

• Entrevista a Artur Stabinski, Director de Ventas de Fincas Exclusivas S.L.

## “Los inmuebles de lujo son como obras de arte: son únicos”

*Fincas Exclusivas S.L. fue fundada en el año 2001 con la intención de cubrir un hueco en el segmento más alto del mercado de la intermediación inmobiliaria.*

### ¿Cuál ha sido la razón de fundar una empresa dedicada a la comercialización de inmuebles de lujo?

Nuestra experiencia en el mercado inmobiliario nos ha demostrado que la comercialización de un inmueble exclusivo es muy diferente de las operaciones con inmuebles convencionales. Este selecto segmento es muy específico y no se puede mezclar con otros niveles.

### ¿Cuáles son los principios de la gestión de venta de un inmueble de lujo?

La confidencialidad, la seriedad y la eficacia, entre otros. Debemos saber todos donde estamos. Se documenta todo por escrito y directamente con el propietario. Los potenciales compradores siguen rigurosos procedimientos para visitar las propiedades y lo comprenden; los propietarios lo agradecen. El proceso de venta se realiza con las mínimas visitas posibles y sólo con clientes cualificados; es la base de la profesionalidad.

### ¿Cuáles son las características de un inmueble que puede ser comercializado por FE?

Listamos sólo un número limitado de propiedades que por sus características singulares se adaptan a la demanda de nuestros clientes internacionales. Generalmente no comercializamos inmuebles con un valor por debajo de un millón de euros. Por otro lado, un inmueble debe aportar unos ciertos detalles “de autor” para poder



Piso exclusivo de 350 m<sup>2</sup> situado en un palacete clásico en el centro de Barcelona

ser considerado de lujo: arquitectura, estilo, toques personales de diseño, historia, riqueza de materiales, entorno, etc. En arquitectura moderna se incorpora la tecnología al servicio de la vivienda; todo eso nos lleva a que un inmueble de lujo es un bien muy escaso, como una obra de arte. No sólo el precio sino su singularidad consiguen que un inmueble pueda ostentar la categoría de “exclusivo”. Es muy difícil encontrar un producto realmente exclusivo en nuestra zona.

Tenemos demandas de clientes cuyos límites económicos no son un problema para afrontar cualquier compra. No obstante, son unos compradores muy exigentes y no siempre está disponible un producto que se corresponda con el nivel de su demanda.