



Aventajado. Nacido en Ávila, Encinar fue número uno de su promoción en ICADE e hizo un MBA en Harvard.

Entrevista Jesús Encinar

“Todas las principales escuelas de negocios del mundo, excepto las españolas, tienen un club gay”

La filosofía de vida del creador del primer portal inmobiliario de nuestro país responde al nombre del mismo: **idealista.com**. Tiene 35 años, su empresa ha facturado cinco millones en 2005 y él sigue pensando que es mejor alquilar que comprar, ir en autobús que en coche y ganar menos para que los clientes estén contentos. “El éxito es que tu madre te quiera”, afirma el fundador del **Círculo Profesional Gay**. **Por Víctor Rodríguez fotografía de Rosa Muñoz**

Si es usted jefe de algo, una empresa, un colmado, el equipo de fútbol de su barrio, no deje de leer esta entrevista. En seis años Jesús Encinar (Ávila, 1970) y sus cuatro socios han conseguido crear de la nada el primer portal inmobiliario de Internet de España. Cada mes casi 10.000 personas compran o alquilan una casa, una oficina o una

plaza de garaje a través de **idealista.com**. La empresa facturó en 2005 cinco millones de euros y en otoño lanzará en Milán la primera versión del portal fuera de España.

Lo sorprendente, sin embargo, la razón por la que todo jefe debería leer esta entrevista, no es lo que han conseguido sino cómo lo han conseguido. Los usuarios que acceden

a su web, como los de la recién lanzada por esta **El MUNDO** y en franca expansión su vivienda, no pagan nada. Los particulares que anuncian su piso, tampoco. El portal no cobra comisión por operación que se cierre gracias a él. Las fuentes de ingreso son lo que pagan las agencias por volcar su cartera de producto (135 euros mensuales por agencia),

la publicidad que se cuelga en el portal y el servicio de visitas virtuales que desarrollaron para mostrar los pisos y que ya han vendido al Museo Thyssen o a varias cadenas hoteleras. La edad media de la plantilla, unas 140 personas, es de 28 años. A Encinar le gusta resumir la fórmula en humor, optimismo, independencia, resistencia física y suerte. Y aunque hay quien les acusa de haber copiado mucho de portales extranjeros y de hacerse valer de ciertas conexiones (Bernardo Hernández, socio fundador de la empresa y buen amigo de Encinar, es hoy directivo de Google España), lo cierto es que la de **Idealista** es una historia de éxito empresarial basado en el “buen rollo”.

La cita tiene lugar en la sede madrileña de **Idealista**, junto al Congreso de los Diputados. No nos recibe la secretaria de Encinar porque no tiene. No nos hacen pasar a su despacho porque tampoco tiene. Trabaja ante uno más de las decenas de ordenadores distribuidos en filas por toda la oficina. Recientemente, y tras haber estado tres años sin sueldo, se lo ha subido para ganar un poco más que el presidente del Gobierno, pero bastante menos, unos 60.000 euros menos al año, de lo que suele cobrar el director general de una empresa de su sector con una facturación y una plantilla similares.

Va a trabajar en autobús, nunca coge el móvil por las mañanas y no se da más caprichos que un abono en el Teatro Real y las clases de un arte de arreglos florales japoneses. Hoy se ha puesto una camisa azul sin corbata, unos pantalones tipo chinos y unos zapatos de cordones marrones. Lleva el izquierdo desatado. Inteligente, atento, sensible, decidida pero calculadamente idealista, tal vez ese zapato sea el único detalle de la entrevista que él y su jefe de prensa, que es, además, su hermano mayor, no han atado.

P. Señor Encinar, ¿cómo se hace?

R. Yo creo que lo que nos ha hecho avanzar más rápido que a otros es que en **Idealista** no manda nadie. Nadie tiene el control, nadie tiene el 51%. Tenemos que llegar a acuerdos y por eso las decisiones que tomamos son mejores que si las tomase una sola persona.

P. Hombre, la idea sería buena...

R. Pues tampoco. En 1999 lo del portal inmobiliario se le había ocurrido a otros 40. La gente piensa que el éxito de una empresa depende de tener una buena idea, y no. Lo importante es la ejecución.

P. ¿Hay un problema de vivienda en España?

R. No sé si habría que llamarlo problema. Pero está claro que vivimos una situación anómala.

P. Los precios seguirán subiendo.

R. Venimos de subidas anuales del 30%. Eso ya no se da. Yo veo muy difícil que la vivienda siga subiendo por encima de la inflación, pero es una opinión personal y me he equivocado antes; pensé que la vivienda iba a bajar en años anteriores y no ha bajado.

