

LUCAS FOX CERRÓ 2022 COMO EL MÁS EXITOSO DE SU HISTORIA

Fundada en 2005 por Alexander Vaughan y Stijn Teeuwen, Lucas Fox es la compañía inmobiliaria líder en el mercado residencial de lujo en España

La inmobiliaria de lujo Lucas Fox alcanzó los 32,6 millones de euros de ingresos, creciendo un 29% respecto al año anterior e incrementando su EBITDA (Resultado Bruto de Explotación) un 24%. Este crecimiento histórico se ha visto impulsado por el excelente rendimiento de su red de más de 30 oficinas en España, Andorra y Portugal que, en conjunto, han realizado más de 1.000 transacciones por valor de 720 millones de euros. La compañía afronta el año 2023 con gran optimismo, ya que prevé que se mantenga el impulso del mercado del lujo y que continúe el interés por las propiedades españolas de gama alta por parte de clientes internacionales y locales.

Lucas Fox tiene 32 oficinas distribuidas en España, Andorra y Portugal, tomando en cuenta la próxima apertura de la agencia en San Sebastián, siendo la llegada al País Vasco todo un hito para la marca y un punto estratégico en su plan de expansión.

Su equipo ofrece una amplia gama de servicios personalizados a compradores, vendedores, arrendadores, arrendatarios, inversores y promotores, tanto nacionales como internacionales. Como muestra de su buen trabajo, Lucas Fox ha sido galardonada como la mejor agencia inmobiliaria de España durante tres años consecutivos por los International Property Awards. Esto es, en parte, gracias a su equipo internacional y multilingüe que comprende las complejidades de los mercados inmobiliarios y el contexto global que rodea la inversión extranjera y la compra de inmuebles; y que además se siente parte de un proyecto que no es solo vender inmuebles, sino que es un estilo de vida. “Gran parte de nuestro éxito es



Stijn Teeuwen y Alexander Vaughan, socios fundadores de Lucas Fox

gracias a que contamos con un equipo del más alto nivel, multicultural y multilingüe, que ofrece un conocimiento inigualable del sector español, sus ubicaciones y su estilo de vida”, asegura Alexander Vaughan, socio y cofundador de Lucas Fox.

Pero también destaca y se diferencia de la competencia porque Lucas Fox utiliza la digitalización y la innovación para automatizar procesos clave que luego les permitan ofrecer servicios personalizados que les diferencian de sus competidores y ayudan a los clientes a aprovechar su tiempo para encontrar la vivienda deseada. “Nuestro servicio personalizado nos diferencia de nuestros competidores, es uno de nuestros ma-

yores activos intangibles. Dicho esto, lo combinamos con la digitalización para conseguir los beneficios de la omnicanalidad”, detalla Vaughan.

EL MERCADO INMOBILIARIO DEL REAL ESTATE

2023 se presenta como un año de retos para todos los sectores con la situación tanto geopolítica como climática, pero, a pesar de las preocupaciones en torno a los suministros energéticos europeos, la inflación y la subida de los tipos de interés, de momento se han podido observar escasas repercusiones negativas en el segmento de lujo donde opera Lucas Fox. “El segmento de lujo se ve menos afectado que el resto de los segmentos del mercado Real Estate, y ha demostrado ser muy resiliente, tanto durante la pandemia como a lo largo de este año, y lo volverá a ser en 2023”, opina Stijn Teeuwen, cofundador de Lucas Fox. Y añade que, “nuestro segmento está en continua evolución. Esperamos que se produzca una corrección general de los precios en todo el mercado inmobiliario, pero esto no significa que los precios bajen. Lo que veremos es que las zonas que experimentaron un crecimiento acelerado en años anteriores quizá se corrijan en consonancia con el valor subyacente que la zona representa en comparación con otras zonas o regiones, pero esperamos que con el aumento de los tipos de interés varios inversores recurran a la propiedad como refugio tangible y seguro para su capital”.

VALORES E INNOVACIÓN

Lucas Fox ha contribuido a redefinir la percepción de la industria inmobiliaria española mediante la adhesión a cinco valores fundamentales: calidad, servicio, profesionalidad, networking e innovación, siendo esta última la clave de su éxito. “En Lucas Fox nos caracterizamos por hacer uso de la última tecnología. Hemos desarrollado una versión personalizada del mejor CRM del mundo y lo hemos adaptado a nuestras necesidades y a las del mercado inmobiliario para ser capaces de tomar decisiones ágiles y efectivas basadas en datos para responder de forma rápida a un mundo cada vez más disruptivo”, explica Stijn Teeuwen, cofundador de Lucas Fox. “Contar con procesos digitalizados y herramientas innovadoras, nos permite ir mucho más allá que la mayoría de agencias inmobiliarias tradicionales. Automatizamos procesos para centrarnos en lo importante: la atención personalizada a nuestros clientes”.

Este enfoque en la innovación también desempeña un papel central en el marketing, otro de los factores que son clave en el éxito de la empresa, porque crea una percepción de marca superior en el mercado. “Buscamos constantemente nuevas formas y tecnologías para atraer a los clientes y ofrecerles la mejor experiencia posible. Apostamos por un enfoque data-driven y lo más medible posible”, detalla Teeuwen.

Se prevé que el mercado español del Real Estate continuará siendo muy atractivo para los extranjeros en 2023, que son el principal target de Lucas Fox. “Nuestro último Informe sobre el Mercado Inmobiliario Español revela que la proporción de compradores extranjeros no ha dejado de crecer durante 2022, alcanzando un máximo de 24.000 ventas en el segundo trimestre del pasado año, lo que supone un aumento interanual del 76%. Los compradores extranjeros desempeñarán un papel protagonista este año 2023, y en Lucas Fox estamos preparados para seguir atendiendo esta creciente demanda internacional”, augura el cofundador.

UNA CARRERA INMOBILIARIA DE LUJO

A lo largo de 2022, el mercado de viviendas de lujo ha crecido sustancialmente, por lo que trabajar en el sector inmobiliario sigue siendo una gran apuesta, sobre todo si estás enfocado en el segmento de lujo. Se espera que estas tendencias continúen en 2023 y más allá, lo que significa que el mercado será lucrativo para muchos profesionales inmobiliarios de lujo.

Con más de 249 colaboradores distribuidos en sus 32 oficinas, Lucas Fox

ofrece estabilidad laboral, así como un plan de crecimiento profesional (career path) que incluye plan de onboarding, entrenamiento continuo y mentorías personalizadas con los directivos. Este mimo al recurso humano se ve reflejado en una rotación de personal del 6% anual, una cifra muy positiva dentro del sector, donde la rotación está entorno a un 30%, lo que indica que Lucas Fox consigue retener el talento humano.