



Un argentino, cuidando el bolsillo de sus compatriotas

Daniel Rutois, es un empresario argentino radicado en Estados Unidos desde hace más de 24 años, muy conocido por su especial olfato para las inversiones y por sus conferencias, en toda América latina.

Hoy, Daniel Rutois preside dos empresas; su trayectoria profesional y empresarial lo convirtieron en un gran orador, negociador y consejero; lo que le permitió llegar a ser el asesor financiero de la comunidad hispana de Estados Unidos, por medio de la radio y la televisión. Además tiene un hobby como motivador financiero, www.DanyRutois.com.

Para conocer más sobre Rutois y su éxito, concertamos una entrevista en su oficina de Miami, en la que logramos información muy interesante.

¿Cuánto hace que se dedica a las inversiones inmobiliarias?

Comencé en el año 1995, estuve prácticamente cinco años especializándome y aprendiendo el negocio. Primero necesitaba convertirme en inversor, para luego poder pretender representar a otros inversores. A partir del año 2001 comencé a representar a inversores de otros países, como Argentina y casi toda América Latina.

¿En qué conviene invertir en este momento? ¿En pozo o en propiedades existentes?

Sin duda, en pozo a precio inicial, ósea antes de que aumenten los precios.

¿Conviene invertir en departamentos para renta?

Buena pregunta, ya que la mayoría de los argentinos, llegan buscando esa alternativa que no suele ser la más apropiada en la mayoría de los casos. Muchas veces esa opción se convierte en un pasivo. Los gastos fijos son muy altos, y tener vacío dos meses un departamento puede significar perder gran parte del retorno anual. Si solo busca un retorno sobre la renta, yo sugiero invertir en casas, o de lo

contrario en departamentos que permitan renta corta (diaria, semanal o mensual)

¿A qué cree que se debe su éxito como asesor financiero?

Creo que mi filosofía de vida es la responsable de ese éxito. Desde mis comienzos aprendí que un buen asesor no recomienda comprar algo que él mismo no compraría; luego es muy importante invertir mucho tiempo y dinero antes de aceptar representar un proyecto, o negocio, el estudio preliminar es más importante que la misma inversión. De cada 10 o 15 proyectos que analizo, sólo dos o tres llegan a las manos de mis clientes; ellos nunca se enteran de la inversión de tiempo e investigación que he hecho en esos proyectos que no llegaron a conocer.

Daniel, para finalizar... hay otra burbuja en Miami? Una respuesta corta y precisa es NO. Te podría dar decenas de razones que soportan mi respuesta y el tiempo te demostrara que estoy en lo correcto. Tal vez en otra entrevista podemos seguir con este tema.

¿Cómo compite con los grandes desarrolladores de Estados Unidos?

Yo no compito, sino todo lo contrario, una vez decido representar a un desarrollador me convierto en su aliado, yo vendo un número importante del inventario que ellos disponen, y eso hace que ellos me busquen a mí.

Los que compiten entre ellos son los grandes desarrolladores; obviamente ellos venden sus propios proyectos y yo ofrezco los proyectos más convenientes para el momento, que pueden ser de cualquier desarrollador.

Daniel, vi en tu página que ofreces eventos privados, ¿a qué te refieres o de que se trata?

Hace un poco más de un año, comencé a ofrecer eventos privados, para esos inversores sofisticados que o no tienen tiempo de acudir a uno de mis eventos o necesitan más privacidad, para los cuales si cumplen con unos mí-



nimos requerimientos, los voy a visitar y realizo una presentación exclusiva y privada para el inversor y su grupo de socios o amigos. Estos eventos son de inversiones en general y no solo en propiedades.

¿He leído que ofreces asesoría comercial, a que te refieres?

Cuando un argentino decide emigrar o iniciar un negocio en EEUU, debería obligatoriamente asesorarse con un especialista, que le pueda dar una opinión objetiva sobre su idea comercial, lamentablemente muchos lo hacen después de iniciado el negocio, y el costo de ese error es muy alto y muchas veces el responsable de que el negocio fracase. No es lo mismo tener un restaurant en Buenos Aires que en Miami, o ser un exitoso constructor en Argentina, no garantiza o es suficiente para lograr el éxito en Estados Unidos.

RUTOIS
INTERNATIONAL REALTY

Pueden conocer más de este profesional, visitando: www.Floridainvestments.com o llamando: en Buenos Aires al 5984-2338 o en Miami al +1 954.447.4445. Email: info@DanyRutois.com