



# THE REX HAMILTON CORPORATION

2655 LE JEUNE ROAD, SUITE 500, CORAL GABLES, FLORIDA 33134 USA  
telephone: 1 305 441 2828 ~ fax: 1 305 446 7073

## Status magazine, Abril 2004

### **Rex Hamilton**

Rex Hamilton detiene 20 años de experiencia en conectar vendedores y compradores de bienes raíces. Su compañía Rex Hamilton Corporation actúa de la misma manera que un banco de muy alto nivel en asuntos de bienes raíces, para individuos con gran poder adquisitivo.

Cuando Rex Hamilton cuenta su historia y sus logros en el mundo de los bienes raíces produce la impresión de un explorador de nuevas tierras y dimensiones. Su esfera de influencia cubre varios continentes, desde Asia y las Américas hasta la vieja Europa. Detrás del broker que enlista casas y negocios vendidos o por vender en su currículo, se encuentra un biólogo que estudia sus proyectos con precisión científica, un lingüista que perfecciona cada detalle de sus emprendimientos internacionales con la minuciosidad de un bibliotecario. Conversando sobre su trabajo, su compañía y sus éxitos, Rex salta de su estadía estudiantil en Costa Rica a su lejana relación con la familia real de Japón, su amor en París y negocios en Singapore. Tratando de poner orden en este cuarto de siglo de experiencias, Rex Hamilton nos relata su biografía que muy bien podría llenar un libro.

### **Cuéntenos algo sobre su compañía...**

Rex Hamilton Corporation es una compañía de brokerage de bienes raíces que atiende clientes de 17 países desde 1986. Nosotros actuamos como bancarios para transacciones privadas de bienes raíces para aquellos que desean adquirir las viviendas más finas, y para aquellos que consideran imprescindible recibir un servicio profesional, personal y confidencial. Como brokers hemos vendido las mansiones más espectaculares, hoteles de cinco estrellas, los apartamentos más costosos de Miami, consiguiendo créditos para nuestros clientes de hasta 50 millones de dólares. Como compañía, estamos orgullosos de haber desarrollado relaciones muy personales, que muchas veces pasan de una generación a otra, con familias de la Florida y muchos otros destinos del mundo. Trabajamos como, cuando y donde lo desean nuestros clientes, y hemos concluido negocios en los Estados Unidos, Hawaii, Canada, Francia, Hong Kong, Indonesia, Japón, Singapore, y el Reino Unido.

Después de muchos años representando sólo compradores, nuestra compañía decidió representar a estos mismo individuos como vendedores. Nuestro alto nivel de dedicación nos permitió representar al vendedor de la residencia más costosa de Miami, y el mes pasado vendimos el condominio más valioso de la Florida. En el rubro de las propiedades residenciales, hemos cerrado transacciones para individuos y compañías de gestión de muy alto nivel adquisitivo, hoteles de cuatro y cinco estrellas, casinos y edificios de oficinas.

### **Usted se desarrolla exitosamente en la comunidad internacional ...**

Trabajé en el mercado internacional por más de 25 años. Tengo contactos casi en todo el mundo, en el área comercial de bienes raíces. Mi experiencia en el área residencial se limita a oportunidades únicas que requieren hallar el comprador único. Este nivel de experiencia internacional me permite conectar compradores con vendedores, que de otra manera no fuera posible con todas las herramientas disponibles en la industria hoy en día.

### **¿Porqué eligió permanecer independiente de las grandes firmas de bienes raíces?**

Las restricciones corporativas que se les imponen a los que trabajan bajo el paraguas de estas firmas son contra-productivas, especialmente para la clientela que yo represento, que requiere una rigurosa atención personal. Nosotros aseguramos privacidad, y correspondemos a nuestros clientes con un nivel de sofisticación muy escaso

hoy en día en este negocio. Recientemente vendimos una propiedad conectando vendedor con comprador, donde ni una de las dos partes involucradas estaba al tanto de la verdadera identidad del otro. Las grandes compañías de brokerage son vehículos masivos, que se prestan para transacciones de propiedades menos valiosas, donde proteger la privacidad del cliente es imposible.

### **¿Qué es lo que hace a la compañía Rex Hamilton Corporation tan única?**

Mas allá de conocer las personas apropiadas, en el lugar apropiado y en el tiempo apropiado, mis conocimientos de las leyes que gobiernan las transacciones de bienes raíces, tanto comerciales como residenciales, crea un ambiente virtualmente faltado de stress, porque no insistimos en proceder con negociaciones que desperdician el tiempo y dinero del cliente, lo que ocurre a menudo por falta de experiencia en este área.

