



AFFLUX
PROPERTY

Para quien lleva tiempo esperando que algo cambie

Lleva años *esperando.*

Que los demás se pongan de acuerdo.

Que alguien tome la iniciativa.

Que la situación se resuelva sola.

Esta situación no va a cambiar sola. Pero hay algo que nadie le ha explicado todavía: usted puede salir, aunque los demás no quieran.



AFFLUX

PROPERTY

ANTES DE EMPEZAR

Puede que haya recibido esto sin pedirlo. Puede que lleve años en esta situación. Puede que simplemente esté cansado. Si es así, esto es para usted.

Esta guía no habla de inmuebles. *Habla de personas.*

En un proindiviso, el edificio rara vez es el problema. El edificio está ahí, silencioso, esperando. El problema son las personas que lo comparten. Sus miedos, sus silencios y los años que pesan más que los metros cuadrados.

El tiempo pasa mientras los gastos llegan. Y los demás siguen sin moverse.

Hay quien lleva años gestionando solo mientras los demás cobran igual. Hay quien heredó sin pedirlo y ahora no sabe qué hacer. Hay quien quiere vender pero no quiere ser quien rompa la familia. Hay quien lleva cinco años esperando un acuerdo que nunca llega.

Y hay quien simplemente ya no puede más.

Todos necesitan lo mismo. Claridad. Saber qué tienen, qué pueden hacer y cuánto les cuesta cada mes que pasa sin decidir. Esta guía existe para eso. Sin tecnicismos. Sin letra pequeña.

LO QUE PIENSA QUIEN ACABA DE HEREDAR

“Me dijeron que tengo un 25% del edificio. Pensé que era mío. Que podría decidir. Luego descubrí que no puedo hacer nada sin que los otros tres estén de acuerdo.”

LO QUE PIENSA QUIEN LLEVA AÑOS ESPERANDO

“Pensé que con el tiempo se arreglaría. Han pasado cuatro años. La situación está igual, solo que ahora todo es más complicado.”

AFFLUX PROPERTY

Llevamos desde 2015 trabajando con propietarios de proindivisos en Madrid. Más de 200 operaciones resueltas. Ninguna empezó en un momento perfecto.

200+

OPERACIONES
RESUELTAS

2015

OPERANDO
EN MADRID



¿En cuál se *reconoce*?

Cada espejo refleja una situación real que se repite en los proindivisos de Madrid.
No son perfiles inventados: son las personas con las que trabajamos cada semana.
Léalos todos. Es probable que se reconozca en más de uno.

01



El que carga con todo
mientras los demás cobran igual

02



El que tiene su nombre en el
registro pero no decide nada

03



El que lleva el timón pero
se pregunta si vale la pena

04



El que no quiere perder
después de todo lo que ha pasado

05



El que no quiere dejar
este problema a sus hijos

06



El que tiene su vida aquí
y no puede imaginar que cambie

07



*El que quiere vender
pero no quiere ser el primero en decirlo*

01 El que carga con todo mientras los demás cobran igual

“Siempre acabo siendo yo. Las llamadas, las derramas, los problemas. Y al final del mes, todos cobramos lo mismo.”

Lleva años sosteniendo algo que debería ser compartido. Su tiempo, su energía, su tranquilidad — todo invertido en un activo que se siente más como una carga que como un patrimonio.

Lo más injusto no es el esfuerzo. Es que nadie lo reconoce. Los demás aparecen cuando hay dinero que repartir y desaparecen cuando hay un problema que resolver.

No es que sea el más responsable. Es que es quien no pudo mirar para otro lado. Y eso tiene un coste que nadie está calculando.

Quien ha sostenido la situación merece salir desde una posición de respeto. Hay una salida que no depende de que los demás cambien.



02 El que tiene su nombre en el registro, pero no decide nada

“Esto también es mío. Pero aquí no decido nada. Tengo la sensación de que me ocultan información.”

Su nombre está en el registro. Su participación es real. Pero las decisiones importantes se toman sin usted. O peor: se toman y se entera después.

Tiene derechos que en la práctica no puede ejercer. Una renta que sospecha que debería ser mayor. La sensación de estar en la periferia de algo que legalmente le pertenece.

No tiene por qué resignarse a ello. Una participación pequeña también tiene valor. Y también tiene salida.

No necesita el consenso de nadie para actuar. Su cuota es suya. Y eso cambia todo.



