

QUINCE

2014

9 anos

Fiorella Mattheis

Uma nova mulher

ILHA DA MAGIA
FLORIPA
MAMO
AUGUSTA
GESTÃO
DO CORPO
THIAGO TAVARES
GLADIADOR
MAIORIDADE
DO SIRENA
RÉVEILLON

SURF
2012

ano 9 Ed. 50 R\$ 12,90 €4,90



9 771984 14 52000 50

NOVO luxo à vista

Bernard Soultan, empresário francês acostumado a conviver com personalidades do mundo inteiro, elegeu o Brasil para seus novos projetos de acesso restrito

texto_eliza grunglasse fotos_divulgação

Caviar e champanhe em Jurerê Internacional, com camarote ao estilo Bali, piscina de água salgada e promessa de luxo e conforto nunca antes vistos. Esse conceito de beach club que Bernard Soultan está implantando em Florianópolis caminha ao lado de outros negócios voltados a estilo de vida, como a Casa Dom Pérignon, em São Paulo, que integra ambiente social e de negócios.

Se depender desse irrequieto e sofisticado empresário, o Brasil terá clubes prives associados às melhores e mais prestigiadas marcas internacionais, com serviços únicos

de entretenimento, saúde e beleza. A ideia é trabalhar com cartão de sócio que confere acesso privilegiado também aos lugares mais restritos em todo o mundo, povoados por iates, golfe, boates e gastronomia. Um associado de São Paulo, por exemplo, consegue frequentar em Mônaco um espaço fechado para visitantes – Soultan está preparando novos projetos de clubes também em Bruxelas, Cingapura, Istambul, Casablanca e Beirute.

Além disso, ele traz da Espanha um acordo operacional com o legendário Hotel Marbella

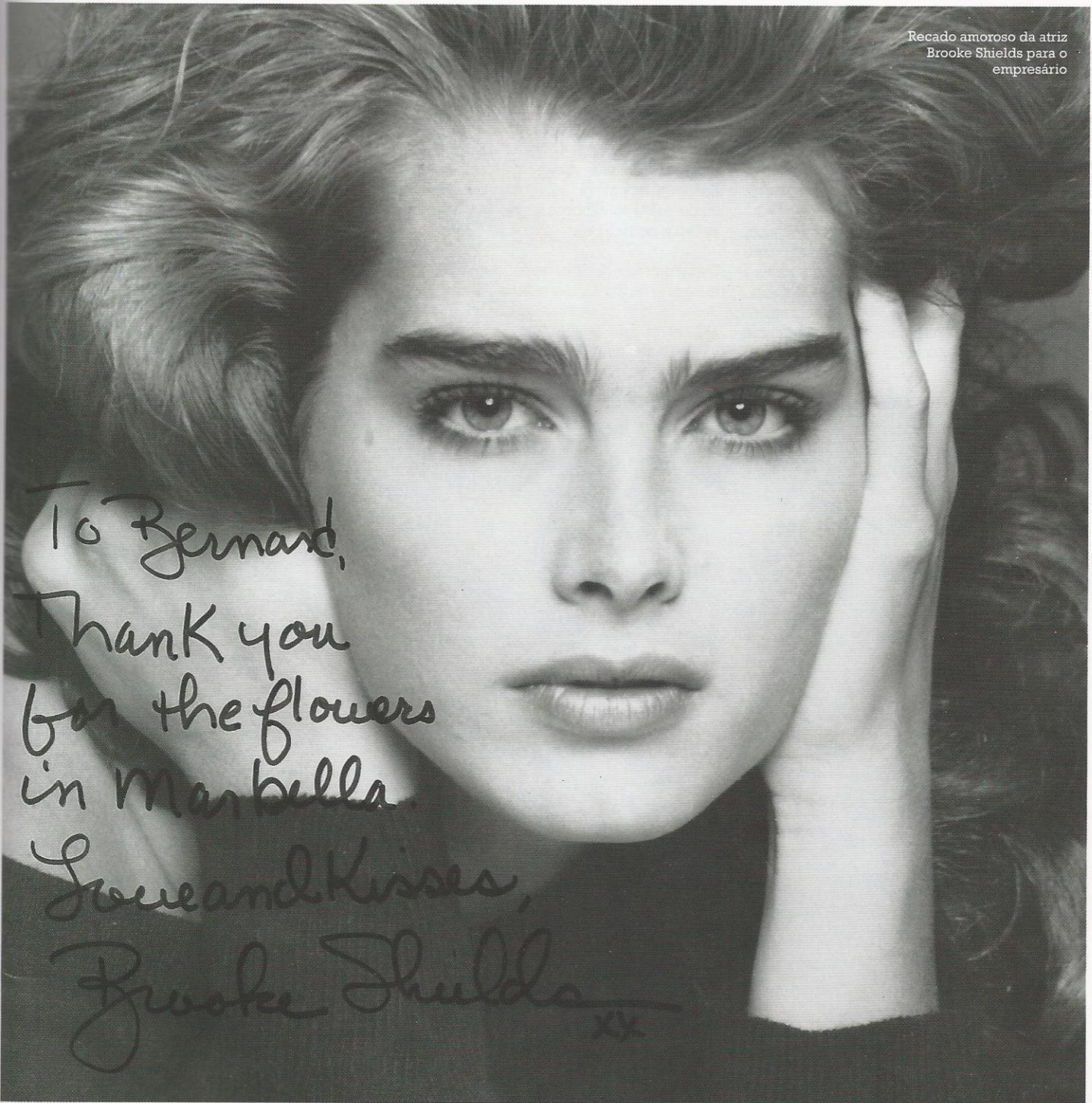
Club e a master franquia do recém-inaugurado Hotel Ushuaia, exclusivo para os baladeiros de Ibiza. Bernard pode, ainda, abrir com empresários brasileiros a primeira extensão local do famoso Jumeirah, da cadeia de hotéis 7 estrelas liderada pelo festejado Burj El Arab, de Dubai.

