

21 noviembre, 2019

“En el sector inmobiliario esto va de colaborar, va de compartir”



Marta Burgués

Periodista



Jesús Duque es socio fundador, vicepresidente y director de comunicación y marketing de Alfa Inmobiliaria. Sobre esta red inmobiliaria, sus inicios, el sector y su profesión hablamos en esta entrevista.

▶ 0:00 / 0:00



Entrevista a Jesús Duque

¿Cuál fue el primer contacto que tuviste con el mundo inmobiliario?

En el año 1992 terminé la carrera de económicas, monté una asesoría fiscal, y en el local donde tenía la asesoría fiscal inicié una agencia inmobiliaria. Fue desarrollándose bien y se me ocurrió la idea de cómo hacer una franquicia, en el 96 constituimos la sociedad, y en el 97 creamos la red de Alfa Inmobiliaria.

¿Cuáles fueron los primeros movimientos de la empresa, y cómo ha evolucionado al paso de los años?

Ha evolucionado, y mucho. En el 97, cuando creamos la red, en esa época para ejercer la actividad y no tener problemas de intrusismo, debíamos ser o agente de la propiedad inmobiliaria o administrador de fincas. Los administradores de fincas no se estaban dedicando a esto y fuimos los primeros que creamos una red inmobiliaria para los administradores de fincas. Y montamos una franquicia específicamente para este colectivo. Luego, en el 2000 se liberalizó el mercado y ya abrimos también para que pudieran entrar otras personas. El sector se liberalizó y dejó de estar regulado.

En el año 1997 empezamos teniendo toda la información digitalizada, es decir, todos los inmuebles con fotografías, etc. y sobre el 99 empezaron los portales inmobiliarios a implantarse y desarrollarse en España, y empezamos a comercializar con ellos. A partir de ahí no ha habido tantos cambios como uno se puede imaginar en este sector. Hemos seguido trabajando más o menos de la misma manera.

Alfa Inmobiliaria es una red de franquicias, ¿Por qué los profesionales del sector deben invertir en una franquicia?

Concretamente en la nuestra, porque les sale más barato que montar el negocio por su cuenta,

aunque nada más sea por eso. Como inversión y rentabilidad sale más económico. Van a tener ahorros en coste, sinergias en cuanto a colaboración, el apoyo de una marca, formación... Digamos que lo que es absurdo es desarrollar este negocio de forma independiente teniendo franquicias como la nuestra.

Crean esta red en base a la colaboración entre distintas agencias inmobiliarias de la zona, ¿Qué significa?

Sí, del 92 al 96, empezamos a crear un sistema de colaboración entre oficinas de San Sebastián de los Reyes y Alcobendas, en Madrid. Ahí nos juntamos cinco oficinas y fui el propulsor y precursor de eso, y desde ahí pensé en hacerlo a nivel nacional, y lo lanzamos junto al colectivo de administradores de fincas porque no queríamos tener problemas de denuncias por intrusismo. La colaboración en Alfa Inmobiliaria es obligatoria, es una de las cosas que nos caracteriza.

Esta colaboración es algo que se da en el sector inmobiliario actualmente, ¿se anticiparon a lo que hoy es tendencia?

Sí, nos anticipamos y mucho, porque, por ejemplo, en el 2002-2003, se empezaron a crear las primeras MLS en España o las bolsas de producto compartido a través de inmobiliaria, con la peculiaridad de que se comparten solamente los inmuebles que están captados en exclusiva. En Alfa, desde el principio, colaboramos con todos los productos, tanto el que está captado en exclusiva como el que está captado en nota de encargo. Dimos un paso por delante y seguimos un paso por delante. Otras redes siguen colaborando con propiedades captadas en exclusiva, y nosotros en Alfa se colabora con todas las propiedades que están captadas. Entonces, si el propietario nos hace un mandato de venta, toda la red puede comercializar y puede vender ese inmueble.

