



**Rubén Huertas** es Presidente y CEO de *Power Holdings Realty Group*<sup>SM</sup>, 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

[ruben@rubenhuertas.com](mailto:ruben@rubenhuertas.com)

Uno de los eternos fenómenos en el campo de los bienes raíces comerciales es **la teoría del más tonto**. Esta describe la realidad de cómo las personas compran propiedades comerciales sin el debido conocimiento y terminan con un gran problema en sus manos.

La mayoría de las personas dedican más tiempo a planificar y organizar sus vacaciones que a planificar y organizar sus inversiones. El resultado, muchas veces, es una mala decisión. Un alarmante número de inversionistas de propiedades comerciales carecen de un criterio de inversión claro y bien definido que incorpore los posibles elementos de riesgo en el análisis final. Es por eso que frecuentemente usted encontrará excelentes propiedades para la venta, pero que por algún motivo no han resultado ser una buena inversión para su propietario actual. Pensaríamos que si una propiedad es una buena inversión para una persona, debería serla para todos. En la práctica, la manera de adquirir dicha propiedad y la administración de la misma, dictan la calidad de rendimiento que recibirá su propietario.

Queremos ayudar a nuestros clientes a evitar este tipo de situación. Es por eso que como profesionales de los bienes raíces comerciales debemos dedicar el tiempo necesario para profundizar en los principios que hacen de una adquisición inmobiliaria, una inversión sabia. La misma **teoría del más tonto** aplica a muchos profesionales de la industria. Con la mejor de las intenciones desean ayudar a sus clientes, pero sin antes hacer la debida investigación de mercado para validar que los valores y las condiciones de la venta o alquiler son razonables y representan la realidad del mercado. Muchos terminan abandonando sus esfuerzos sin entender realmente la razón de su falta de progreso en alcance de su objetivo, cualquiera que sea este.

Una de las mejores realidades de los bienes raíces comerciales es que su viabilidad se basa estrictamente en la matemática. "Dos más dos son cuatro, aunque lo diga un loco". Esta cualidad de los bienes raíces comerciales nos permite eliminar el elemento emotivo de las transacciones y poder así basar las transacciones por su mérito real. Por ejemplo, cuando se invierte en propiedades que generan ingresos, hay que comparar su rendimiento con otros rendimientos disponibles para el inversionista. Es posible que un potencial comprador esté comparando invertir en una propiedad que genera ingresos versus invertir la misma cantidad en la bolsa de valores. La matemática, resultado de un buen análisis financiero y de mercado será mejor herramienta al momento de decidir cómo irá a invertir su capital.

Si nos damos a la tarea de conocer, practicar y dominar este tipo de análisis y consecuentemente identificamos propiedades que representen una inversión superior, creceremos nuestro negocio de manera acelerada aportando valor de manera intencional y consistente, lo cual fomentará el bienestar general de nuestra sociedad. Evitemos formar parte del sobre 50% de las transacciones que caen bajo esta teoría.