



1



2

NuvoBarcelona, una 'boutique' de calidad en el inmobiliario

La asesoría, especializada en inversiones inmobiliarias, acompaña a sus clientes antes, durante y después de la decisión de compra

En un momento en el que tener el dinero en el banco no genera grandes rentabilidades, la alternativa más aconsejable es invertir en inmobiliario, especialmente en ciudades como Barcelona, atractivas para locales y extranjeros. “El mercado nacional está muy activo; más de la mitad de nuestros clientes son de aquí y compran, principalmente, por dos motivos: por necesidad, para tener un piso en el que vivir, y porque el dinero está barato. La otra mitad son extranjeros, muchos de los cuales compran un piso como inversión, para reformarlo y volverlo a vender, o como *lifestyle*, es decir, una segunda o tercera vivienda para disfrute propio y alquiler ocasional”, explica Arad Edrey-Lavie, director general de NuvoBarcelona. “Para los extranjeros, Barcelona es una ciudad atractiva y asequible, con unos precios de compra de entre un 30 y un 40% más económicos que los que se pagan en grandes urbes como Nueva York, París, Londres o Berlín, entre otras”, añade el fundador de esta asesoría especializada en inversiones inmobiliarias, con base en Barcelona, que cuenta con un equipo de profesionales multidisciplinar que cubre toda la cadena de valor de la inversión inmobiliaria: jurídico, fiscal, gestión de bienes inmobiliarios, construcción, arquitectura y diseño de interiores.

PRIMAR LA CALIDAD

Arad Edrey-Lavie detalla que NuvoBarcelona ofrece a sus clientes, tanto nacionales como extranjeros, un acompañamiento continuo en la compra de un inmueble, desde la

identificación de oportunidades de negocios en el sector inmobiliario residencial y comercial, al desarrollo de planes financieros y físicos del proyecto, pasando por facilitar contactos con bancos locales, asesoramiento con expertos fiscales y abogados locales, la renovación estructural y diseño de interiores, a la gestión de los inmuebles y la administración de alquileres, “y todos los servicios necesarios para representar, negociar y proteger los intereses del cliente. Para nosotros, tan importante es un cliente que desea invertir 200.000 euros, que es posible que sean todos sus ahorros, que el que invierte 20 o 30 millones. Nos

"Apostamos por la calidad y el servicio personalizado"

preocupamos por satisfacer sus necesidades y buscar el producto que mejor encaje con sus intereses”.

Para ello, en NuvoBarcelona priman la calidad a la cantidad, ofreciendo un asesoramiento continuado en todos los ámbitos y haciendo un seguimiento constante del mercado inmobiliario, de la salud de la economía y de la evolución del cuadro legislativo.

CONFIANZA DEL CLIENTE

Otro de los aspectos clave para Arad Edrey-Lavie es tener la confianza de sus clientes. “Nosotros no vendemos ‘por vender’; creemos en lo que hacemos y tenemos en cuenta la zona, el producto, el



3

1. Cocina totalmente reformada de una vivienda situada en la calle Fontanella, 14, a dos minutos de la plaza Catalunya 2. Vista del salón de un piso ubicado en la calle Perill, 19, en el barrio (barcelonés) de Gràcia 3. Salón totalmente reformado de una vivienda de la avenida Diagonal, 462 con vistas a la rambla Catalunya 4. Magnífico salón con molduras en los techos en un inmueble de la calle Fontanella, 14



4

Rehabilitar con sensibilidad local

En NuvoBarcelona les gusta hacer la cosas bien hechas. Para lograrlo se rodean de los mejores profesionales de cada especialidad que aportan un plus a su cadena de valor. “Somos muy exigentes con nuestros colaboradores y siempre buscamos los que mejor encajan con cada proyecto. Por ejemplo —explica Arad Edrey-Lavie—, para rehabilitar un inmueble nos dirigimos a arquitectos locales, como Javier y Gabriel Barba, de BC Studio Architects, o Lluís Cantallops, que conocen la historia, la arquitectura y la cultura de la ciudad, y saben qué elementos característicos de cada inmueble o espacio es importante conservar y cómo llevar a cabo una rehabilitación”.

La escasez de suelo en Barcelona ha propiciado el auge de la rehabilitación, donde NuvoBarcelona se encarga de todo el proceso para lograr unos resultados de calidad y que cumplan con las expectativas de sus clientes.

precio, la filosofía del cliente... Todo es importante, hasta el mínimo detalle. Nuestro objetivo es trabajar bien y fidelizar clientes, con una visión más de *boutique* que de grandes almacenes”, destaca el fundador y director general de NuvoBarcelona, quien considera que “nada es barato o es caro, depende de la calidad del producto y del servicio que se ofrece. Cuando el producto es bueno, los clientes no cuestionan el precio; están dispuestos a pagar calidad y servicio”, y concluye: “Nuestros clientes no compran sólo pisos, sino que compran una experiencia, un estilo de vida, una filosofía, y en NuvoBarcelona intentamos ofrecerles esta nueva experiencia”.