



## Abstenerse curiosos

### ¿Sobran clientes?

2010-05-08

Ayer volví a ver esta curiosa nota al pie de un anuncio “abstenerse curiosos”. Creía que esta coletilla había quedado desterrada con el paso de los años, pero se ve que todavía persiste como testimonio de habilidades poco comerciales. Casi sesenta mil entradas en google lo demuestran.



En inmobiliaria sobre todo, en anuncios por palabras, en ventas o traspasos de negocios se ve mucho este añadido, casi a modo de insulto para desestimar a quien pudiera interesarse por el bien en cuestión sin el convencimiento necesario para ser digno de la atención del vendedor. Ya no vivimos en un mercado de demanda, aunque parece que para algunos los cambios en la sociedad y la situación económica no les han enseñado nada.

El que venda algo, un coche, una casa, un negocio, deberá poner todo su empeño en encontrar al comprador, porque ya no manda quien vende. Sobran ofertas y hay que pelear cada oportunidad. El artífice del anuncio debiera estar encantado de que le visitaran docenas de curiosos a quien hacer su oferta, aún a sabiendas de ellos no le comprarán, serán un canal más de comunicación hacia terceros.

No es la única práctica anticomercial que persiste. Hace un par de meses visitaba una gran exposición de vehículos donde los precios se ocultaban por la misma razón.

Igual ocurre con los que se niegan a dar un precio estimado, insistiendo en que primero hay que conocer hasta el último detalle del producto, para poder “valorarlo”. Os habrá pasado si habéis intentado comprar un piso o una casa.

Tres formas fáciles de alejar a potenciales compradores. ¿Servirá de algo la crisis en este aspecto? Seguro que sí, aunque algunos, todavía tengan que aprender a vender.

**Javier Represas**

[javier.represas@bridgedworld.com](mailto:javier.represas@bridgedworld.com)