

Gurú de la opulencia



Empresaria andaluza mantiene exitoso canal de televisión 'online' para venta y alquiler de propiedades para acaudalados.

Gurú de la opulencia

Empresaria andaluza mantiene exitoso canal de televisión 'online' para venta y alquiler de propiedades para acaudalados.

Por Eileen Rivera Esquilín

Se mueve en un mundo que parecería sacado de una cinta de ciencia ficción, con diálogos en los que se habla de millones, escenografías palaciegas que roban el aliento a cualquiera, transportes aerodinámicos e islas privadas difuminadas en mares de fantasía.

Su credo es que “el lujo es una actitud, una forma de vida”. A sus 27 años, el mundo de Theresa Bernabé, transcurre a alto nivel. Esta andaluza de nacimiento dedica los siete días de la semana a su proyecto de vida, moviéndose por el mundo en un 'jet' privado y atendiendo una inmobiliaria especializada en la venta y alquiler de propiedades de lujo. Si de buscar la casa más cara de Europa o la isla más cara del mundo se trata, ella es el contacto a llamar.

Supimos de ella por una nota publicada hace unos días en un diario 'online'. Hablaba de esta exitosa empresaria que había lanzado el primer canal de televisión en internet dedicado al mundo del lujo (www.theresabernabe.tv) y que presentaba sus propuestas a bordo de un avión privado. Bastó acceder su portal de internet, escribir un correo electrónico a su oficina, para recibir en lo que dura un pestañeo su carta de presentación, fotos incluidas. ¿Lo próximo?, hacerle varias preguntas.

¿Cómo llegas a este mundo de la venta de propiedades exclusivas?

Desde pequeña deseaba ser agente de bolsa, así que, tras estudiar Ciencias Económicas, mi primer destino fue Wall Street. Una vez ahí y después de conocer varias empresas del sector inmobiliario cambie de opinión. Rápidamente reconocí el potencial de este sector, imagine la cantidad de gente interesante que se puede conocer y las vivencias que me podían aportar. Con 24 años decidí abrir mi propia inmobiliaria en Puerto Banús, Marbella (España). Poco a poco me afiancé en el mercado del lujo debido a los contactos que poseía a nivel internacional. Los clientes requerían de un servicio más especializado.

¿La crisis económica a nivel mundial, ha mermado en algo el deseo de los millonarios por comprar o invertir?

Refiriéndonos al mercado inmobiliario de lujo, la situación no es comparable al sector de viviendas de medio o bajo poder adquisitivo. Dicho sector está creciendo más y cuenta con una mayor personalización del sector. En todos los ámbitos en los que el lujo forma un segmento de mercado, el tipo de cliente es menos abundante, pero mucho más estable que en el mercado masivo de vivienda en general, ya que las fluctuaciones son menores que los ciclos que existen en el mercado. Considero que el futuro del sector es prometedor no sólo en España sino a nivel internacional. Pienso que la situación se ha convertido en demasiado alarmista ya que mis clientes, al ser de diferentes nacionalidades, continúan comprando cuando encuentran la propiedad ideal. No podemos eludir datos como el crecimiento palpable del sector del lujo, que predice un crecimiento del negocio en torno al 10% para los próximos años debido, entre múltiples factores, a un hecho de extrema importancia: el aumento del número de ricos, en concreto, un 8,3% el año pasado. Al dedicarnos al sector inmobiliario de lujo a nivel internacional, cuando algunos mercados fluctúan a la baja, notamos rápidamente como otros mercados comienzan a despegar de manera notable.

¿Cuán exigentes son los ricos y famosos a la hora de adquirir sus propiedades? ¿Qué buscan?

Son como todos nosotros, que tenemos nuestras manías y caprichos, aunque ellos quizás un poco más. Por mi experiencia, tengo que decir que el trato ha sido siempre encantador y la gran mayoría de mis clientes son actualmente mis amigos. No existe un 'perfil' único ni en los gustos ni en las ventas, no existe nada estándar en este negocio. Algunos clientes compran para disfrutar de su vivienda y otros para inversión, aunque sí es cierto que ambas compras están ligadas, es decir, mis clientes normalmente compran una propiedad para disfrutarla con su familia, quizás sólo una vez al año, pero siempre es importante para ellos y para nosotros que la compra que hagan sea una buena inversión. Otros clientes prefieren adquirir una villa de lujo para posteriormente alquilarla, mercado que se encuentra en alza.

¿Por qué creas el canal de televisión?

