

DANIEL RUTOIS

El nuevo gurú financiero de EE.UU.

El bróker e inversor, que predijo la burbuja de 2006 a 2008, habla del boom inmobiliario en Miami y sobre su comparación con Nueva York. Sus consejos sobre dónde invertir y los errores que cometen muchos inversores.

Vive con su familia en los suburbios de Miami y su nombre es Daniel Rutois. Es un empresario latino radicado en Estados Unidos; hace más de 25 años, se hizo una persona pública acertando cada predicción que hizo. Preside dos empresas; siendo Rutois International Realty, la que le permitió prestar servicios como asesor en inversiones inmobiliarias a inversores de todo el mundo, con un foco principal en países de habla hispana.

– En el mundo de los negocios en la Florida usted tiene fama de acertar en sus predicciones. ¿Podría mencionar algunas de estas predicciones?

– Creo que la primera predicción que hice pública fue alrededor del año 2003 cuando comenté que estaba comprando metales (oro) a u\$s 400 la onza y en menos de 20 meses superó los u\$s 800. Luego, en el año 2009 comenté que estaba comprando otro metal (plata) a u\$s 15 la onza, y en menos de 12 meses llegó a u\$s 45 la onza; el pasado 4 de diciembre de 2015 comenté en mi página



VISIÓN. Rutois acertó con sus predicciones sobre la burbuja inmobiliaria de 2006 a 2008.

de Facebook que después de más de una década estaba comprando oro de nuevo; ese día cotizó a u\$s 1.045 oz, hoy cotiza a u\$s 1.250, un 20% en cuatro meses. En los años 2006 y 2008 mencioné que Perú y Panamá eran países para considerar en inversiones inmobiliarias, y para 2010 y 2012 los retornos superaron el 100%. Con el tiempo, estudiando las tendencias y la información disponible, ha habido muchas otras predicciones que de una u otra forma confirman la visión, pero creo que de la que más habla la gente y ustedes los medios,

fue la de la burbuja inmobiliaria en Estados Unidos de 2006 a 2008.

– Hay quienes temen que se vuelva a otra burbuja inmobiliaria en Estados Unidos. ¿Qué opina usted, que predijo la anterior?

– Te voy a responder con la misma convicción que lo hice en el año 2005 cuando dije: sin titubear, estamos en una burbuja, hoy te digo sin titubear que NO estamos en una burbuja inmobiliaria en el estado de la Florida, y te lo voy a demostrar. La tasa de desempleo en 2008/9 era del 9%, hoy es del 5.4%; el dólar está mucho más fuerte, casi un 30% de alza comparado al Euro, que estaba en u\$s 1,45 y hoy está en u\$s 1,10. Todo esto es importante para la economía de un país,

pero para evitar una burbuja inmobiliaria aún no es suficiente. La clave es que ahora las normas y la reglamentación para conseguir una hipoteca son muy diferentes. Sin demostrar ingresos, buen historial de crédito y estabilidad laboral no te prestan dinero; hoy no se puede adquirir una propiedad con solo el 20% de depósito inicial, necesitas el 50%. Hoy no puedes vender la propiedad hasta que se escritura y esté en tu posesión, y hoy, en promedio, las propiedades en el sur de Florida no suben más del 3% anual.

– Miami está cambiando mucho, se está convirtiendo en la nueva Nueva York, ¿cómo influye eso en el negocio inmobiliario?

– Influye en forma muy positiva para Miami. Diría sin temor a exagerar que estamos en un momento histórico, como lo fue New York en los años 80, los retornos que los clientes están recibiendo hace un par de años lo demuestran. A todo lo que te mencioné anteriormente le debes agregar algo muy importante: en los años 2000 y 2006, Miami era solo un destino de playa; hoy Miami se está convirtiendo en la nueva Nueva York. Se calcula que hasta 2020 hay más de u\$s 10.000 millones de inversión en la zona. Hoy en Miami tienes teatro, museos, casas de arte; los mejores restaurantes del mundo están abriendo sucursales en la zona. Se están terminando de construir zonas como Miami Design District, Midtown, Wynwood. Para darte una idea de infraestructura adicional, en dos años el transporte público, que siempre fue pésimo, verá cambios drásticos, como, por ejemplo, habrá un tren que te lleve en 2,5 horas de Miami a Orlando, y desde el propio aeropuerto de Miami podrás ir en tren a muchos destinos. Hoy Miami ya está entre las 10 ciudades más importantes del mundo y se prevé que en el año 2020 se ubicará en la segunda posición; ya tenemos el segundo aeropuerto más transitado del país. En resumen, estamos en un momento histórico, y los inversores lo saben y por eso ves un constante flujo de inversión en Miami.