Creo que la colaboración es el presente; el modelo de competencia frente al modelo colaborativo es evidente que ya está obsoleto. Muchas empresas, en todos los sectores, tienen que replantearse que hay un cambio de paradigma. Es un modelo colaborativo, no de agencia sino de líderes, un modelo basado, más que en la jerarquía, en la «redarquía». Los que no se han dado cuenta del cambio lo van a pasar muy mal; muchos se quedan fuera del mercado por eso, porque siguen pensando como Juan Palomo, que yo me lo guiso y yo me lo como, pero esto va de colaborar, va de compartir.

Además de vicepresidente, ejerce como director de comunicación y marketing de Alfa Inmobiliaria. ¿Hasta qué punto es importante tener una buena estrategia de marketing dentro del sector inmobiliario?

Pues te voy a decir algo que puede chocar mucho con lo que acabas de decir. Ya no funcionan las estrategias ni el marketing, no sabemos qué es lo que funciona. Pero debemos tener claro lo que no funciona. Tratamos con personas, y las personas somos racionales, pero las decisiones que tomamos, no voy a decir que sean irracionales, pero sí que las tomamos desde el subconsciente, es decir, no podemos desarrollar una estrategia basada en una lógica porque esto va cambiando continuamente, y si te planteas una estrategia y quieres mantenerte en tu estrategia te puedes equivocar porque no estás atento a lo que está ocurriendo. Por tanto, nosotros lo que hacemos es actuar de forma muy rápida, somos muy ágiles; si vemos que algo cambia, cambiamos y actuamos. Es un poco prueba-error porque al marcar una estrategia o planificarte o marcarte unos objetivos, al final eso te olvida estar más en el presente y más en la acción directa.

Todo esto va al hilo de los cambios actuales, las diferencias entre el siglo XXI y el siglo XX...

Sí, pues te lo puedo simplificar. En los 80 podría ser aquello de «preparados, apunten, fuego». Se hacían planes a cinco años, planes quinquenales, a diez años. En la década de los 90, ya era «apunten, fuego», ya si te preparas llegas tarde, es «apunten, fuego». A partir del 2000, y estamos ya, como aquel que dice, en el 2020, esto es «fuego, fuego, fuego, fuego», es decir, como te prepares y como apuntes, llegas tarde. Tienes que disparar y corregir, disparar y corregir. Y estar permanentemente corrigiendo, dando por hecho de que las decisiones que tomas hoy no tienen por qué ser las más acertadas. Tienes que estar siempre abierto a pensar que te puedes equivocar y rectificar. Eso te da una agilidad, te obliga a ser mentalmente muy ágil, porque si no, te quedas fuera.

Se comenta que viene una recesión económica, ¿Cómo cree que afectará nuevamente al sector inmobiliario en España?

Pues mira, esto es algo parecido a la muerte. Todos sabemos que nos vamos a morir, pero tenemos la gran suerte de que no sabemos cuándo. Si nos dijeran cuando y nos lo creyésemos, hasta incluso se produciría antes, porque nos enfermaríamos más deprisa. Va a haber una recesión, la pregunta es cuándo. Yo prefiero ser más positivo, es decir, la situación actual ¿cuál es? ¿Y la situación de mañana? Pues no tengo ni idea, es que no quiero ni perder el tiempo en saberlo porque no me va a servir de nada querer anticiparme a ella. Al revés, la economía funciona mucho por expectativas, y como se empiecen a lanzar malas expectativas, provocamos esa mala expectativa. Si se empieza a decir que los precios han tocado su límite, van a empezar a bajar los precios, entonces se dejará de

comprar. Como consecuencia de esa expectativa dejan de comprar, y no va a quedar más remedio que bajar el precio. Dices que van a bajar los precios y la gente se lo ha creído, al final acaban bajando los precios.

