

[Portada](#)[Editorial](#)[Buscar](#)[Noticias](#)[Mercados](#)[Y además](#)[Who is Who](#)[Ferias](#)**Y ADEMÁS**[Actualidad](#)[Nombramientos](#)**HISTÓRICO NOTICIAS**[WHO IS WHO](#)[FERIAS](#)**BLOCSALES ALCANZA UN CIFRA DE VENTAS DE 80 MILLONES DE EUROS** 27/09/2011

La compañía BlocSales, propietaria de la única plataforma 2.0 en España para la compra de una vivienda, ha marcado un récord en la cifra de ventas de inmuebles en los nueve meses de 2011. En lo que va de año, ha comercializado ya 500 viviendas.

Esta cifra, a juicio de su director general, Javier Reguart, "es todo un éxito, pues es una cantidad muy elevada si tenemos en cuenta el promedio de las principales inmobiliarias del sector" y añade, "sólo en junio y julio vendimos un total de 196 unidades".

La plataforma, que arrancó a principios de año y que tiene en su cartera más de 15.000 inmuebles residenciales, procedentes tanto del stock de las principales entidades financieras como de promotoras y obra nueva, ha cerrado estos primeros nueve meses con una cifra de ventas que supera los 80 millones de euros, y prevé alcanzar 120 millones al término del ejercicio. "En enero, cuando pusimos en marcha esta iniciativa, nos marcamos como objetivo para 2011 alcanzar un volumen de negocio de 54 millones de euros, que hemos superado con creces, lo que constituye toda una satisfacción, pues supone el respaldo del mercado a nuestro proyecto empresarial y, sobre todo, la confianza de los compradores. Es un balance muy positivo", explica el máximo responsable de la compañía.

El precio medio de las viviendas comercializadas hasta el momento es de 160.000 euros; las provincias en las que más se ha vendido han sido Madrid, Málaga, Toledo y Logroño, y el perfil de comprador es el de una pareja, con una franja de edad comprendida entre 30 y 45 años. "Canaltucasa.com es una plataforma enteramente 2.0, por lo que todas las gestiones necesarias para la compra de una vivienda se realizan de manera virtual (a excepción de la visita a la vivienda) y sin coste para el comprador. Por esa razón a través de esta fórmula comercial se puede adquirir una vivienda ya construida a un precio más competitivo que la media del mercado. Al tratarse de viviendas propiedad de los bancos o de promotoras, en su mayoría, el descuento en el precio es mayor que el que ofrece una inmobiliaria al uso o un particular. Nosotros, además, no le aplicamos comisión al comprador", concluye Javier Reguart.

[Enviar a un amigo](#)[Versión imprimible](#)