– Usted suele decir que no vendería nada que usted mismo no compraría. ¿Qué es lo que compraría y que es lo que no compraría en la Florida?

– Muy buena pregunta. Te diría que los tiempos son muy importantes. En las inversiones los tiempos son tan importantes como el proyecto y la ubicación del mismo, y ahí es donde yo, por lo menos, realizo un estudio minucioso que me toma meses para cada proyecto... Si no invertiste en los últimos 3 a 12 meses, en este instante te diría que esperes porque los proyectos que

represento ya tuvieron un aumento considerable; te diría que hay proyectos muy recientes que acaban de salir pero que no me convencen por la ubicación y competencia que tendrán. Desde hace más de dos años, espero un proyecto en una zona en la que todavía no hay ni un solo proyecto y que será toda una ciudad en crecimiento a medida que se descubra. Me gusta invertir en el futuro. Hecha la aclaración, si hoy fuese a comprar, seguramente después de un par de preguntas me inclinaria por algún proyecto de playa en pre-construcción, donde no tengas restricciones de alquiler, y en otro proyecto en la ciudad de Miami (no Brickell) que será el equivalente al Rockefeller Center de Miami, y todos sabemos cómo cambió NY con ese edificio.

– Supongamos un cliente que vive en la Argentina y quiere invertir en Miami, ¿qué le ofrecería?

– Lo primero que le ofrecería es una asesoría en protección de sus bienes y activos; explicarle que lo más importante antes de realizar una inversión no es la propiedad, la zona, los gastos o el retorno que recibirá, sino cómo hará la inversión, cómo la protegerá, y bajo qué entidad debería comprar para evitar sorpresas, gastos impositivos innecesarios y posibles inconvenientes. En resumen, suelo decir que lo principal que yo vendo es su paz mental.

– Siguiendo con el ejemplo, si usted se colocara en el lugar de este cliente que vive en la Argentina, ¿en qué se fijaría cuando deba elegir a quién lo asesore en sus inversiones?



FAMILIA. El empresario es de origen latino y está radicado en Miami junto a su esposa y sus tres hijos.

– Haría lo mismo que hacen mis clientes: me fijaría en la reputación del asesor, hablaría con algunos de sus clientes o mis amigos que hayan invertido con él, le pediría que me demuestre que sus clientes están recibiendo los retornos que dice, iría a alguno de sus eventos para ver si hay personas que se quejan de alguna experiencia anterior, buscaría en internet información personal y comercial, y finalmente me aseguraría que esta persona no está solo detrás de una comisión.

– ¿Qué es lo que ofrece usted como asesor de inversiones que no ofrecen sus colegas?

– No te voy a hablar de lo que ofrecen o no mis colegas; sobre mí te puedo decir que yo ofrezco más de 22 años de experiencia, que puedo demostrar que los incentivos que yo le consigo a mis clientes no lo puede superar nadie. Muchas veces un inversor cree que una vez que identifica el proyecto ideal para invertir lo puede comprar con cualquier bróker, y ése es, sin dudas, el peor error que un inversor puede realizar; muchas veces lo hace y nunca se llega a enterar de lo que se perdió, o en algunos casos se entera cuando le aparece algún inconveniente y lo refieren a mí para solucionarlo. Otro punto relevante es que antes de ser un bróker fui y soy un inversor y creo que esto es muy importante porque invierto mi propio dinero, y de lo que más estoy orgulloso es que nunca mi motivación fue la comisión sino el conseguir el mejor retorno para mis clientes. Sin dudas, es la clave de tener el honor de representar a tantos inversores, y que medios tan importantes como éste, me entrevistaste a menudo.

– Dos últimas preguntas: ¿cuál cree usted que ha sido su mejor habilidad, la que lo llevó adonde está hoy? y ¿cuándo y dónde será su próximo evento?

– No sé si tengo una habilidad, pero por medio de mis eventos he conseguido gran parte de mi clientela; creo que la gente queda muy satisfecha. Debo darte una más, de la cual estoy más orgulloso: invertí años de estudio para poder convertirme en un negociador, y, sin dudas, fue la mejor inversión que hice, tanto para mis propias inversiones como para las de mis clientes. Mi próximo evento será en algunas ciudades de la Argentina, en el mes de junio del 2016.