# Diseña tu plan de negocio inmobiliario 2027

## Workbook



**Noviembre 2026**

**Karina Chacin - Todos los derechos reservados**

**Workbook Diseña tu plan de negocio inmobiliario 2027**

## Introducción

Este workbook es una guía para ayudarte a convertir en un plan de negocio inmobiliario lo que quieres construir en 2027: **comenzar a vivir de los bienes raíces, consolidarte como agente o hacer crecer y organizar mejor tu negocio.**

**El alcance de tu plan lo defines tú: ajústalo a tu punto de partida, a tus expectativas y a lo que quieres alcanzar en 2027.**

No necesitas tener todas las respuestas ni un plan perfecto desde el principio. **Lo importante es definir una dirección y elegir acciones que puedas poner en práctica para lograr tus metas.**

**¡Tómate el tiempo necesario para completarlo!.**

No es una carrera ni se trata de terminarlo rápido por cumplir. Si no tienes a la mano los datos de 2026, revisa tus registros antes de responder. Esa fotografía de tu año te ayudará a tomar decisiones más conscientes para el siguiente. Puedes avanzar por partes y volver a cada sección cuando tengas la información necesaria.

**Trabaja cada sección de este workbook con honestidad y tomando en cuenta tu realidad, tus prioridades y la vida que deseas construir.** Tu plan puede evolucionar durante el año: revísalo, reconoce tus avances y ajústalo cuando sea necesario para mantener el rumbo hacia tu meta financiera.

# Sección 1: Revisión de resultados 2026



**Objetivo:** reconocer qué resultados obtuviste en 2026, de dónde provinieron y qué habilidad quieres fortalecer. Usa datos personales y señala el periodo revisado. Si una cifra es aproximada, indícalo.

## 1.1. Producción (GCI) por tipo de transacción

**Periodo revisado:** del ____ / ____ / 2026 al ____ / ____ / 2026

| Tipo de transacción | Cantidad | Monto en $ |
|---|---|---|
| Ventas cerradas como agente del comprador | | $ |
| Listings de venta cerrados | | $ |
| Listings de renta cerrados | | $ |
| Rentas cerradas representando al tenant | | $ |
| GCI 2026 (*Gross Commission Income*) | N/A | $ |

**Mi meta financiera planificada expresada en GCI (*Gross Commission Income*) para el 2026 fue:** $_____

## 1.2. Marketing: fuentes de origen de los clientes en transacciones cerradas

Identifica de qué fuentes provinieron los clientes cuyas transacciones cerraste durante el periodo revisado.

En cada columna, anota el monto de GCI generado por esas transacciones y utiliza el mismo periodo de la sección 1.1.

Si no recuerdas el origen de algún cliente, registra ese monto en **«Origen no identificado»**. Al finalizar, la suma del GCI registrado por fuente debe coincidir con el GCI total de la sección 1.1.

| Fuente del cliente | GCI de ventas como agente del comprador | GCI de listings de venta cerrados | GCI de listings de renta cerrados | GCI de rentas representando al tenant | GCI total |
|---|---|---|---|---|---|
| Referidos | | | | | |
| Redes sociales<br>Instagram<br>Facebook<br>Marketplace: | | | | | |
| YouTube | | | | | |
| Sitio WEB | | | | | |
| Publicidad pagada | | | | | |
| Fuentes pagas (Zillow, tu broker) | | | | | |
| Open houses | | | | | |
| Base de datos y seguimiento | | | | | |
| Eventos o networking | | | | | |
| Otra | | | | | |
| Origen no identificado | | | | | |
| **Total** | | | | | |

**Mis 3 fuentes de clientes que generaron más GCI fueron:**

1. _____ 2. _____ 3. _____

**Fuente que generó mayores ingresos en:**

Ventas: _____ Listings: _____ Rentas: _____

*Este ejercicio también te muestra qué información podrías comenzar a registrar en 2027.*

## 1.3. Autoevaluación de mis habilidades de venta

Califica tu habilidad actual para realizar cada etapa. Selecciona un puntaje del 1 al 5 según la escala siguiente; no califiques la frecuencia con que la realizas.

