



JESÚS ENCINAR

“Nuestro éxito se basa en la independencia”

DAVID FERNÁNDEZ

Jesús Encinar, abulense de 37 años, es consejero delegado de Idealista.com. Creado en 2000, este portal es líder en España en la intermediación para la compraventa de pisos.

Pregunta. ¿Cuál es la situación inmobiliaria?

Respuesta. Estamos en un momento de incertidumbre y es difícil decir qué puede pasar. Es más fácil explicar por qué hemos llegado a esta situación. España ha vivido un *boom* inmobiliario sin precedentes. El precio de la vivienda ha crecido muy por encima de la renta disponible. Todo este auge se basa en esa creencia casi religiosa de que los pisos nunca bajan. Cuando se tiene esa mentalidad cualquier precio está justificado, todo depende de la capacidad de financiación.

P. ¿Qué ha cambiado?

R. En muy pocos meses se han dado una serie de factores. Por un lado, se ha producido una subida de los tipos de interés y de las hipotecas. Además, atravesamos una crisis de liquidez. La restricción del crédito ha hecho que la gente se haya asustado. Además, España es un país de extremos: la mayoría de las hipotecas son a tipo variable, tenemos uno de los ratios de alquiler más bajos de Europa y una de las tasas más altas de vivienda por familia. Por otro lado, determinadas inmobiliarias han crecido a base de endeudarse y ahora sus ingresos son menores a los previstos y no hay margen para renegociar su deuda.

P. ¿Qué puede pasar?

R. Hay diferentes escenarios y todo dependerá de qué pueda pasar con los tipos, de cómo se solucione la crisis hipotecaria o de qué pase con los morosos. A veces se habla de aterrizaje suave, y para mí es un concepto peligroso. Si esperamos que los promotores puedan ajustar poco a poco sus balances podemos tener durante varios años una situación económica difícil. Creo que la mejor solución es que el Gobierno tome medidas rápidas y urgentes. Es decir, que quiebre quien tiene que quebrar y que se ajusten los precios cuanto antes. Es mejor pasar un año malo que no 15.

P. ¿Qué haría ahora si fuese comprador o vendedor?

R. Cada situación es distinta. Para los que ya son propietarios la crisis no les afecta. Tú tienes un activo que lo permutas por otro a precio de mercado. Si buscas la primera vivienda dependerá de en qué ciudad vivas. Una opción, tanto para compradores como vendedores, es el alquiler.

P. ¿Cómo puede afectar esta crisis a su empresa?

R. El año 2007 ha sido muy bueno. El uso de Internet está creciendo mucho y el medio *online* para los anun-

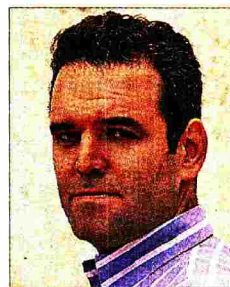
cios cobra fuerza. Aunque el mercado inmobiliario caiga se ve compensado por la penetración de Internet. Si se mantiene esta situación nuestro crecimiento será más lento, pero seguiremos creciendo.

P. ¿Cambiarán su modelo de negocio?

R. No. Nuestro modelo seguirá siendo el mismo. Evidentemente, esta situación hace que seamos más cautos. Estamos a la espera, como el resto de empresas, para emprender planes de expansión, pero no pensamos en reducir plantilla ni nada de eso.

P. Son la mayor empresa inmobiliaria en Internet de España. ¿Han recibido ofertas?

R. Hemos recibido muchas ofertas y nuestra respuesta ha sido siempre la misma: el éxito de Idealista se basa en su independencia. No nos interesa per-



Jesús Encinar.

“Aunque el mercado inmobiliario caiga, nuestro negocio lo compensa por el crecimiento de la penetración de Internet”

der el control ni cotizar.

P. ¿Qué tal les va en Italia?

R. Muy bien. El mercado va más lento, pero no existe la sensación de crisis. Esta aventura la estamos tomando como un aprendizaje. En el futuro queremos entrar en nuevos países, pero aún no sabemos ni cuándo ni dónde.

P. Han puesto en marcha negocios como la web 11870. ¿Cuál ha sido la respuesta?

R. Estamos muy contentos. Lo que ocurre es que en Internet los negocios tardan de cinco a siete años en aportar resultados. Queremos que se convierta en una herramienta fácil para que las pymes puedan anunciarse en Internet.

P. ¿Qué les aporta la publicación de informes sobre el mercado inmobiliario?

R. Empezamos en 2000 con nuestros estudios trimestrales sobre la vivienda de segunda mano, y hoy en día constituyen el instrumento más fiable y actual sobre este segmento. La tendencia la marca el informe de Idealista.