La idea surgió de la necesidad con la que me encontraba cada vez que un cliente extranjero quería información adicional de una villa. Era complicado enviarle a una persona con ese poder adquisitivo sólo unas imágenes, por lo que, tras conocer esta tecnología, pensé que era una alternativa para que puedan ver su futura casa. Una vez

ideado el canal para las villas y, sabiendo que el público al que iba dirigido tenía un poder adquisitivo tan alto, llegué a la conclusión de crear un canal dedicado al mercado de lujo. En el 'website' está lo mejor en vehículos exclusivos, islas privadas, destinos deslumbrantes, lujosos hoteles, yates y un sinnúmero de servicios que adornan la vida de un millonario.

¿Cuánto tiempo te toma grabar lo que vemos 'online'?

Normalmente, cada 4 ó 5 minutos que se pueden ver en 'Theresa Bernabe TV' lleva más de dos días de grabación y, por supuesto, después queda el trabajo de edición. No llevo la cuenta, pero hemos viajado a muchas partes del mundo. Son viajes maravillosos. Cada vez que volvemos de algún viaje y habiendo conocido nuevas culturas, surgen nuevas ideas.

¿Cómo te llegan las propuestas de estas propiedades en venta?

Cuando los principios de una empresa son cercanía, respeto, honradez, profesionalismo, honestidad y transparencia, tanto los propietarios como los clientes suelen contactarte. Además, suele sorprenderle a los clientes que cuando llegan a la oficina yo misma los atiendo. En nuestro negocio jamás damos un 'no' por respuesta. Tenemos variedad, desde la mansión más cara de Europa, hasta la isla más cara del mundo, el coche más rápido o urbanizaciones privadas.

¿Cuál ha sido la propiedad más costosa que has vendido? ¿Ha sido a algún famoso?

Cada venta tiene su magia. Ver a tus clientes contentos te llena de orgullo. Pero, debido a la discreción que requiere mi empresa no puedo nombrar a ninguno de mis clientes.

Es una profesión que demanda mucho tiempo...

En todo lo que hago pongo toda mi energía y, cuando quieres algo y luchas por ello, lo consigues. Pienso que en el diccionario aparece la palabra 'éxito' antes que 'trabajo'. No sé si existirán claves, pero yo me dedico a mis negocios los siete días de la semana. Soy muy joven y me lo puedo permitir. Todos los días me levanto con una sonrisa, con ganas de ir a trabajar y dispuesta a comerme el mundo. Pienso que éste es uno de los lemas que mejor me está funcionando en mi negocio. Recuerdo los inicios, fueron horas de cansancio acumulado y mucho trabajo, pero llevo dos años llenos de éxito. Hay que trabajar muy duro, pero eso no es problema cuando te has planteado estos objetivos en la vida. No estoy casada y creo que, con un proyecto tan amplio, todavía no es el momento.

Vida con estilo

Lo próximo en la agenda de la empresaria española será la entrega de los primeros premios de lujo Theresa Bernabé. Para ello, ya se reunió en Marbella con varios productores exclusivos, quienes le darán forma al proyecto.

Mientras, la empresaria continúa buscando posibles compradores para propiedades como éstas:

Submarinos - Aunque no será hasta el 2010 que vean la luz, los interesados en pasar sus próximas vacaciones en las profundidades del mar ya pueden ir haciendo sus pedidos. Los submarinos de lujo y 65 metros se fabrican a la medida del cliente. ¿El precio? Sobre 126 millones de dólares.

La isla sombrero, localizada en el Pacífico Sur y con una superficie de 3,200 metros de diámetro, está en venta por 88 millones de dólares. En ésta podrías tener como vecino a Mel Gibson o Tom Hanks, propietarios de las islas más cercanas.

La mansión más cara de Europa, que está en Inglaterra, Theresa la vende en 164 millones de dólares. Tiene dimensiones de 47 mil pies cuadrados, está rodeada por 624 mil pies cuadrados de jardines, helipuerto, media docena de piscinas, cinco establos y mosaicos de oro de 24 quilates.

Exitoso canal

Desde el lanzamiento del canal de televisión 'online' de Theresa Bernabé -a través de www.theresabernabe.tv- se ha registrado un crecimiento continuo de visitantes, llegando a sobrepasar los 120,000 espectadores al mes. Aquí los países que más visitan el portal:

- España
- Reino Unido
- Francia
- Rusia
- Italia
- Estados Unidos
- Canadá
- Argentina
- Emiratos Árabes
- Australia

por dentro →

[Lujo a la carta](#)

Theresa Bernabé: conoce a esta joven que a sus 27 años vende y compra palacios, mansiones, islas y submarinos a los multimillonarios del planeta.



http://www.elnuevodia.com/diario/noticia/bienestar/pordentro/guru_de_la_opulencia/425572