**1** — **Necesito desarrollarla:** no sé con claridad cómo realizar esta etapa.
**2** — **Me cuesta:** necesito apoyo para realizarla.
**3** — **Estoy en desarrollo:** puedo realizar las acciones básicas, pero todavía me cuesta avanzar con seguridad.
**4** — **La manejo con seguridad:** sé realizar las acciones necesarias y guiar al cliente al siguiente paso.
**5** — **Es una fortaleza:** puedo realizar la etapa y adaptarme a distintas situaciones.

| Etapa de venta | Habilidad que requiere el agente | Puntaje |
|---|---|---|
| 1. Precalificar (perfilar y calificar) | Preguntar, escuchar e identificar necesidades y posibilidades de avanzar. | |
| 2. Presentar soluciones | Explicar opciones pertinentes y relacionarlas con lo que necesita el cliente. | |
| 3. Manejar objeciones | Identificar la preocupación, responder con información útil y confirmar si quedó resuelta. | |
| 4. Dar seguimiento | Cumplir compromisos y comunicar claramente el siguiente paso. | |
| 5. Realizar un showing, cuando aplique | Seleccionar propiedades adecuadas, guiar el recorrido y preparar el paso hacia la oferta y el contrato. | |
| 6. Guiar el cierre | Cerrar cada actividad con un acuerdo y un siguiente paso hasta completar la transacción. | |

**El orden de las habilidades que quiero fortalecer en 2027 son:**

1. _____ 2. _____ 3. _____

4. _____ 5. _____ 6. _____

## 1.4. Revisión 2026: metodología MEMO

Revisa cada área de 2026 —producción e ingresos, marketing y habilidades de venta— y completa usando la metodología MEMO: identifica qué quieres **mantener**, qué necesitas **eliminar**, qué puedes **mejorar** y qué **oportunidades** puedes aprovechar en 2027. Usa lo que observaste en tu revisión para responder con honestidad y elegir en qué enfocar tus decisiones para el próximo año.

| Área | Mantener | Eliminar | Mejorar | Oportunidades para 2027 |
|---|---|---|---|---|
| Producción (GCI) por tipo de transacción | | | | |
| Marketing | | | | |
| Habilidades de Ventas | | | | |

# Sección 2: Define tu meta financiera para 2027



Calcularemos tu meta financiera con base en el **GCI** (*Gross Commission Income*), es decir, el ingreso bruto por comisiones generado antes del split del broker.

## 2.1. Define tu meta financiera con el criterio SMART

Al planificar tu meta financiera, procura que sea SMART. Esto te ayudará a convertir una cifra general en un objetivo claro, medible y con una fecha definida.

**S — Específica:** define con claridad qué quieres alcanzar. En este workbook, expresarás tu meta financiera en **GCI**, es decir, la comisión generada antes del split del broker.

**M — Medible:** establece una cifra que puedas revisar y comparar con tus resultados durante el año.

**A — Alcanzable:** evalúa si la cifra es posible para ti considerando tus resultados anteriores, tu promedio de GCI por transacción y la cantidad de transacciones que tendrías que cerrar.

**R — Relevante:** asegúrate de que la meta esté conectada con tus necesidades personales y de negocio, y con lo que quieres construir durante el año.

**T — Temporal:** define una fecha límite para alcanzarla. En este plan, será el **31 de diciembre de 2027**.

## 2.2. Aterriza tu meta financiera

Antes de definir tu meta financiera en GCI, estima cuánto necesitas generar para cubrir lo siguiente:

- Tu presupuesto personal
- Los gastos de tu negocio
- Una cantidad adicional que quieras destinar a tus gustos o proyectos personales
- Considera una reserva para impuestos y
- El porcentaje del GCI que recibes después del split del bróker

Así podrás establecer una meta basada en lo que quieres lograr y en las cifras que necesitas, de acuerdo con tu realidad.