### **¿Qué ofrece Rex Hamilton Corporation al comprador o vendedor de una propiedad inmobiliaria residencial?**

Por parte de los compradores, muy a menudo se nos pide encontrar residencias que cumplen con ciertos requerimientos, desde tamaño, hasta ubicación y buen gusto. Por parte de los vendedores, mayormente hacemos la conexión entre comprador y vendedor, utilizando nuestra experiencia de tantos años, y la extensa base de datos que manejamos, de individuos que nos han pedido contactarlos cuando encontramos un negocio que les interese. Nuestro concepto de marketing es asimismo único. Solemos gastar una tremenda cantidad de energía en investigación del mercado, antes de posicionar cada propiedad en una forma individual única, independiente del valor. Nuestra pagina web ([www.rexhamilton.com](http://www.rexhamilton.com)) regularmente registra etapas amplias de hold / aguante de las propiedades, unas de las mas altas en la industria, lo que es testimonio de nuestra sólida investigación acerca de los intereses de los individuos de alto poder adquisitivo.

### **¿Qué ofrece Rex Hamilton Corporation al comprador o vendedor de una propiedad inmobiliaria comercial?**

En estos momentos estamos activamente involucrados con varios individuos de alto poder adquisitivo de los Estados Unidos, el Caribe, y Sudamérica en la búsqueda de oportunidades de negocios en Europa, con énfasis en negocios de artefactos de lujo, área en el que nos destacamos. Las introducciones entre empresarios que efectuamos han llevado a inversiones en negocios familiares europeos que son activos a nivel mundial. Muchas veces un simple pedido por escrito de uno de nuestros clientes, seguido por nuestra investigación, nos lleva a una introducción exitosa. También tenemos experiencia en el área pacifico de Asia, desde hace 10 años.

### **¿Cómo llegó al negocio de bienes raíces?**

Durante mis años de trabajo con Law Companies, una firma global de ingenieros con oficinas en 40 países, llegue a trabajar en marketing, y viajar mucho a China y Japón. Uno de mis contactos del lejano oriente me sugirió que deje la compañía para empezar mi propio negocio de bienes raíces. En 1985 lo hice.

### **¿Cuál fue su primera transacción?**

Ni más ni menos que la cede de Toyota en los Estados Unidos. No todos los principiantes tienen la fortuna de empezar con un proyecto tan espectacular. Un gerente corporativo de Japón necesitaba apoyo con su cliente Toyota, para encontrar un destino cede en mi país. Trabajamos juntos por varias semanas con un equipo de representantes de la compañía. Terminamos eligiendo Kentucky. Así que llegue a los Estados Unidos en el avión de la empresa para mi primera transacción.

### **¿Cuál es su relación con Japón?**

En los años que trabajé con la compañía de ingenieros, donde me hacia cargo del grupo de marketing, disfruté de muchos viajes al continente asiático, acompañando al gobernador de Georgia. Esta relación abrió muchas puertas, tanto en Japón como en China. Después de sacar mi licencia comercial de broker, prácticamente pase varios años en el avión entre Tokio y Miami. Mi trabajo me llevó a concluir muchos negocios durante estos años con las primeras familias del norte de Asia. Compramos compañías, hoteles, casas, apartamentos, arte, yates, aviones, y nos hicimos cargo de todos los detalles de estas transacciones, junto a un equipo de contadores y abogados. Todavía trabajo con muchos de ellos, después de 10 años.

### **Regresando a sus comienzos ... ¿Dónde estudió?**

Mis estudios universitarios los empecé en el Georgia Institute of Technology, y regresé para mi master en ciencias a la Universidad de Georgia, una de las mejores en el país en ciencias. Mi especialidad fue la microbiología, y todavía creo que uso mi sistema científico de pensar cuando analizo las oportunidades de negocio. Es una excelente herramienta. Después de estudiar empecé a trabajar en turismo, en el departamento de marketing de la aerolínea Northwest Orient en Minneapolis, un lugar muy frío para un hijo Miami.

