

Mika, a donde va triunfa



Malos tiempos para las rosas



CATALUNYA • DIJOUS 18 D'OCTUBRE DE 2007

www.diariometro.es

metro VIVIENDA

La reina de las casas de lujo, Theresa Bernabé, presenta lo más exclusivo. páginas centrales

53 detenidos por pornografía infantil

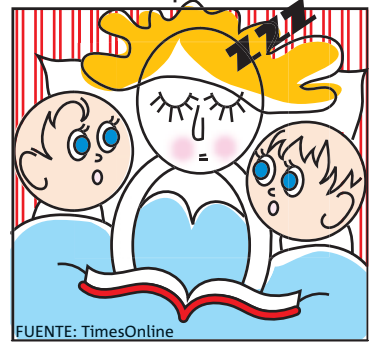
PEDOFILIA. Policía Nacional y Guardia Civil han asestado el mayor golpe policial en España a la pornografía infantil. En total han sido detenidas 53 personas en dos operaciones llevadas a cabo en diversas comunidades. Cuatro arrestados residen en Catalunya y hasta ocho domicilios fueron registrados en Barcelona. Y hay más de 1.000 involucrados en todo el mundo. P 06



Uno de los vídeos incautados.

Estadística/ ¿Tienes sueño?

Las mujeres disfrutan de menos horas de sueño que los hombres.



FUENTE: TimesOnline

Los jóvenes pasan del mando al ratón

Navegan más que los adultos, ven menos tele y leen poco

CULTURA. Los hábitos culturales de los jóvenes pasan cada vez más por los hilos de Internet. Un estudio realizado en Catalunya, Valencia y las islas Baleares señala que jóvenes y adultos dedican el mismo tiempo al consumo de medios de comunicación, 4,6 horas al día. Sin embargo, la principal diferencia entre ellos es que los menores de 25 años destinan 40 minutos menos de media a los soportes tradicionales (diarios, radio y televisión), un tiempo que utilizan para navegar por Internet. P 17