Para este ejercicio, utilizaremos como referencia una reserva de **20% para impuestos**. Confirma el porcentaje adecuado con tu profesional de impuestos.

**Ejemplo**

Supongamos que necesitas al mes:

1. Presupuesto personal: **$5,000**
2. Gastos del negocio: **$2,000**
3. Cantidad adicional para gustos o proyectos personales: **$1,000**

**Total mensual que necesitas:** $8,000
**Total anual:** $8,000 × 12 = **$96,000**

Si reservas un 20% para impuestos, necesitas recibir **$120,000 después del split del broker**:

**$96,000 ÷ 80% = $120,000**

Si recibes el 80% del GCI después del split:

**$120,000 ÷ 80% = $150,000 de GCI**

En este ejemplo, la meta financiera anual sería **$150,000 en GCI**, equivalente a **$12,500 mensuales en GCI** como referencia.

**Calcula tu referencia**

Presupuesto personal mensual: **$_____**

Gastos del negocio mensuales: **$_____**

Cantidad adicional mensual para gustos o proyectos personales: **$_____**

**Total mensual que necesitas: $_____**

**Total anual que necesitas:** total mensual × 12 = **$_____**

Reserva estimada para impuestos: **20%**

Porcentaje del GCI que recibes después del split del broker: **_____%**

**Fórmula:**
Total anual que necesitas ÷ 80% ÷ porcentaje del GCI que recibes después del split = **meta financiera anual en GCI**

## Mi meta financiera anual en GCI: $_____

*Esta fórmula es una referencia sencilla para planificar; no sustituye un cálculo de impuestos.*

## 2.3. Compara tu meta financiera 2027 con la meta financiera lograda en 2026 (ambas en GCI)

### ¿Qué tan posible es esta meta?

☐ La veo alcanzable con mi forma actual de trabajar.
☐ La veo posible si hago cambios específicos.
☐ Necesito ajustar la meta o definir qué tendría que cambiar.

### Después de esta reflexión, decido:

☐ Mantener la meta financiera 2027 en $_____

☐ Ajustarla a $_____

### ¿Cuál es esa motivación que te hace lograr esa meta?

### ¿Cuánto me va a costar llegar a esa meta, ¿Qué tengo que dejar de hacer?

### ¿Qué pasaría si no logras esa meta y no llegas ni cerca?

# Sección 3: Elige tu cliente y tus fuentes de prospectos



## 3.1. ¿Qué tipo de cliente quieres atender principalmente en 2027?

(Primeros compradores, inversionistas locales, inversionistas extranjeros, propietarios, etc)

1. _____ 2. _____ 3. _____

## 3.2. ¿Qué tipo o tipos de transacciones priorizarás para alcanzar tu meta financiera?

☐ Transacciones de venta como agente del comprador

☐ Transacciones con listings de venta

☐ Transacciones con listings de rentas

☐ Transacciones de renta a tenants

☐ Otra: _____

## 3.3. Elige tres fuentes que te conecten con ese cliente en 2027

| **Prioridad** | **Fuentes principales de prospectos** (Referidos, Instagram, Marketplace, Facebook Ads, YouTube, sitio WEB, publicidad paga, Fuentes pagas (Zillow, tu broker), Open houses, Base de datos y seguimiento, Eventos o networking) | **Tipo de prospecto que quiero atraer por esa fuente** |
|---|---|---|
| 1 | | |
| 2 | | |
| 3 | | |

# Sección 4: Traduce tu meta financiera en transacciones



## 4.1. Calcula la comisión promedio (GCI) por tipo de transacción que priorizarás para lograr tu meta financiera 2027

Elige una de estas 2 opciones:

### A) Opción 1: uso mis resultados del 2026

Toma de la sección **1.1. Producción e ingresos (GCI) por transacción,** la cantidad de cierres del tipo de transacción y el monto en dólares generado. Si 2026 está incompleto o no tienes datos suficientes, utiliza la opción 2.

