“Lucas Fox se especializa en las zonas más exclusivas y las propiedades más excepcionales”

Alexander Vaughan Co-fundador de Lucas Fox

Lucas Fox es una inmobiliaria de lujo con más de 33 oficinas distribuidas en España, Andorra, Portugal y Francia.

“Contar con procesos digitalizados y herramientas innovadoras nos permite ir mucho más allá que la mayoría de agencias inmobiliarias tradicionales”

“El mercado inmobiliario de lujo sigue siendo una oportunidad muy atractiva para los inversores que buscan proteger y aumentar el valor de sus activos a largo plazo y protegerlos de factores como la inflación”

La inmobiliaria especializada en el sector lujo, Lucas Fox, ofrece servicios especializados a compradores, vendedores, arrendadores, arrendatarios, inversores y promotores, tanto nacionales como internacionales. Cuenta con un 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. Además, este equipo se siente parte de un proyecto que va más allá de vender inmuebles, porque de lo que hablamos cuando giramos alrededor de Lucas Fox es de un estilo de vida.

Para conocer más sobre la empresa y sobre el mercado de los inmuebles de lujo en España, conversamos con Alexander Vaughan, co-fundador de Lucas Fox.

¿Cuál es la situación del mercado inmobiliario del lujo en España?

En el sector inmobiliario residencial, la demanda ha continuado activa, especialmente en la vivienda vacacional en zonas de costa, donde la demanda ha mostrado un dinamismo generalizado y ha superado el nivel de transacciones previo a la pandemia, tanto por compradores nacionales como extranjeros. Sin embargo, a pesar de que en el mercado global se han comenzado a registrar algunos signos de desaceleración en el volumen de nuevas concesiones de hipotecas, hasta ahora, la demanda de los clientes internacionales se ha mantenido, sobre todo en el segmento de lujo en el que operamos, el cual tiende a ser más sólido debido a la demografía de los clientes, que tienen mayor capacidad financiera para comprar, y no suelen estar expuestos a factores macroeconómicos como la subida de los tipos hipotecarios o la ralentización de la economía.

¿Quiénes son los principales clientes de este segmento?

El 40% de nuestros clientes son compradores locales, por lo que los clientes españoles son muy importantes para nosotros. En la actualidad, los principales clientes internacionales proceden de Estados Unidos, Francia, Holanda, Reino Unido y Alemania. Los norteamericanos están comprando más residencias que nunca, y hoy por hoy representan el 13% del total de nuestros compradores, ya que el valor favorable del dólar ha aumentado el impulso de la demanda.

En este sentido, Lucas Fox es un referente del Real Estate, ¿qué os diferencia de otras empresas que operan en vuestro mismo sector?

Desde su creación, Lucas Fox ha contribuido a redefinir la percepción de la industria inmobiliaria española mediante la adhesión a cinco valores fundamentales: calidad, servicio, profesionalidad, colaboración e innovación, siendo esta última la clave de nuestro éxito.

Hemos desarrollado una versión personalizada del mejor CRM del mundo y lo hemos adaptado a nuestras necesidades y a las necesidades del mercado inmobiliario para ser capaces de tomar decisiones ágiles y efectivas basadas en datos, respondiendo de forma rápida a un mundo cada vez más disruptivo.

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.

Hemos hablado de comprar, ¿hablamos ahora de vender? ¿Qué ofrecéis y cuál es vuestro sistema?

Lucas Fox se especializa en las zonas más exclusivas y las propiedades más excepcionales. No todas las inmobiliarias cuentan con los recursos para comercializar este tipo de viviendas. Y no hablamos únicamente de recursos económicos y tecnológicos para llevar a cabo una estrategia acorde, sino del recurso humano. Es muy difícil encontrar y fidelizar a profesionales inmobiliarios multilingües y con un profundo conocimiento del mercado que sean capaces de empatizar con los propietarios de viviendas de lujo. Este es nuestro mayor activo.

Desde vuestro punto de vista experto, ¿cuál es el futuro del mercado inmobiliario del lujo? ¿Y el futuro de Lucas Fox?

En el mundo de las inversiones inmobiliarias, el estilo de vida es una razón cada vez más importante para invertir. Las propiedades inmobiliarias que ofrecen un estilo de vida atractivo son un valor seguro, ya que su demanda se mantiene constante en el mercado. Las casas de lujo, con comodidades como piscinas, jardines, vistas panorámicas y ubicaciones privilegiadas cerca de centros urbanos o áreas naturales, se convierten en joyas codiciadas por aquellos que buscan una experiencia de vida única y excepcional.

El mercado de lujo sigue siendo un motor clave, y Lucas Fox está bien posicionada para mantener su liderazgo en el mercado inmobiliario de lujo en los próximos años.

Las perspectivas futuras de Lucas Fox se ven alentadoras, con un crecimiento sostenido en el horizonte.

LUCAS FOX
INTERNATIONAL PROPERTIES

www.lucasfox.com