catalunya pàgina 02

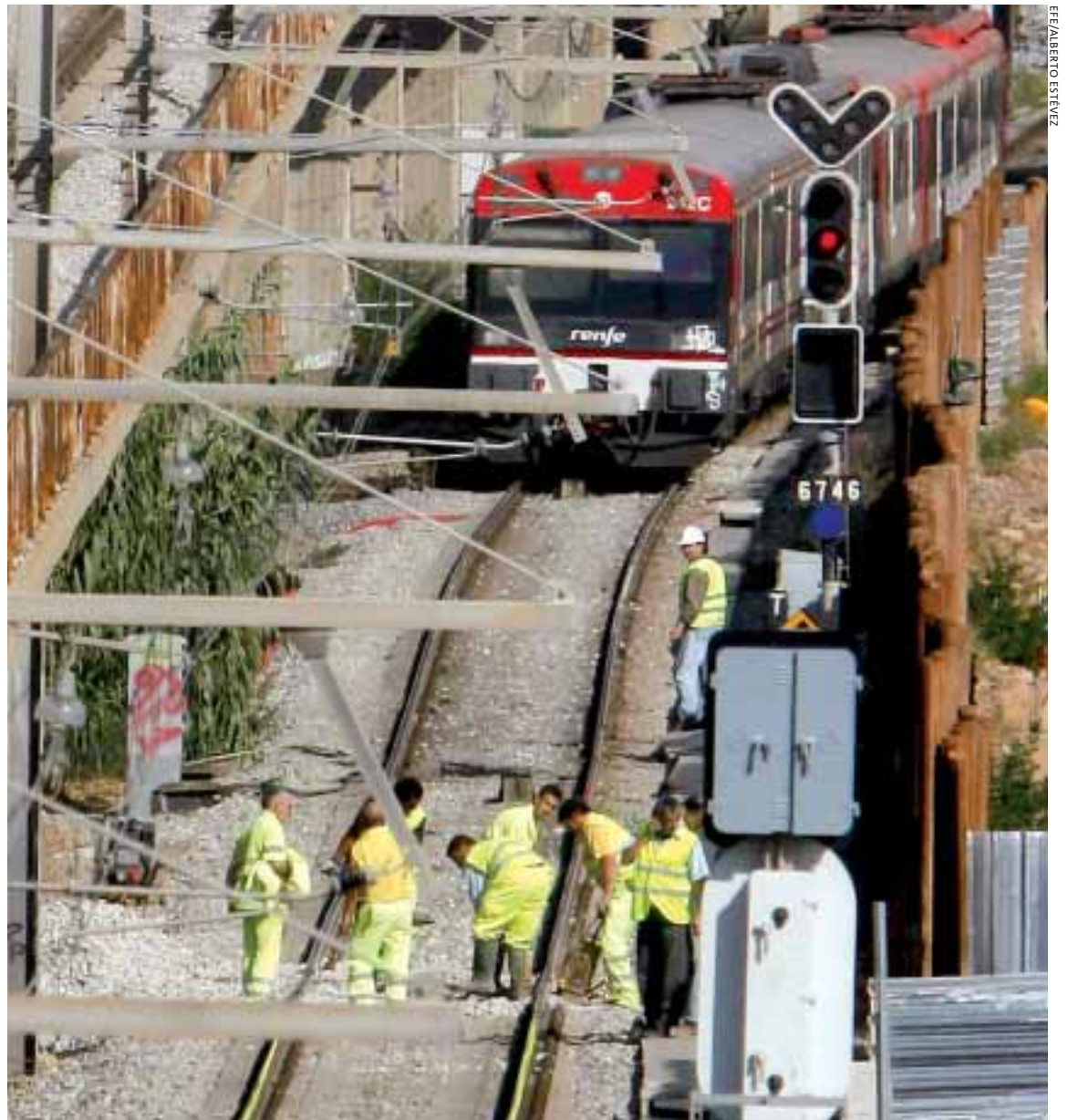
3.000 alumnes posen pau dins de les aules

deportes pàgina 14

Eto'o jura la Constitución

cómic pàgina 17

El Capitán América vuelve



Varios operarios en una de las vías de Cercanías afectadas por los corrimientos de tierra, ayer.

Prisas por llegar a Sants

INFRAESTRUCTURAS. Otros dos corrimientos de tierras en Bellvitge (y van cinco en 15 días) provocaron ayer nuevos retrasos y cortes en Cercanías. El socavón se produjo en la misma zona donde se abrió otro el pasado lunes y, al parecer, se debió a las lluvias caídas durante la noche del martes. La oposición acusa a los responsables de Fomento de actuar con prisas para tener el AVE a punto en diciembre. Zapatero lo niega. Continúa leyendo en página 04»

ESTA SEMANA 10.100.000 EUROS BOTE El Gordo de la Primitiva AHORA, MUCHO MÁS GORDO.

metro VIVIENDA

'Metro' entrevista **Theresa Bernabé, agente inmobiliaria de casas de lujo**

“En nuestro negocio jamás damos un ‘no’ por respuesta”

Aunque siempre soñó con ser corredora de bolsa, una pequeña incursión en el sector inmobiliario le hizo cambiar de opinión. Theresa Bernabé es, como algunos la apodan, la reina del lujo. Y no es para menos. Dirige, entre otros negocios relacionados con productos de alto *standing*, una inmobiliaria dedicada a las mansiones y villas de gran lujo.

¿Cómo y cuándo comenzó en el negocio?

Tras estudiar Económicas, mi primer destino fue Wall Street. Una vez allí, y tras conocer varias empresas del sector inmobiliario, cambié de profesión. Rápidamente, reconocí el potencial de este sector, imaginé la cantidad de gente interesante que se puede conocer y las vivencias que me podían aportar.

¿Por qué vende casas de gran lujo?