### **¿Quiénes son los clientes de Rex Hamilton Corporation?**

Generalmente guardamos la identidad de nuestros clientes muy confidencial, por razones de seguridad. Sin duda hay algunos que podemos mencionar. Recientemente estuvimos trabajando con el presidente de Telemundo, el ex presidente de GE Latinoamérica (con el que trabajamos en los Estados Unidos y en Francia), algunas de las familias dueñas de mansiones en Francia, corredores de carreras automovilística, presidentes de corporaciones japonesas, un gobierno que posee una isla en el suroeste de Asia, algunos atletas de renombre mundial, y familias de mucho nivel en Centro y Sudamérica. Este año vendimos dos casas a una alta familia española, que tiene lazos de amistad y entretiene a menudo a la familia real. Las dos casas representaron un record para nuestros vendedores, llegando a ser las casa más costosas vendidas en su área de Miami. Por varios años detuvimos el record de ventas en Fisher Island. Asimismo apoyamos a uno de nuestros clientes en forma muy activa a conseguir los últimos derechos de desarrollo / urbanización en la isla. La isla es uno de mis lugares favoritos en Miami, por su privacidad y seguridad, tan cerca de la ciudad, pero al mismo tiempo aislada, con conexión de trasbordador cada 15 minutos. Las unidades que vendimos en Fisher Island fueron las más exclusivas, las más espectaculares que ofrece este oasis de lujo.

### **¿Porqué eligió Miami como su hogar y lugar de trabajo?**

Nací en Miami en 1952, y es mi hogar. En estos tiempos Miami era una ciudad tranquila, donde nunca se cerraban las puertas. De niño paseaba en bicicleta por Key Biscayne, a las 5 de la mañana para ir a pescar. Íbamos a nadar en un limpio Miami River, generalmente viviendo una vida muy feliz. Mi padre fue un pionero del aire acondicionado, muy respetado por eso. Mucha gente llegaba a nuestro hogar, de todos lados, a todo tiempo. Hoy, Miami es una ciudad cosmopolita y la diversidad internacional de personas que pasan por esta ciudad es una excelente fuente de clientes para mi compañía. Miami no parece pertenecer a los Estados Unidos, mas bien pertenece al mundo. Junto con mi familia mantenemos residencias en Miami, Paris y Biarritz.

### **¿Cuál es su relación con la capital francesa?**

Hace varios años atrás tuve la gran suerte de conocer a mi futura esposa en Paris. Con mi bella esposa tenemos dos niños trilingües. Vivimos en Miami y Francia, y disfruto la posibilidad de poder vivir y trabajar en ambos continentes. Amo jugar al golf, y disfruto nuestro hogar en Francia al lado de uno de los campos de golf más antiguos del país. Además me gusta subir a las montañas, nadar y bucear.

### **¿Conoce Latinoamérica?**

Tengo muchos amigos y contactos latinoamericanos. Hoy estoy aprovechando mis conocimientos para relacionarme con clientes de muchos países latinos, tales como Chile, Perú, El Salvador, Guatemala, la Republica Dominicana, Puerto Rico y otros.

### **Hablando del futuro ... ¿Qué proyectos tiene en marcha hoy? ¿Hacia donde va Rex Hamilton Corporation?**

Continuaremos haciendo lo mismo que nos ha traído éxito hasta ahora. Proveer servicios únicos, enfocando en individuos de alto poder adquisitivo, actuando como bancos para sus necesidades en el área de bienes raíces, y atenderlos en el proceso de compras, y más allá, en todas sus necesidades.

### **Me contó que ha sido distinguido con varios premios, hasta uno recientemente. ¿Qué importancia tienen estas distinciones para un empresario tan experimentado como Rex Hamilton?**

Hace poco rompimos nuevamente el record con la venta del condominio más costoso de la Florida, por quinta o sexta vez. Ya perdí la cuenta. Esto significa que los vendedores que poseen las propiedades más espectaculares nos confían venderlas por ellos. Hace poco también representamos al vendedor de la propiedad mas costosa que no se ubica a la orilla del agua del suroeste de la Florida. El vendedor no sólo nos encargó la venta de su propiedad, sino también me designó personalmente como fideicomisario del fideicomiso establecido para el beneficio de cuatro de sus hijos. Por el lado de los compradores, representamos recientemente el comprador de la unidad inmobiliaria más cara del suroeste de los Estados Unidos en el Four Seasons Miami. Esto demuestra que los

clientes nos confían hacer adquisiciones inteligentes y de buen gusto. En un área en el que no entienden bien el paisaje completo, somos capaces de colocarlos en las mejores direcciones y unidades inmobiliarias.

### **¿Cuál es su conexión con México?**

Desde que era muy joven me enamoré de la cultura de México. E tenido la oportunidad de visitar – como turista y negociante en muchas ocaciones. México me fascina y tengo muchos amigos en su país.

[Home](#) ~ [Rental Property](#) ~ [Search All Florida Properties](#) ~ [Resources](#) ~ [Publications](#) ~ [Information](#)