

DAMLEX COMPANY AGENCIA INMOBILIARIA**"Barcelona continúa siendo destino preferente para el cliente ruso"**

Marina Kostina, Subdirectora de Damlex Company Agencia Inmobiliaria

Por su buen clima, ubicación y servicios, Barcelona y sus municipios costeros alejados continúan siendo una primera opción para muchos clientes rusos que buscan comprar una residencia en la que vivir parte del año. Desde la inmobiliaria internacional Damlex Company, dirigida por Alexander Kostin y Marina Kostina, buscan dar la mejor respuesta a las demandas de este nicho de mercado tan específico.

-Explíquenos qué es Damlex Company.

Somos una agencia inmobiliaria formada por un equipo joven y dinámico especializada en la venta de propiedades en la costa catalana y Barcelona capital, ya sea obra nueva o rehabilitada. Vendemos villas, casas de lujo, pisos, apartamentos, terrenos y propiedades comerciales. Trabajamos fundamentalmente para clientes rusos y del resto de países de la antigua Unión Soviética. Hacemos todas las gestiones necesarias relacionadas con la venta como puede ser que las propiedades tengan presencia en nuestra web; en los distintos portales inmobiliarios de Rusia, Ucrania y Kazajistán y también participamos en ferias inmobiliarias que se celebran en Rusia. En Rusia contamos con un equipo propio de cuatro profesionales.

-Además de la venta, ¿qué valor añadido aporta Damlex?

Ayudamos a nuestros clientes en todo el proceso de compraventa. Hay aspectos culturales e idiomáticos complejos para alguien que viene de fuera y nosotros les facilitamos el proceso. Por ejemplo apertura de cuentas para los compradores extranjeros; trámites de documentos de identidad; tramitación de hipotecas...y una vez que han realizado la compra les ofrecemos servicios postventa como puede ser tramitación de residencias; inscripciones en colegios, compra de muebles, seguimiento de obras y reformas, entre muchos otros servicios.

**-¿Por qué cree que le gusta tanto Barcelona al cliente ruso?**

Barcelona y los otros municipios en los que trabajamos tiene un gran atractivo, el clima, los servicios, está bien comunicada, la naturaleza a un paso... pero hay un elemento común que destacan nuestros clientes que es la hospitalidad, la amabilidad y el buen carácter de los barceloneses. Créame que esto es algo que no se da en otros países europeos. Todo ello hace que Barcelona continúe siendo un destino preferente para el cliente ruso.

-Ha comentado que junto al cliente que compra un inmueble**para vivir también se da el perfil de inversor...**

Sí, es un tipo de cliente que va aumentando. Nos piden comprar inmuebles comerciales en las zonas premium de Barcelona. Para ellos es una buena forma de invertir y con el alquiler obtienen una muy buena rentabilidad mucha mejor que la que le puedan ofrecer algunos productos financieros.

¿Qué tipo de propiedades comerciales les piden?

Locales comerciales con el inquilino, edificios de apartamentos, restaurantes, hoteles, apartoteles, supermercados, estaciones de servicio, centros comerciales, etc.

Dónde trabaja Damlex Company

Según la demanda de sus clientes, Damlex Company trabaja con casas, apartamentos, villas de lujo, terrenos y locales comerciales ubicados en:

- Costa Brava: Blanes, Lloret de Mar, Tossa de Mar, Sant Feliu de Guixols, Playa de Aro, Sant Antonio de Calonge, Palamós, Tamariu, Begur, Pals, Empuriabrava, Roses.
- Costa de Barcelona Maresme: Tiana, Teià, Alella, Premià de Dalt, Vilassar de Dalt, Cabrils, Sant Andreu de Llaveneres, Sant Vicenç de Montalt, Caldes d'Estrac.
- CostadeGarraf: Gavà de Mar, Castelldefels
- Costa Dorada: Sitges, Comarruga, Tamarit, Salou y Cambrils.

-Hace un año, nos contaban que parecía que había habido una ligera mejora en el mercado inmobiliario. ¿Cuál es su valoración un año después?

La recuperación del mercado inmobiliario es una realidad, los precios de las propiedades están subiendo y la ventas se realizan de forma más rápida. Todo ello es bueno para el sector y la sociedad. Aún así no todo es positivo.

-¿A qué se refiere?

Lamentablemente nos estamos encontrando con algunos promotores que, tal vez aprovechando la bonanza, están poniéndonos dificultades a la hora de ofrecernos producto inmobiliario de calidad. Por otro lado otros están recuperando prácticas, como las comisiones por la venta, con las que nosotros no trabajamos y que no podemos justificar con nuestros clientes. Afortunadamente eso se da solo en casos aislados.

-¿Cuáles son los planes de futuro de Damlex Company?

Concretamente queremos reforzar la oferta de inmuebles, necesitamos más propiedades, especialmente pisos y casas rehabilitadas. Del mismo modo queremos continuar creciendo de forma sostenida sin que merme la calidad de los inmuebles que vendemos ni los servicios postventa que ofrecemos.

www.damlex.es

Buscamos locales con diferentes superficies. Presupuesto a consultar.

COMPRAMOS LOCALES COMERCIALES
En la zona prime de Barcelona

+34 626 388 506, +34 626 379 078

Gran Via de les Corts Catalanes, 630, planta 4. 08007 Barcelona

DAMLEX  **COMPANY**

www.damlex-realty.ru