Me afiancé en el mercado del lujo debido a los contactos que poseía. Los clientes querían un servicio más especializado. Encontraban en mi empresa, además de una estupenda propiedad que les permitía llevar su estilo de vida, principios muy importantes como la cercanía, el respeto, la profesionalidad y la transparencia.

¿Cuál ha sido el propietario más exigente?

Un cliente nuestro, gran seguidor del mundo

del motor, nos pidió una propiedad con gasolinera propia. En nuestro negocio, no existe el *no*, por lo que ese cliente ahora disfruta de sus 15 garajes y de su surtidor con 5.000 litros de diésel y 5.000 de gasolina.

¿Ha habido alguna casa que le llamase especialmente la atención?

La propiedad de la pregunta anterior me llamó mucho mi atención. Pero es un negocio tan variado que a cada hora te sorprende.

Vende en diferentes países. ¿Los gustos de los compradores varían mucho? ¿Y el sistema de venta?

El cliente de Theresa Bernabé SL no tiene perfil fijo. Puede ser un caballero con traje y corbata o un empresario con ropa informal. No existe un perfil único ni en los

gustos ni en las ventas. Cada país tiene sus reglas en el sector inmobiliario, pero cada vez es más estándar.

¿Podría decirme qué país es el más apropiado para invertir en vivienda?

No podría generalizar tanto. Cada cliente es asesorado según el capital que desea invertir, zona de influencia, tipo de rentabilidad que busca, incentivos fiscales, riesgo que quiera correr, ... Son tantos factores que considerar que se necesita estudiar cada caso en profundidad para poder asesorar al inversor. Cada proyecto de inversión es único. La principal aportación de la globalización viene dada al aprovechar las oportunidades existentes que brindan los ciclos inmobiliarios de las distintas áreas geográficas del mundo.

¿Cuáles son para usted los criterios que elevan el precio de una vivienda?

Sin duda, para mí los criterios más importantes para invertir en un inmueble son la localización y la calidad de la construcción. Una ubicación excepcional es lo primero que buscan los clientes con alto poder adquisitivo, ya que esos enclaves ofrecen unas infraestructuras acordes con el gasto realizado en la vivienda. Invertir en *prime*, es decir, en las zonas más emblemáticas de las ciudades, es una garantía de éxito. Es también de suma importancia invertir en mercados inmobiliarios sencillos y transparentes, lo que da confianza al comprador que pretende gastar estas significantes cuantías.



En las imágenes se puede observar el tipo de viviendas que comercializa esta agente inmobiliaria.



Los criterios básicos para invertir en un inmueble son la localización y la calidad de la construcción.

prador que pretende gastar estas significantes cuantías.

Sus clientes, ¿compran por necesidad o como inversión?

No existe nada estándar en este negocio, aunque sí es cierto que ambas compras están ligadas, es decir, mis clientes normalmente compran una propiedad para disfrutarla con su familia, pero siempre es im-

portante para ellos y para nosotros que la compra que realicen sea una buena inversión.

¿Qué opina de los precios que se están alcanzando en el mercado?

Como cualquier mercado, existe de todo, existen propiedades que están sobrevaloradas y existen muy buenas oportunidades de negocio. Pienso que es primordial que se busque una

inmobiliaria competente, con buenas referencias, y con buena reputación. Nosotros, los agentes inmobiliarios, tenemos la experiencia necesaria para reconocer una buena inversión, pero también para reconocer una mala. Estudiamos influencias, zonas, planes urbanísticos, etc. para proporcionar el más alto nivel de información posible al cliente.

MARIAMA AMARZAGUÍ

Theresa Bernabé

Negocio: Abrió su primera inmobiliaria con 24 años.

Logros: Ha creado el único canal de televisión dedicado al lujo.

Curiosidades: Posee propiedades por valor de 10 millones de euros que ya tiene alquiladas, por semanas o meses, hasta 2009.