

Celestina inmobiliaria

|| Poner en contacto en la red a quien quiere cambiar su casa por otra es negocio

MAX JIMÉNEZ BOTÍAS
BARCELONA

La idea no es original, pues parte de un precedente que ya funciona económicamente en internet: los portales de contactos personales. A Francisco Salvador se le ocurrió que esa misma fórmula podría funcionar para poner en comunicación a las personas que quieren permutar su casa. Ha creado una plataforma: Teapetececimicasa.com, que es el instrumento para que se pongan en contacto la oferta y la demanda inmobiliaria.

Se presentó voluntario al expediente de regulación de empleo planteado hace dos años por un grupo editorial. Pensó que era una buena oportunidad para poner en marcha un proyecto empresarial a la sombra de internet: «Definir la idea de negocio es lo más complicado en la red. Tiene que ser muy clara y aportar algo, de lo contrario el negocio nunca acaba de aparecer», reflexiona. En su caso es fácil de comprender: el usuario entra en el portal, se registra y aporta los datos de su casa y los de la vivienda que está buscando. El sistema da las opciones que se ajustan a la descripción formulada. «Si le interesa a las dos partes se establece comunicación, a partir de la cual puede producirse la operación o no», explica Salvador.

No hay datos oficiales, pero se calcula que más de **valor debe cubrirse**», aplica Salvador.

Contactos entre interesados

En los últimos seis meses Teapetececimicasa.com contabiliza más de 800 contactos entre interesados. Pero justo ahora se empieza a explotar la plataforma que permite que las operaciones de búsqueda se resuelvan a través de la web, lo que genera ingresos para el portal. La plataforma desarrolla otra vía de facturación. Facilita a las inmobiliarias y agentes de la propiedad que vuelquen la informa-



▶▶ Francisco Salvador. (GUILLERMO MOLINER)

100.000 viviendas han entrado el último año en el mercado de la permuta inmobiliaria, un sector en alza que permite a un propietario cambiar su domicilio por el de otro propietario. Es una práctica muy extendida en otros países como Estados Unidos y Gran Bretaña, pero es menos frecuente en España, como prueba el hecho que iniciativas como la de Salvador justo empiezan a desarrollarse ahora, casi dos años después de poner en marcha el proyecto.

ción de su stock de pisos en el sistema, por lo que estos pagan una tarifa plana a la plataforma. Así, Teapetececimicasa funciona también como un buscador inmobiliario. «Es una buena opción para que los profesionales puedan contactar con los clientes en un momento en el que vender es complicado», plantea Salvador.

La plataforma de Salvador –comparte el negocio con un socio del sector inmobiliario– cuenta con unos 3.500 usuarios en la actualidad. El objetivo

Media naranja

La clave ha sido la puesta en marcha de una segunda plataforma: Tumedianaranjahipotecaria.com, en la que el resultado de la búsqueda es mucho más ajustado a la demanda. En este segundo caso, el usuario paga por el servicio que permite casar su demanda con la oferta idónea disponible en la web, pero la búsqueda la realiza el portal a través de su base de datos. Posteriormente, la negociación la pueden hacer los interesados y realizar los trámites de notario por su cuenta. Pero también las gestiones para cerrar la operación pueden hacerse a través de Tu Solución Hipotecaria, una firma especializada en esos trámites con un coste adicional, además de los gastos de notarios y el de la subrogación de la hipoteca, si la hay. «La permuta es una operación legal y por tanto debe cumplir determinados requisitos legales», cuenta Salvador.

La operación puede ser un simple intercambio, pero en la mayoría de las veces se dan otras circunstancias en función de si hay hipotecas pendientes, si el valor de una vivienda es superior al de la otra o si se quiere para alquilar. «Con alguna frecuencia se trata de personas que quiere cambiar un casa más grande, con una hipoteca alta por otra más pequeña y una hipoteca menor. Evidentemente la diferencia de que se plantean es alcanzar los 20.000. «Cuando eso ocurra, podremos conseguir una facturación de 500.000 euros al año», vaticina. Se trata de una cuestión de volumen de operaciones. El negocio está en intermediar la operación. «Cobramos el 1,5% a cada una de las partes», lo que suma el 3%. No es poca cosa por hacer de celestina inmobiliaria.

