

Comienza la comercialización de 64 viviendas de lujo "pero pensadas para vivir, no sólo para ver", según el promotor Pep Navarro

'Lujo es unir espacio y servicio'

El grupo responsable de 'The White Angel' asegura ofrecer "la máxima calidad a un precio correcto". Las viviendas oscilan entre 275.000 y 1.500.000 euros con servicios como *babysitter*, *transfers*, compras o limpieza

REDACCION
EIVISSA

► "El lujo es el espacio y el servicio y eso es lo que hemos intentado reunir en White Angel". Así se presentaba en sociedad la pasada semana una nueva promoción de 62 viviendas de lujo tras la Avenida Vuit d'Agost de la que, con poco más de los cimientos construido, ya se han vendido 19 viviendas, incluidos dos Penthouses de más de un millón y medio de euros cada uno. Y es que a pesar de la crisis económica y financiera todavía queda gente en Eivissa que decide arriesgar su patrimonio y embarcarse en proyectos de calidad como este.

Pep Navarro, Presidente del grupo RBI - Two Rent - Five Elements Home señaló en la presentación que dicho proyecto nace del análisis del mercado actual. "El mercado inmobiliario ha cambiado mucho en España en los últimos años y hoy, si no ofrecemos la máxima calidad a un precio correcto, es imposible situarse en el mercado", destacó.

Para Navarro, White Angel recoge los dos parámetros, la máxima calidad posible a unos precios "inimaginables hace tres o cuatro años" cuando asegura que un piso medio de este edificio constaría "exactamente en el doble de lo que lo estamos vendiendo ahora".

Así, las viviendas oscilan entre 275.000 y 650.000 euros, precios 'ajustados' para apartamentos de alto *standing* en recinto cerrado, vigilante de seguridad 24 horas al día, 365 días al año, cámaras de vigilancia,

The White Angel pretende ser un oasis que una el 'urban living' con la esencia de Eivissa

gimnasio, piscinas, conserje, bar... Esto entre los servicios comunitarios. Pero es que además en White Angel han querido implementar un novedoso concepto de servicio como es el 'Service Concept'. Una serie de servicios que no incrementan el coste de la comunidad, puesto que se pagan por servicio, y que van desde *babysitter*, limpieza, compras, *transfers* para solventar sin largas horas de espera la endémica falta de taxis en verano, mantenimiento para venir en cualquier época del año y los conceptos, tan ibicencos, de *opening* y *closing*, es decir, puesta a punto de la vivienda para comenzar la temporada o recogida de cara al invierno.

Para este servicio 'a la carta' el grupo responsable de White Angel se apoya en la empresa de Eivissa Ocean Group. Pep Navarro aseguraba en la presentación que esto no es más que "egoísmo: si voy a venir de vacaciones y mi mujer está peor que en casa, no va a querer venir, hay que facilitar que esté mejor que en casa, como en un hotel".

Y es que desde la promotora insisten en que las viviendas están concebidas para "vivirlas,



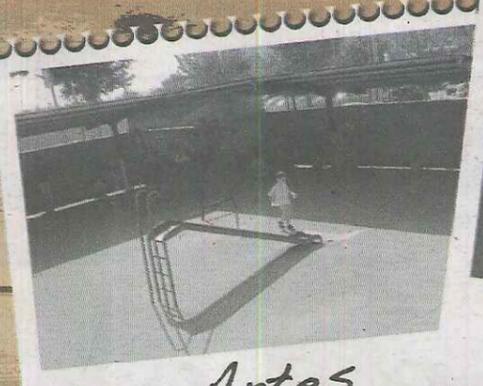
YA SE PUEDE VISITAR EL PISO PILOTO DE THE WHITE ANGEL ► SERGIO G. CAÑIZARES

pensadas para disfrutarlas día a día, no para enseñar a los amigos y que luego no tengas un simple cajón donde guardar la ropa, ya sean 15 días, 6 meses o todo el año".

Para la comercialización el grupo se apoya en dos socios estratégicos, Ralph P. Viereck, de Engel&Völkers Resorts, socio estratégico a nivel europeo "donde nos aporta un plus de

calidad", y Cathy Ouwehand, "nuestra *partner resident* aquí en la isla que es la que al final vende Eivissa, el sentimiento de lo que es esta isla incomparable".





Antes



Después

C/ Pedro Lafayo, 8 (Pol. Can Bufí, Km. 1 Ctra. Sant Antonio) - IBIZA - T. 971 318 252 - www.decopolis.com