Para possíveis investidores no exterior, há uma plataforma de marketing imobiliário em São Paulo que oferece pequena e exclusiva seleção de propriedades de luxo em Marbella, Ibiza, Punta Cana ou cidades da Argentina.



Soultan está preparando novos projetos de clubes em Bruxelas, Cingapura, Istambul, Casablanca e Beirute

Recado amoroso da atriz
Brooke Shields para o
empresário



To Bernard,
Thank you
for the flowers
in Marbella.
Love and kisses,
Brooke Shields

A origem do sucesso

Ao criar todos esses privilégios, Soutlan levou em conta dois aspectos: a importância de conciliar a vida social e familiar com a profissional, e o crescimento da presença da mulher nas sociedades modernas. Também considerou a recente explosão das redes sociais, blogs, e cultura 2.0 em geral, que criou círculos virtuais. "A vida social virtual está prestes a atingir um nível de overdose: em breve, as pessoas irão precisar urgente de locais físicos para encontrar-se, trocar ideias, discussões, ou até mesmo para namorar, longe dos notebooks, smartphones, telas e ferramentas high tech. A partir de namoros com

Photoshop e encontros planejados, de ofertas milagrosas na internet ou milhares de 'amigos' no Facebook, elas nunca irão encontrar-se. Nada jamais irá substituir o contato humano na vida social e profissional", diz Bernard.

Mas, afinal, o que faz esse sessentão, com português (quase) fluente e visual capaz de ainda mexer com mulheres tão atraentes como a atriz Brooke Shields, com quem "flertou" antes de se apaixonar pela sua atual mulher, a jovem e talentosa designer de interiores Livia Cioara, ter sucesso com tantos e ousados negócios?

Alguns anos de trabalho ao lado de Régine

(então Choukrom, a lendária dona do Regine's) e desenvolvendo faro e espírito de luta valem por mais de dez anos de estudos em Harvard – ele justifica, modesto, referindo-se à universidade americana que é a incubadora das cabeças mais brilhantes do mundo dos negócios. Simples assim.