P. Usted vive de alquiler. ¿Está tirando el dinero?

R. Ése es un mantra que se repite y es falso. Nosotros comparamos el precio de alquiler y venta de 159 pisos en Madrid y Barcelona. Con una hipoteca típica resultaba que

sólo en dos casas la letra de la hipoteca sería más barata que el alquiler. Había viviendas que salía un 63% más barato alquilarlas. La gente se plantea la compra de una vivienda como una obligación social, da igual el precio. La fe de los españoles en el mercado inmobiliario no tiene límite. Pero no es verdad que por lo que cuesta alquilar una casa la compras. Y lo que ahorras alquilando puedes invertirlo. De los cinco socios fundadores de Idealista, tres vivimos de alquiler. **P.** Presume de que son muy radicales en su modelo de negocio: no aceptar comisiones, no aceptar *pop ups* (anuncios en Internet que saltan solos mientras se navega por una página) aunque pierdan dinero... Suena bastante utópico.

R. Cuando pones como prioridad número uno los resultados financieros, el incentivo para hacer las cosas por detrás y tomar atajos es muy alto: siempre puedes ganar más dinero así. Por eso, escándalos como los de Enron o World Com. Para mí, ganar 100 o ganar 120 es lo mismo. Lo que sí cambia mucho mi día a día es que los usuarios nos quieran. Y eso sólo lo consigues haciendo las cosas bien. A largo plazo, además, es lo mejor financieramente. El éxito es algo tan sencillo como que tu madre te quiera y esté orgullosa de ti. **P.** Parece que no hay mucha gente por ese camino.

R. Cada vez hay más. Una cosa que a mí me parece fascinante es todo lo que está ocurriendo con Bill Gates o Warren Buffet. Un señor como Buffet, que tiene Gillette, McDonald's, Coca Cola... ha donado casi el 85% de su fortuna. Ahora cada vez que entras a un McDonald's es como si estuvieras yendo a una ONG. ¿Dónde están las grandes fortunas españolas? Ellos lo están viendo igual que tú y que yo. **P.** ¿Es posible, entonces, otro modelo de empresa?

R. Sí, una empresa en la que a la gente se la remunere bien, en la que se dé responsabilidad a gente joven. Una empresa tolerante, dinámica, respetuosa.

P. Habla de tolerancia. Usted es copresidente para España del Harvard Gay & Lesbian Caucus y fundador del Círculo Profesional Gay.

R. Sí, también organicé los primeros *gay and lesbian recruiting events* de la Escuela de Negocios de Harvard. En Harvard existe lo que llaman *recruiting events*, cenas en las que se junta a estudiantes y responsables de empresas que buscan personal. Pero no había cenas para contratar a alumnos gays. **P.** ¿Y funcionaron?

R. Hicimos una con Mackenzie, otra con

Boston Consulting Group, una con Goldman Sachs... La primera fue en el Ritz Carlton de Boston y fue muy divertida, todos de chaqueta y corbata. Era como darle respetabilidad a un hecho que hasta ese momento se veía sólo como lúdico.

P. ¿Por qué puede querer Goldman Sachs contratar a un estudiante gay?

R. La diversidad en un equipo de gestión es, y está probadísimo, clave para el éxito.

P. Sí, pero, ¿qué diversidad aporta a un equipo gestor el hecho de ser gay?

R. Hay minorías a las que si uno no hace un acercamiento se asume que no se es proclive. Hace falta un enfoque activo. Además, es una forma de lanzar el mensaje interno a los empleados gays de que van a poder salir del armario. No es que se prefiera a per-

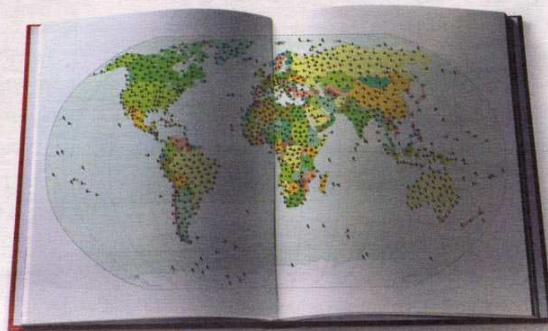
P. ¿Cree que hay homofobia hoy en Madrid, en España?

R. Siempre la hay. Todos tenemos homofobia. Tú tienes homofobia. Yo tengo homofobia. No es algo que se supere. Al final, lo que hay son grados de homofobia. Hoy, en 2006, todas las principales escuelas de negocios del mundo -Stanford, Harvard, London Business School...- excepto las españolas, como el IESE, tienen un club gay.