Yo diría que los precios se van a mantener, y que ahora mismo sí que es cierto que ha habido un crecimiento loco de tasas en muchas zonas de en torno a un 10% anual acumulativo, como ocurrió en 2003, 2004 y 2005, pero eso se ha ralentizado y no están bajando, se están manteniendo ahí. Al final la clave de todo esto la tienen los bancos. Mientras den créditos, la gente coge el dinero y compra. Cuando los bancos cierran el grifo, la gente no podrá comprar porque no les dan préstamos. Que es lo que ocurrió en la crisis anterior. La vivienda es un bien de primera necesidad y tienes tres opciones, o sigues viviendo con tus padres, o te emancipas, y si te emancipas y sales fuera, vives o de alquiler o en propiedad. Y los alquileres están muy caros. Sale más barato comprar una casa, pagas menos de cuota mensual comprando una casa que estando de alquiler.

¿Cómo capearon en Alfa Inmobiliaria los momentos de crisis?

Sí, hemos vivido... del 92 al 96 fueron malos tiempos también. Ahí no nos pilló con red, me pilló con que yo tenía una inmobiliaria. El 96 empezó la recuperación y fue más o menos todo bien, hubo un pico alto del 2002-2003 hasta el 2008, y luego del 2008 hasta el 2014, pues hubo seis años muy malos. Del 2008 al 2014, hemos capeado el temporal como todos: reduciendo gastos y ajustándolos mucho. Nosotros teníamos mucha gente trabajando, teníamos provisionados los despidos, y eso nos permitió poder despedir a la gente e indemnizarles. Otras empresas no tenían provisionados los despidos y se encontraron con un gran problema. Eso nos permitió mantenernos, y a partir de ahí, hubo un cierto repunte a partir de 2014 y seguimos vivos, pero si nos hubiese pillado, por ejemplo, descapitalizados, y el dinero que ganamos en esos momentos lo hubiésemos dedicado a invertir en viviendas, no sé dónde estaríamos. El dinero que fuimos ganando lo fuimos guardando. Porque teníamos experiencia y sabíamos que todo lo que sube, baja. Tuvimos la suerte de que nos pilló con un buen colchón financiero, y eso nos permitió aguantar.

¿Qué les diría a las personas que se plantean entrar en el sector inmobiliario?

Pues que empiecen despacito, que esto es una actividad profesional, no es una actividad empresarial. Hay gente que piensa cojo un local, contrato a gente, y luego la gente que contrato me va a hacer que yo gane dinero. Pues se han equivocado, es no es modelo inmobiliario, esto es una actividad profesional, es decir, de alguien que quiere hacer de esto una profesión. Quiere montar un negocio, que lo empieza gestionando él, y que poco a poco va evolucionando y acabará, o no, contratando a personal. Y recomendamos que se empiece mejor desde un despacho, con unos gastos fijos bajos, y poco a poco ir conociendo el negocio, ir ganando dinero si te va bien, y luego ir tomando decisiones. Tirarse a la piscina sin saber si hay agua, que hay mucha gente que lo hace, nosotros no lo recomendamos. Tenemos franquiciados que, aún diciéndoles que no lo hagan, siguen optando por decir: yo voy a coger un local, a contratar a cuatro personas y me lanzo. Las herramientas y los medios los tenemos para dar cobertura a cualquier perfil de franquiciado, pero lo que queremos, no tanto es que la gente se apunte, si no como que luego no se tengan que borrar, porque se han descapitalizado muy rápidamente.

Alfa Inmobiliaria entrevista Jesús Duque



Marta Burgués

Periodista



¡inmoacademy ya en tu email!

Recibe las últimas noticias y contenidos en tu email

Usaremos los datos que nos facilites exclusivamente para enviarte la información solicitada. Podrás ejercer tus derechos de protección de datos según nuestra [Política de Privacidad](#).

Comentarios

Deja un comentario

Tu dirección de correo electrónico no será publicada. Los campos obligatorios están marcados con *