Do noite a noite ao lado de celebridades à abertura da própria empresa, a Restricted Access, na cidade espanhola de Marbella, onde mora até hoje, foi mais um passo. E sempre fundamentado na arte da hospitalidade do luxo, alicerçada em três pilares essenciais: acesso limitado, perfeita mistura de gostos e serviço impecável.

Verde e amarelo

A opção pelo Brasil veio após um aprofundado estudo sobre as características de outras capitais internacionais, sobretudo no eixo China, Índia, Rússia e África do Sul, onde também poderia implantar a operação piloto. Pesou a favor até a paixão pela bossa nova, acendida após um encontro em Paris com Toquinho, Vinícius e Maria Creusa. Mas o fator decisivo, mesmo, ultrapassou os limites do coração. "Aqui as pessoas têm altíssimo poder econômico, cultura de festa e vida social intensa. Estão abertas às novidades sofisticadas, têm cultura do branding, rápida evolução do status social, cultuam um corpo saudável e espetacular, viajam bastante. Entramos em uma década fabulosa para o negócio do luxo e o brasileiro

está com mais discernimento, não comprando apenas pelo preço", explica.

No caminho oposto, a dificuldade em fazer negócios no Brasil está, justamente, no fato de as pessoas serem muito abertas e amigáveis: "Isso às vezes torna delicado separar negócios de prazer", ensina Soutan. "Eu fui educado em uma cultura anglo-saxônica, puramente baseada em atingir rápidos resultados, então ainda estou tentando me adaptar. Os desafios valem a pena".

Desafios não faltam, aliás. A começar pela ausência de tradição e cultura na hospitalidade de luxo. Em contrapartida, os brasileiros de alto nível que viajam estão cada vez mais exigentes e esperam o boom da indústria de

seu país no mesmo padrão de serviços que estão acostumados a receber em países da Ásia ou mesmo França e Estados Unidos. "Isso vai forçar operadores locais a melhorar e inovar, assim como atrair os investidores estrangeiros para ter o Brasil como alvo para novos hotéis de luxo e serviços", comenta Soutan.

E como definir o conceito de luxo na hospitalidade? "Em um clube prive, luxo significa o garçom lembrar que você gosta do seu copo de whisky Malte sem gelo, a hostess saber que você prefere sentar-se à mesa ao lado do jardim, e o gerente não se esquecer de agendar uma reserva no lugar mais hypado de Nova Iorque quando você planejar voar para lá na próxima vez", conclui.

Bernard Soutan ao lado da princesa Beatrice de Orleans, em festa de abertura da Dior, em Marrakesh.



Outros negócios

Além deste ambicioso projeto, Bernard Soutan também assessora investidores europeus interessados em negócios imobiliários no Brasil, algo que já lhe rende certa facilidade, após 30 anos de portfólio em hotéis mediterrâneos. Desde 2005, ele e seu parceiro, Mario Ortega, já impulsionaram 80% dos investimentos estrangeiros feitos na parte nordeste no país, na Costa do Descobrimento. O empresário também lançou em Belmonte,

Bahia, o Turtle Bay Beach & Golf Resort, tido como o primeiro "luxo compacto" na região, que inclui golfe, centro equestre, quadras de tênis, clube de praia, shopping e pousada 5 estrelas, entre outros serviços charmosos.

O projeto irá oferecer terrenos prontos para construir a partir de R\$ 150 mil e chave na mão para vilas a partir de R\$ 300 mil, junto com um serviço completo de gerenciamento, promovido pelo futuro operador da pousada 5 estrelas.

Soutan ainda detém a representação de Tino, da Espanha, um dos três melhores especialistas do mundo na produção e instalação de mármore de luxo. Entre seus clientes estão o Hotel Bulgari de Londres, The Four Seasons, o emirado de Abu Dhabi, e o Pavilhão Chinês, na Expo Shanghai.

turtlebay-beachandgolf-resort.com 