P. Salió del armario en Harvard, ¿no?

R. Sí. Mucha gente tiene una imagen distorsionada. Piensan que Harvard es como el Pentágono, un centro de poder. Y en parte lo es, pero también es el sitio más liberal que yo he conocido en el mundo.

P. ¿Cómo llega un chico de Ávila a Harvard?



Desde cualquier lugar de España a cualquier rincón del planeta. En Seur hacemos pequeñas las distancias consiguiendo que tu envío llegue a su destino, siempre a tiempo.

www.seur.com ó 902 10 10 10



sonas gays. Evidentemente, lo que importa es la capacidad profesional. Pero puede que un gay muy capaz no quiera trabajar en un sitio donde piensa que va a ser discriminado. Muchas veces los gays se concentran en actividades donde creen que eso no va a ser un problema: artes, espectáculo, etcétera y no en banca. Si piensas que vas a ser discriminado, no vas a ese sector.

R. Es curioso, porque en el colegio, en 1º y 2º de EGB, saqué muy malas notas. A mi madre poco menos que le dijeron que era retrasado. Acabé la carrera en el ICADE con el número uno de mi promoción e hice un MBA en Harvard. A veces pienso cuántos dramas hay en la vida de gente a la que en su temprana edad les supusieron ciertas cosas. **P.** También allí conoció Internet.

“Somos unos primates evolucionados y la tecnología, por muy sofisticada que sea, tiene que adaptarse a unos seres un poco torpes cuyo cerebro tiene una capacidad limitada”

R. Sí. Mi primera cuenta de *e-mail*, fue mi cuenta de Harvard, en 1995.

P. Es una cosa alucinante lo rápido que ha penetrado.

R. No sólo Internet. La adopción de los ordenadores entre 1985 y 1995 fue igual de sorprendente. Se están desarrollando protocolos de Internet 100 veces más rápidos. Eso va a permitir bajar una película en el tiempo que hoy se tarda en guardar un archivo de *word*.

P. ¿Cómo va a cambiar eso nuestras vidas?

R. No lo sé. Tenemos que aceptar que no sabemos pensar en el futuro. Una de las cosas de las que ahora se habla mucho es que si tú grabaras en audio e imágenes toda tu vida, eso ocuparía 500 terabytes de información. Hoy almacenar 500 terabytes cuesta 150.000 euros. Pero el coste de almacenamiento de memoria baja un 50% cada año. Eso va a ser posible. Vas a tener todas tus conversaciones archivadas. Vas a poder llevar un chip y estar constantemente grabando tu vida.

P. Asusta...

R. Lo más gracioso es que somos unos primates evolucionados y la tecnología, por muy sofisticada que sea, tiene que adaptarse a unos seres un poco torpes cuyo cerebro tiene una capacidad limitada.

P. ¿Qué es lo más sugerente de Internet ahora mismo?

R. Creo que todo ese aspecto de los *blogs* y de red social de Internet: integrar tu vida diaria y tus opiniones con el resto de la gente. Eso va a llevar a que la privacidad sea casi inexistente. Igual que todo el mundo supo qué ha-

cía Clinton con Lewinsky en su despacho, vamos a tener que acostumbrarnos a que todos vamos a saber de todos. Con Internet se va a conocer el escándalo Lewinsky de todos nosotros. ■



Desde mayo pasado Jesús Encinar escribe sobre vivienda, tecnología y sentimientos en su blog: www.jesusencinar.com

Un sector en alza. Idealista.com recibe 54 millones de visitas al mes. En 2005 facturó cinco millones de euros, de los que 1,6 millones fueron beneficios. ✿ Entre sus socios están las cajas de ahorros BBK y Caixa Catalunya, propietarias cada una de un 15% de la compañía. ✿ A finales de otoño lanzarán en Milán la primera versión extranjera. ✿ En 2005 se vendieron en España 854.689 viviendas por un valor total de más de 130.000 millones de euros. ✿ Los pre-

cios oscilan entre los 4.468,6 euros por metro cuadrado de media de vivienda nueva en Barcelona y los 1.093,6 euros por metro de vivienda usada en Lugo. ✿ El 11,3% de los españoles vive de alquiler. En Europa ronda el 40%. ✿ Encinar es también impulsor de la web de entrega de flores a domicilio floresfrescas.com y del servicio de páginas amarillas 11870.com. ✿ Ha vivido en siete casas diferentes en cinco ciudades del mundo, ninguna de su propiedad. □