino ideal.

Posdata: Si eres de los que te cuesta relacionarte, no pasa nada, lo grandioso de esta profesión es que si entiendes el juego, además de conseguir clientes, vas a conseguir algún amigo. Pero recuerda, ellos te tienen que elegir a ti también.