03 El que lleva el timón pero empieza a preguntarse si vale la pena

“Sin mí esto no funciona. Yo llevo el peso real. Y aun así, hay días que me pregunto para qué sigo.”

Conoce el activo mejor que nadie. Gestiona, decide, resuelve. Es el centro de una situación que sin usted colapsaría. Y eso, que antes fue fuente de control, se ha convertido en una trampa.

La carga es real. Las incidencias no paran. Y la pregunta aparece sola: ¿para qué sigo con esto si podría estar haciendo otra cosa?

La respuesta no es aguantar más. Es encontrar la forma de salir desde una posición fuerte.

*Hay formas de cerrar esto manteniendo su posición de ventaja.
Sin que nadie salga mejor que usted.*



04 El que no quiere perder, después de todo lo que ha pasado.

“Después de todo lo que ha ocurrido en esta familia, no me da igual cómo termine esto.”

Hay historia en este edificio. Años de tensión, de conversaciones que no llegaron a ningún sitio, de agravios que no se olvidaron aunque nadie los mencione.

No le mueve la calculadora. Le mueve algo más profundo: cerrar esto bien. No con rabia, sino con dignidad.

Eso es legítimo. Y es posible. Hay formas de estructurar una salida que reconoce lo que cada parte ha aportado y vivido.

Cerrar bien no significa ceder. Significa salir desde donde merece salir.



05 El que no quiere dejar este problema a sus hijos

“No quiero que mis hijos vivan lo que yo he vivido con esto.”

Ha visto lo que una herencia mal resuelta le hace a una familia. Los conflictos, los años perdidos, las relaciones que no sobreviven. Y no quiere eso para los suyos.

Si esto ya es complicado ahora, con más herederos y más distancia generacional, va a ser un nudo que nadie podrá deshacer.

A veces proteger a los suyos no es conservar el activo. Es evitarles el problema.

No toda herencia suma valor. A veces, la mejor herencia es dejar las cosas resueltas.



06 El que tiene su vida aquí y no puede imaginar que cambie

“Esto no es solo una propiedad. Aquí está mi vida. Nadie que llegue de fuera va a entender lo que esto significa para mí.”

El apego no es irracional. Es real. Hay años, rutinas y recuerdos vinculados a este espacio. La sola idea de que algo cambie genera una resistencia que va mucho más allá de lo económico.

Nadie debería pedirle que ignore eso. Pero puede ser útil entender qué opciones existen — no para obligarse a nada, sino para saber qué control tiene realmente.

Entender no es decidir. Pero saber puede cambiar cómo se siente ante una situación que ahora parece fuera de su control.

*Una solución bien hecha tiene que protegerle, no descolocarle.
Siempre.*



07

El que quiere vender pero no quiere ser el primero en decirlo

“Seguramente vender sería lo mejor. Pero no quiero ser yo quien lo diga primero.”

No hay gran apego al activo. No hay una razón poderosa para quedarse. Pero hay algo que paraliza: el miedo a ser señalado. A romper algo que todavía parece sostenerse.

La discreción es posible. Entender sus opciones en privado no obliga a nada ni genera ningún conflicto.

Solo saber qué tiene, qué vale y qué podría hacer — con la confidencialidad que una situación así merece.

Muchas personas en su misma situación solo necesitaban claridad y discreción para dar el primer paso.



DÉ EL PRIMER PASO

¿Se ha reconocido en alguno?

Si alguno de estos espejos describe su situación, hay una salida.
Y empieza con una conversación — sin compromiso y con
total confidencialidad.



Puede escanear el código QR para hablar con nosotros,
o escribirnos directamente al número

+34 644 53 48 64

LO QUE NADIE LE EXPLICÓ —

La realidad de lo que tiene. *Y de lo que puede hacer.*

Sin tecnicismos. Sin lenguaje de notaría. Con la claridad que lleva tiempo
necesitando.

CAPÍTULO UNO —

Es propietario. *Pero no decide.*

No tiene metros. Tiene derechos. Y hay una diferencia enorme entre las dos cosas. Las decisiones que importan — vender, alquilar, reformar — dependen de todos los propietarios. El resultado es siempre el mismo: parálisis.

LO QUE CREE QUE TIENE

Una parte propia.
Algo suyo sobre lo que
puede decidir cuando quiera.

LO QUE TIENE REALMENTE

Un derecho compartido.
Cada decisión necesita de todos.
Y eso lo cambia todo.

