



BERNARDO DÍAZ

El hombre que fichó a Aznar para una convención inmobiliaria

No es muy habitual que un ex presidente de Gobierno acuda a dar una conferencia ante un grupo de agentes inmobiliarios. Y eso es precisamente lo que ha conseguido José Luis Jimeno –a la

izquierda de la imagen–, director general de Noteges, empresa que se dedica a comercializar una herramienta informática para las inmobiliarias. «Cada año tratamos de superar el nivel de los

ponentes de nuestra conferencia y este año, casi como una fantasía, se nos ocurrió llevar a Aznar para que compartiera con nosotros la información privilegiada que maneja», explica Jimeno.

«No va a haber una oportunidad como ésta en la vida»

JOSÉ LUIS JIMENO, DIRECTOR GENERAL DE NOTEGES, ANALIZA EL MERCADO CON CRUDEZA Y CREE QUE ESTAMOS ANTE EL MEJOR MOMENTO PARA EL COMPRADOR DE VIVIENDA

LUIS M. DE CIRIA

José Luis Jimeno, el hombre que ha conseguido llevar a José María Aznar a la convención de la empresa que dirige para que hablara ante cientos de agentes inmobiliarios, es un empresario sevillano que hace cinco años cerró su inmobiliaria para dedicarse en exclusiva a comercializar una herramienta informática que empezó a desarrollar en 1993 y que, en su opinión, es lo que marca la diferencia entre la agencia que vende pisos y la que no.

Eso y las técnicas de venta importadas de EEUU que predica en las convenciones de Noteges, en las que ha acuñado conceptos como el del *kárate inmobiliario* –«el mercado se ha puesto tan duro que sólo puedes hacer tres cosas: salir huyendo, dejar que te aplaste o aprender a defenderte»– o *cliente mosca* –«si no eres capaz de enseñarle a un cliente la casa que anda buscando en 10 o 12 días [lo que vive una mosca], lo pierdes».

Sus múltiples años de experiencia directa en el sector inmobiliario le

han dado una visión muy particular de la situación que atraviesa el mercado de la vivienda. Jimeno está convencido de que nos encontramos ante un momento inmejorable para quien quiera comprar una casa. «Siempre y cuando», matiza, «el comprador se asesore por un profesional que conozca de verdad cómo está el mercado y dónde están las oportunidades». En su opinión, la clave no es «comprar ahora», sino comprar ahora «a precio», es decir, «un 40% por debajo del precio de mercado». «Algo a lo que no es capaz de llegar un particular en una negociación», apostilla.

El director general de Noteges asegura que eso es lo que están haciendo los inversores patrimonialistas –los que compran propiedades para ponerlas en alquiler– que están volviendo a aparecer en el mercado y ve en este regreso el mejor ejemplo de que ha llegado el momento de adquirir una vivienda.

Para Jimeno, actualmente existen tres precios diferentes: el que pone el propietario; el de mercado –«que es la media de lo que piden todos los propietarios en una zona»–; y el precio de venta. «Y la clave para empezar a vender», asegura, «es rebaja-

jar como mínimo un 40% ese precio de mercado».

Y es que su experiencia y su trato diario con cientos de profesionales le han hecho comprender que en estos momentos el mercado de la vivienda de segunda mano únicamente lo mueven quienes «desgra-

«Hay que rebajar, como mínimo, el 40% sobre lo que pide el propietario»

«Hoy, de cada 10 pisos en venta, sólo dos están realmente interesados en vender»

ciadamente» tienen una imperiosa necesidad de vender «porque se han quedado en paro, el negocio les va mal o se han divorciado...». «Vender un piso ahora mismo es la mayor estupidéz que se puede hacer a no ser

que de verdad haya que hacerlo por necesidad», apostilla.

Por eso dice que hay que diferenciar muy bien entre quien realmente quiere vender su vivienda y quien simplemente pone su piso en el mercado. «Hoy, de cada 10 pisos que hay en venta, sólo hay dos cuyos propietarios están realmente interesados en vender». Y es, en su opinión, en esos dos pisos en los que hay que centrarse.

Jimeno insiste en la importancia del profesional inmobiliario para poder afrontar esta peculiar situación de mercado. Por el lado de la oferta, para explicar a quien no tiene más remedio que desprenderse de su casa del precio al que la debe vender: «Que tome conciencia de la realidad y asuma que es mejor hacerlo ahora, porque cada día que pasa se deprecia 500 euros». Y por el de la demanda, para que el comprador llegue a esos dos pisos de cada 10 que realmente se están vendiendo «en precio».

Como el médico

Amigo de los ejemplos gráficos, José Luis Jimeno explica que hoy en día el agente inmobiliario ha de ejercer de médico y, como estos, debe ser capaz de diagnosticar la situación de un enfermo para poner un tratamiento cuanto antes. «Por eso», explica, «uno de los peores errores que puede cometer un profesional es sentir lástima de una familia». «La lástima lástima», repite como una suerte de mantra. El símil médico va ganando en crudeza: «Si un paciente tiene una mano gangrenada, hay que cortársela hoy por mucho que duela para no tener que cortarle mañana el brazo entero. Igual hay que actuar con alguien que necesita vender su casa para que no se la embargue el banco».

La idea que según Jimeno debe ser capaz de transmitir el profesional inmobiliario a quien se ve obligado a vender es la de hacerlo al precio que realmente alguien va a pagar y, de esta forma, poder liquidar la hipoteca y, con suerte, quedarse con unos miles de euros, en lugar de plantarse en un precio irreal, no vender «y en 100 días encontrarse sin casa y con la nómina embargada de por vida».

Este empresario está convencido que hoy en día el que no vende es porque no ha sido capaz de entender la situación del mercado, adaptarse a ella y reciclarse desde los tiempos en que todo se vendía solo. «¿Cómo es posible que alguien diga que no tiene negocio con más del 80% de la competencia desaparecida y los propietarios bajando los precios a la mitad?», se pregunta Jimeno. «El que no vende es simplemente porque no sabe», concluye.