IMAGEN : [https://static.comunicae.com/photos/notas/1237453/1656056828\_bus\_lubricante\_1200.jpg](http://imagen/)

# La agresiva campaña de una empresa en contra de las inmobiliarias

## Una empresa de Madrid se pone en pie de guerra contra las inmobiliarias desafiando su modo de operar con los propietarios. Viflip asume los costes de cualquier reforma en la vivienda para luego venderla a un precio más alto, logrando así que el propietario logre sacar un mayor beneficio de la venta

El mundo del sector inmobiliario se dividió en opiniones ante una agresiva campaña de marketing que tiene como enemigo principal a las inmobiliarias tradicionales.

En la campaña, que ya revolucionó las redes sociales, el actor principal es un lubricante que alega ser especial para todo cliente de inmobiliaria y la solución a toda persona que quiera vender su casa a través de las mismas.

Viflip es la empresa madrileña que ha generado polémica haciendo referencia al poco valor que las inmobiliarias tradicionales aportan al cliente. Culpan a las mismas de manejar comisiones abusivas que impiden que el propietario venda por el valor que quisiera.

La campaña argumenta que las inmobiliarias, solo se remiten a solicitar rebajas en el precio del inmueble al no poder vender, sin aportar otras soluciones al propietario, mediante técnicas de manipulación como inventarse propuestas de compra falsas para rebajar el precio y vender antes.

Viflip presenta un modelo de negocio disruptivo, asumiendo el coste total de cualquier reforma en las viviendas para luego venderlas a un precio más alto de lo previsto y así el propietario pueda obtener un mayor beneficio. En este sentido, la empresa reforma los inmuebles con plazos cerrados de obra y comercialización que varían entre 8 y 16 meses. Los resultados obtenidos hasta el momento se traducen en ganancias de entre un 15 % y un 30 % mayores a la valoración de las propiedades.

Tras haber triunfado en Madrid en plena pandemia, con más de 60 operaciones desde 2021, inicia su expansión en ciudades como Málaga y Valencia, con la mira puesta en ciudades como Barcelona y otros mercados atractivos para la inversión inmobiliaria dentro y fuera del territorio español.