EL ERROR MÁS HABITUAL

“El edificio vale dos millones. Tengo un 30%. Entonces tengo 600.000 euros.”

$2.000.000 \text{ €} \times 30\% = 600.000 \text{ €} \neq \text{valor real}$

Eso no tiene en cuenta el control real, los conflictos, las cargas ni la dificultad para cerrar cualquier operación.

*La diferencia entre lo que cree que tiene y lo que tiene realmente
es donde vive la confusión. Y también donde vive la solución.*

CAPÍTULO DOS —

El tiempo no arregla un proindiviso. *Lo complica.*

Hay una creencia que aparece una y otra vez: "ya se resolverá". Que alguien cederá. Que las relaciones familiares se calmarán solas. Lo que pasa en realidad es lo contrario.

Los gastos siguen. El inmueble se deteriora. Las posiciones se endurecen. Los herederos fallecen y sus hijos heredan una situación que ni eligieron ni entienden. Lo que podría haberse resuelto en semanas se convierte en décadas.

LO QUE PIENSA QUIEN HA ESPERADO DEMASIADO

"Cada año pensaba que sería el último. Que esta vez sí lo resolveríamos. Llevo media vida diciendo lo mismo, y el edificio sigue ahí, igual que mis dudas."

×3

Lo que tarda en resolverse se multiplica con cada año que pasa sin decidir.

ECONÓMICO

Gastos que no paran

IBI, comunidad, derramas. Cada año que pasa es dinero que sale sin que entre nada.

GESTIÓN

Cada decisión, un conflicto

Sin acuerdo, nada avanza. Cada incidencia se convierte en una negociación que nadie quiere tener.

EL ACTIVO

Sin gestión, pierde valor

Un inmueble sin dirección se deteriora. Lo que hoy vale más, mañana necesitará inversión.

SU CAPITAL

Paralizado

El dinero que representa su participación no trabaja para usted. Está ahí, quieto, sin fecha de regreso.

CAPÍTULO TRES —

Puede salir. Aunque ellos no quieran.

Esta es la pregunta que nadie había respondido con claridad. **La respuesta es sí.** Puede vender su participación sin necesitar el acuerdo de nadie más.

Su cuota es suya. Puede transmitirla. El comprador ocupa su lugar. Los demás siguen ahí, pero usted ya no depende de ellos. Nunca más.

Art. 399 CÓDIGO CIVIL

El artículo 399 permite que cualquier copropietario de un inmueble venda libremente su parte indivisa. No necesita el consentimiento de los demás comuneros, pero el comprador entra en la comunidad de propietarios con los mismos derechos y limitaciones que tenía el vendedor.

“No sabía que podía salir sin que todos estuvieran de acuerdo. Nadie me lo había explicado.”

CAPÍTULO CUATRO —

El bloqueo no siempre es un grito. *A veces es un silencio.*

En los proindivisos, el conflicto abierto es la excepción. Lo habitual es más desgastante: nadie decide, nadie responde, nadie actúa.

A

Uno quiere. Los demás, no.

La más habitual. Usted ve claro que hay que vender. Los demás tienen sus razones para no hacerlo. Resultado: punto muerto indefinido.

B

Nadie responde. Nadie actúa.

Llamadas sin respuesta. Correos ignorados. Los gastos llegan pero nadie parece estar al mando de nada.

C

Posiciones que no ceden.

Todos opinan. Nadie mueve. Cada propietario tiene su precio y su momento. Ninguna conversación llega a ningún sitio.

D

Expectativas fuera del mercado.

Se quiere vender, pero a precios que el mercado no puede asumir. Meses de conversaciones que no llegan a ninguna parte.

VENTA INDIVIDUAL A AFFLUX

En cualquiera de estas situaciones, Afflux puede adquirir su participación de forma individual. **Sin necesitar el acuerdo de los demás. Sin esperas. Sin depender de nadie.**

CAPÍTULO CINCO —

En un proindiviso no vende un porcentaje. *Vende una posición.*

Una posición dentro de una situación compartida. Y eso vale diferente según el control que tiene, los riesgos que existen y la facilidad real para resolver la situación. Cuatro factores mueven la aguja:

QUÉ MUEVE EL VALOR DE SU PARTICIPACIÓN

— RESTA VALOR

SUMA VALOR +

01 El activo en sí mismo

Ubicación, estado físico, características. La base de cualquier valoración — pero solo el punto de partida.



