



## Qué tiene ese 10% de edificios donde nunca hay un cartel de Se Vende

- En opinión de los expertos de Alfa Inmobiliaria, esta situación se da en edificios que cuentan con una comunidad muy consolidada o estable, y en aquellas propiedades singulares, con características únicas o que los hacen especialmente atractivos para vivir

**Madrid, 9 de mayo de 2023.- En un 10% de los edificios, según un análisis interno de la compañía Alfa Inmobiliaria, pasan años sin que salga a la luz un cartel de Se Vende.** Y no es que estos pisos no cambien de manos. Es que lo hacen de la forma más discreta posible.

“Es relativamente fácil alquilar este tipo de viviendas pero, a la hora de comprar y vender, el traspaso suele realizarse directamente entre los propios vecinos, o su entorno más cercano” afirma Jesús Duque, vicepresidente de la red Alfa Inmobiliaria, con 115 oficinas repartidas por todo el país, y 106 más a nivel internacional, en México, y otros puntos de venta en Francia y República Dominicana. “Además, y por lo que hemos visto en nuestras oficinas internacionales, **esta situación se repite sin excepción en todos los países en los que estamos presentes**”, añade.

### Qué motiva esta situación:

Según los expertos de Alfa Inmobiliaria, **esta situación se produce en edificios que cuentan con características que los hacen singulares para un perfil de comprador.** “Ya sea lo icónico de su arquitectura, su historia o su valor cultural, o por contar con características especiales como vistas panorámicas, jardines privados o ubicaciones privilegiadas” afirma Duque.

Los compradores interesados en adquirir una propiedad en uno de estos edificios tan apreciados suelen tener que esperar, en algunos casos años, a que algún vecino decida vender, y cuando esto ocurre, suelen haber varias personas interesadas en la misma vivienda. Por este motivo, y a pesar de que no se vean carteles de venta en estos edificios, **los precios de las viviendas suelen ser elevados debido al alto interés de la demanda, y a su conocimiento de las pocas oportunidades existentes.**

En estos casos, los propietarios suelen conocer a personas que están interesadas en adquirir una vivienda en el edificio, ya sea amigos, familiares o conocidos de otros vecinos y lo más normal es que **la venta se produzca sin intermediarios y sin ningún tipo de publicidad, el boca a boca es suficiente.**

Se puede decir que **hay edificios cuyo valor que va mucho más allá del económico, por lo que no solo son singulares en sí, si no que generan un valor emocional que los convierte en un auténtico objeto de deseo,** y a llevar a algunos compradores a pagar por la propiedad más de lo que otros consideran razonable” concluye Duque.

### Acerca de Alfa Inmobiliaria:

Los orígenes de Alfa Inmobiliaria se sitúan a principios de los 90, cuando un grupo de profesionales del sector inmobiliario se unió para desarrollar sistemas de trabajo conjunto de una red inmobiliaria, y así crearon sistemas de venta, captación, retribución para los comerciales, etc. Fruto de esta experiencia acumulada, se crea en 1.996 Alfa Inmobiliaria, con el objetivo de crear una red inmobiliaria nacional.

Actualmente, la red Alfa Inmobiliaria cuenta con un total de 222 oficinas operativas, de las que 115 están en España, 106 en México, y otros puntos de venta en Francia y República Dominicana. Cuenta con más de 25 años en el sector y está estructurada como una corporación de Servicios Inmobiliarios Integrales que ofrece a sus clientes una total garantía en las transacciones.

**Para más información:** Pura de Rojas

ALLEGRA COMUNICACIÓN

Telf. 91 434 8229 / 619 98 33 10

[projas@allegra-comunicacion.es](mailto:projas@allegra-comunicacion.es)