

Serie: *Dominando tu industria*



Rubén Huertas es Presidente y CEO de *Power Holdings Realty GroupSM*, una firma de bienes raíces comerciales que ofrece los servicios de consultoría, análisis financieros, corretaje y administración. Comenzó como inversionista hasta que encontró su inversión favorita: propiedades de vivienda multifamiliar.

En el mundo corporativo se ha destacado como *troubleshooter fixer* (solucionador de problemas) identificando áreas de mejoramiento con el fin de lograr excelencia organizacional y crecimiento sostenible.

A través de *Toastmasters International®* ha pulido sus destrezas de comunicación y liderazgo y ostenta de esta la más alta designación DTM (Distinguished Toastmaster). Es también coach, adiestrador y orador certificado del *Equipo John Maxwell* de líderes mundiales.

Es además, **escritor y autor** de numerosos libros dentro del campo de los bienes raíces, desarrollo personal, liderazgo y crecimiento de negocios.

Actualmente ha unido esfuerzos con **Preferred Mortgage Corporation** para ofrecer financiamiento comercial.

Rubén Huertas
NMLS #1845758
MLO 716
787.676.4444

Como empresarios en la industria de bienes raíces debemos tener nuestro “librito” de métricas. No se puede dejar pasar mucho tiempo sin revisar, analizar, evaluar y tomar acción sobre los elementos más importantes que componen nuestro negocio. Los números más importantes se dividen en tres categorías: operacionales, financieros y estratégicos. Veamos cuáles son aquellas métricas que debemos dominar para crecer de manera sistemática y consistente nuestro negocio. Utilícelas para sus reuniones.

Números Operacionales

En el negocio de corretaje estos son algunos de los números básicos a medir. En general, los números operacionales se miden **semanalmente**.

- Cantidad de contactos realizados.
- Número de citas realizadas.
- Número de listados obtenidos.
- Número de *showings* realizados.
- Número de opciones recibidas.
- Número de cierres de compraventa realizados.
- Número de cierres de alquiler realizados.
- Número de llamadas recibidas, producto del esfuerzo de mercadeo.
- Número de nuevos contactos en nuestra base de datos.
- Número de contactos totales que ahora residen en la base de datos.

Números Financieros

Estos reflejan la salud de nuestro negocio y deben revisarse **mensualmente**.

- Ingresos totales.
- Gastos totales.
- Cantidad de comisiones pagadas.
- Porcentaje que representan las comisiones pagadas de los ingresos totales.
- Ingreso neto.
- Porcentaje que representa el ingreso neto de los ingresos totales.

Números Estratégicos

Los números estratégicos se deben revisar **mensualmente**.

- Revisar el presupuesto versus los números actuales de su operación.
- Hacer un listado de todos sus agentes por volumen de negocio.
- Hacer un listado de todos sus agentes por tiempo que le toma atenderlos.
- Identificar cuáles agentes son responsables por 80% de su negocio.
- Identificar cuáles agentes son responsables por 80% de sus gastos.

Existen muchas otras métricas. No obstante, estas representan los signos vitales de su negocio. Todo lo que se mide, mejora. La idea es acelerar de manera significativa el crecimiento de su negocio a la vez que aumenta de forma consistente sus ingresos, pero sobre todo, maximizar la utilización de su tiempo y energía.