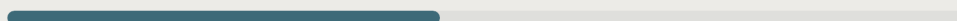
02 El control real que tiene

Más control, más valor. Una participación mayoritaria con capacidad de decisión vale más que una minoritaria sin voz.



03 El riesgo existente

Conflictos, cargas, incertidumbre jurídica. Cada elemento de riesgo es un descuento que asume el comprador.



04 La facilidad de salida

Si la salida es compleja, el valor baja. Si hay un camino claro, se acerca al teórico. Afflux ofrece ese camino.



Dos personas con el mismo porcentaje pueden recibir cifras muy distintas. La diferencia no está en lo que tienen — está en cómo salen.

No es cuánto tiene. Es desde dónde sale.



HISTORIAS REALES —

Situaciones que parecían *imposibles de resolver.*

Más de 200 propietarios en Madrid han confiado en Afflux. Ninguno empezó en un momento perfecto. Estas son cuatro de sus historias — cambiadas solo en lo que protege su identidad.

CASO 01 — MADRID · CUATRO HERMANOS · SIETE AÑOS BLOQUEADOS

Siete años sin poder tomar una sola decisión. Y un edificio que se caía a pedazos.

ASÍ LO VIVIÓ

“Somos cuatro hermanos. Uno vive en Alemania y dice que no es el momento. Otro no coge el teléfono desde hace dos años. El tercero quiere esperar a que suban los precios. Y yo aquí, pagando la comunidad, gestionando los problemas y viendo cómo el edificio se deteriora mes a mes. Siete años así. Ya no puedo más.”

LO QUE CAMBIÓ

Cada hermano vendió su parte de forma individual, sin necesitar que los demás estuvieran de acuerdo y sin esperar. El que estaba en Alemania firmó por poder notarial. El que no cogía el teléfono fue localizado y notificado en plazo legal. El que llevaba siete años gestionando solo cobró primero. Y más.

“El resultado real no fue el dinero. Fue poder dejar de cargar con algo que nunca debí cargar solo.”



SAN BERNARDO 86 · CENTRO · 2022

86

CASO 02 — MADRID · TRES FAMILIARES · INQUILINOS SIN PAGAR · URGENCIA

Necesitaban el dinero ya. Nadie del mercado quiso ni acercarse.

ASÍ LO VIVIÓ

“Llamé a cuatro inmobiliarias. Todas me dijeron lo mismo: con inquilinos dentro y la documentación como está, nadie va a comprar esto. Una agencia me pidió seis meses solo para hacer la valoración. Necesitaba el dinero en semanas, no en años.”

LO QUE CAMBIÓ

Afflux analizó el caso en 48 horas e hizo una propuesta concreta sin pedir que nadie regularizara nada antes. Asumió los inquilinos, las deudas pendientes y la documentación incompleta como parte de la operación. Los tres propietarios firmaron en notaría en menos de seis semanas. El dinero estaba en sus cuentas ese mismo día.

“Lo que el mercado convencional llama 'imposible' es exactamente el tipo de operación que Afflux resuelve cada semana.”



LÉRIDA 67 · TETUÁN · 2022

CASO 03 — MADRID · SEIS COPROPIETARIOS · TODOS QUERÍAN VENDER · NADIE SE MOVÍA

Todos lo veían claro en privado. Nadie quería decirlo en voz alta.

ASÍ LO VIVIÓ

“Todos queríamos vender. Pero nadie quería ser el primero en decirlo. Teníamos miedo de ser señalados. De que la familia se enfrentara. De que dijeran que éramos los que habían liquidado lo que construyó nuestro padre. Así pasaron tres años.”

LO QUE CAMBIÓ

Afflux estructuró una salida en la que cada propietario eligió su momento. Nadie tuvo que ceder al ritmo de los demás. Nadie tuvo que liderar nada. Nadie quedó expuesto. Cuando el primero vendió su parte sin drama, los demás entendieron que era posible. En cuatro meses, los seis habían salido.

“A veces solo hace falta que alguien muestre que es posible salir con dignidad. El resto viene solo.”



NÚÑEZ DE BALBOA 37 · SALAMANCA · 2026

CASO 04 — CHAMBERÍ, MADRID · UNA FAMILIA · EDIFICIO CON PROBLEMAS

El edificio ya no era un patrimonio. Era una carga que nadie sabía cómo soltar.

