

Clásico y moderno: la moda del buen profesional inmobiliario

Hay miles de artículos escritos sobre cómo vestirse para cada tipo de trabajo. En el caso de las mujeres, dependiendo del rubro, los consejos suelen ser: “ni muy seria ni muy provocativa, ni muy sexy que distraiga, ni muy relajada que no te tomen en serio”. Para los hombres es un poco más sencillo: traje, pantalón y camisa sport, y/o blazer casual. En el caso de los profesionales inmobiliarios, muchas veces su rutina o forma de trabajar hacen que ciertos puntos –que quizás en otras profesiones se ignoren– deban ser considerados.

Todos sabemos que los inmobiliarios están permanentemente en movimiento. Su trabajo no está detrás de una computadora; está en la calle, en el auto, y en contacto permanente con la gente. Al tener una tarea tan social y dinámica, a la elegancia hay que sumarle la comodidad y el profesionalismo como requisitos sine qua non a la hora de elegir el vestuario cotidiano.

Muchos diseñadores y expertos en moda sugieren que la clave se encuentra en las **capas**: combinar diversas prendas en una misma puesta, como podría ser una camisa, un sweater cómodo y un tapado neutro pero bien estructurado. Puede usarse todo en simultáneo o mantener alguna de estas piezas guardadas en el baúl del coche o en un cajón de la oficina, dependiendo del clima y la ocasión.

Una prenda comodín que nunca falla es el **blazer**: en el caso de las mujeres, uno negro, y en los hombres, quizás uno azul, bien clásico. Esta prenda hace que cualquier *outfit* luzca más profesional, y combina con casi todo. Ideal para salir de un apuro.

Otro consejo: si puedes, evita las zapatillas. Nadie pide que, como mujer, lleves stiletos todos los días para trabajar – porque convengamos que, por muy bien y elegantes que queden, nada justifica sufrir todo el día por verte bien. No obstante, las zapatillas no son el mejor calzado para el rubro inmobiliario, ya que pueden denotar relajo y falta de

profesionalismo, y esto puede influir la decisión de compra del interesado. Para hombres, aconsejamos siempre usar zapatos, cómodos desde ya, pero zapatos al fin: punta redondeada o estrecha, suela de goma o de madera, eso queda a criterio de cada uno. Para mujeres, zapatos bajos (quizás de taco grueso, cómodos para caminar), sandalias bajas o las llamadas ballerinas, que vienen en todos colores y algunas con apliques brillantes que le darán un toque de brillo y color a tu look.

Vístete para el cliente, no para ti

A la hora de mostrar una propiedad, debes intentar venderte a ti mismo tanto como intentas vender la vivienda. Tu cara y tu imagen en general es lo primero que el interesado verá antes de acercarse a la propiedad, y las primeras impresiones son las más duraderas. Ve por la paleta de colores neutros pero agrega al menos un elemento de color, algo que resalte y te haga memorable. Si eres mujer y sueles usar ropa sexy, te desaconsejamos que traslades este estilo al trabajo, ya que distraerá el foco de atención y puede ocurrir que el cliente desestime la propiedad por la falta de seriedad que le transmite tu imagen. Si vas por el trajecito negro, un pañuelo de color puede funcionar, al igual que un bolso de algún tono vivo, que resalte.

El estilo propio también es marketing

El hecho de vestirse acorde a tu actividad no implica que debas mimetizarte con tu audiencia. Mucho menos en el caso del inmobiliario, cuya clientela varía desde jóvenes adultos que dan sus primeros pasos en el mundo inmobiliario hasta personas mayores y conservadoras. Lo que todo interesado busca es alguien de aspecto confiable, profesional y eficiente, alguien que resuelva sus consultas de manera expeditiva y logre expresar su capacidad también a través de la ropa.

¿El mejor consejo? Aprende a prestar atención, a leer a la gente, porque ellos te están leyendo a ti permanentemente. Si vas a mostrar una propiedad, sea un alquiler de 1.000 dólares o una venta de 250.000 dólares, no puedes vestirte con lo primero que encontraste en el placard a la mañana. Elegir la ropa es una parte más de tu trabajo.

Ser muy cauto no te llevará a buen puerto, porque la gente se olvidará de ti, pero ser muy llamativo puede tener un efecto igualmente indeseable: no se olvidarán de ti, eso seguro, pero no por las razones que te gustaría, y esto puede costarte una venta. Atrévete a usar algún accesorio diferente, una corbata de color, un par de zapatos, algún aplique o vincha en el pelo, en especial cuando estés buscando nuevos clientes. El color aporta cierta energía, y si sabes escoger uno ideal para ti, sumarás muchos puntos sin siquiera pronunciar palabra.