ASÍ LO VIVIÓ

“Llevábamos años sin poder mantenerlo bien. Los inquilinos antiguos, los problemas, los gastos. Sabíamos que esto no tenía solución fácil. Pero tampoco sabíamos a quién acudir sin que nos tomaran el pelo o nos complicaran aún más la vida.”

LO QUE CAMBIÓ

Afflux analizó la situación patrimonial en detalle y estructuró una operación a medida para la familia. Asumió el activo tal como estaba, con inquilinos problemáticos, rentas antiguas y toda la complejidad acumulada. Negoció directamente con cada inquilino hasta alcanzar acuerdos. La familia no tuvo que gestionar nada más. La transmisión fue ágil, limpia y sin sorpresas.

“A veces el mayor alivio no es el precio. Es que alguien se haga cargo de verdad y te deje dormir tranquilo.”



MARQUÉS DE LEIS 8 · TETUÁN · 2021

8

CORREO

QUIÉNES SOMOS —

El mercado convencional no puede comprarle. *Nosotros sí.*

Y no necesitamos que los demás estén de acuerdo.

Afflux Property no es una inmobiliaria. Es una empresa de adquisición de proindivisos con capital propio. Toda nuestra estructura está construida específicamente para este tipo de situaciones.

El mercado convencional busca activos sin conflictos y con documentación perfecta. Ante cualquier complejidad, se retira. Afflux lleva desde 2015 operando exactamente ahí donde otros no pueden entrar.

No necesita resolver nada antes de hablar con nosotros. Solo decide si quiere entender qué opciones tiene. El resto lo hacemos nosotros.

Le explicamos exactamente cuánto va a recibir — y cuándo — antes de llegar a notaría. Sin letra pequeña. Sin sorpresas de última hora.

CAPITAL PROPIO

Compramos directamente

Sin intermediarios. Sin depender de terceros ni de financiación externa.

DISCRECIÓN TOTAL

Sin exposición pública

Operamos sin anuncios ni carteles. Su situación permanece confidencial en todo momento.

TODA LA COMPLEJIDAD

Lo que aleja a otros

Cargas, ocupación, litigios. Lo que hace que otros compradores se retiren es exactamente nuestro mercado.

SIN CONDICIONES PREVIAS

No resuelva nada antes

No tiene que regularizar nada antes de vender. Solo decide si quiere avanzar.

200+

OPERACIONES
RESUELTAS EN MADRID

48h

PARA UNA
PRIMERA PROPUESTA

0€

COSTE DEL
ANÁLISIS INICIAL



CÓMO FUNCIONA —

Más sencillo de lo que imagina. *Más rápido de lo que espera.*

01

Análisis inicial

Estudiamos su caso: inmueble, copropietarios, cargas y documentación. Gratis. Sin compromiso. Sin que tenga que preparar nada.

02

Propuesta en 48h

Precio y condiciones concretas en menos de 48 horas. Puede negociar, preguntar o simplemente tomarse su tiempo.

03

Revisión jurídica

Nuestro equipo gestiona toda la documentación e identifica incidencias. Usted no tiene que gestionar nada.

04

Firma en notaría

El pago se realiza en el momento de la firma. Sin esperas. Sin sorpresas. El dinero llega cuando firma.

En ningún momento tiene que comprometerse antes de estar seguro. La decisión es siempre suya.

Cada mes que pasa sin resolver esto *tiene un coste real.*

No es una metáfora. Es IBI, comunidad, suministros, derramas. Es un activo que se deteriora. Es capital que no trabaja para usted. Es una situación que se complica con cada heredero que fallece.

EL ÚLTIMO PASO ———

Sepa cuánto vale su parte. *Antes de decidir nada.*

Le preparamos una valoración de su participación en el edificio: sin coste, sin compromiso y con total discreción. Le diremos con claridad por cuánto podríamos comprársela — con la misma confidencialidad con la que ha leído esta guía.

Escríbanos un WhatsApp. Le respondemos en menos de 24 horas.

WHATSAPP · ESCRÍBANOS O LLÁMENOS

+34 644 53 48 64



POR QUÉ DAR EL PASO AHORA

- Análisis sin coste y sin ningún compromiso.
- Confidencialidad absoluta en todo momento.
- No necesita el acuerdo de los demás propietarios para salir.

ESCANEE PARA EMPEZAR