**Fórmula:**
GCI generado por ese tipo de transacción ÷ transacciones cerradas de ese tipo = GCI promedio por transacción

$_____ ÷ _____ transacciones = $_____ por transacción

**GCI promedio por transacción que usaré:** $_____

### B) Opción 2: proyecta un monto para 2027

Si no tienes resultados suficientes de 2026 para calcular el promedio, estima el GCI que esperas recibir por cada tipo de transacción que priorizarás.

**Para ventas y listings de venta**

Precio promedio estimado de la propiedad: $_____

Porcentaje de comisión estimado: _____ %

**Fórmula:**
Precio promedio estimado × porcentaje de comisión estimado = GCI promedio estimado por transacción

$_____ × _____ % = $_____

**Para rentas y listings de renta**

Anota el GCI que esperas recibir por cada transacción, según la comisión prevista:

GCI promedio estimado por transacción: $_____

**GCI promedio por transacción que usaré:** $_____

Si priorizas más de un tipo de transacción, realiza un cálculo separado para cada tipo.

## 4.2. Calcula cuántas transacciones necesitas

- Meta financiera 2027: $_____
- GCI promedio por transacción (lo tienes en 4.1): $_____

**Fórmula:**

Meta financiera 2027 ÷ GCI promedio por transacción = cantidad de transacciones

$_____ ÷ $_____ = _____ transacciones

**Mi meta estimada para 2027 requiere** _____ transacciones cerradas de venta/listing/rentas

Redondea al número entero siguiente. Si tu negocio depende de varios tipos de transacciones, realiza el cálculo por separado para cada tipo; no combines promedios muy distintos.

## 4.3. Distribuye tus transacciones durante el año

Una vez que hayas calculado tu meta financiera anual en GCI y la cantidad de transacciones que necesitas cerrar, distribuye ambas metas por mes.

Completa primero las metas de enero a marzo y utiliza los meses siguientes como una proyección que podrás ajustar durante el año. Al finalizar cada mes, registra tu GCI real y las transacciones cerradas.

| **Mes** | **PLAN:** Meta mensual de GCI (meta anual / 12) | **PLAN:** Meta mensual real GCI | **REAL:** # Transacciones planificadas (meta anual / 12) | **REAL:** # Transacciones cerradas en 2027 |
|---|---|---|---|---|
| Enero | | | | |
| Febrero | | | | |
| Marzo | | | | |
| **Q1: Enero–marzo** | | | | |
| Abril | | | | |
| Mayo | | | | |
| Junio | | | | |
| **Q2: Abril–junio** | | | | |
| Julio | | | | |
| Agosto | | | | |
| Septiembre | | | | |
| **Q3: Julio–septiembre** | | | | |
| Octubre | | | | |
| Noviembre | | | | |
| Diciembre | | | | |
| **Q4: Octubre–diciembre** | | | | |

# 5. Convierte tus transacciones en acciones



## 5.1. ¿Cuántos leads necesitas para alcanzar tu meta financiera?

Esta referencia supone una conversión aproximada del **20 % entre cada etapa**: de cada 125 leads, 25 llegan a una conversación; de esas 25 conversaciones, 5 se convierten en prospectos calificados; y de esos 5, se cierra 1 transacción.

Esto no significa que el 20 % de todos los leads cierre una transacción: la conversión total de lead a cierre en esta referencia es de aproximadamente **0.8 %**.

Si tienes tus propios datos, usa tus porcentajes; si no, toma esta referencia como punto de partida y ajústala según tus resultados.

**Referencia:**

**1** transacción cerrada → **5** prospectos calificados → **25** conversaciones → **125** leads

Para hacer los cálculos, utiliza las transacciones que colocaste en la tabla 4.3: Distribuye tus transacciones durante el año.



## Q1: Enero – marzo

| Etapa | Cálculo para lograr las transacciones | PLAN TRIMESTRAL Q1: Enero – marzo | PLAN MENSUAL | PLAN SEMANAL | REAL TRIMESTRAL |
|---|---|---|---|---|---|
| Transacciones cerradas | Mi meta trimestral (ver 4.3) | | | | |
| Prospectos calificados que necesito | Transacciones × 5 | | | | |
| Conversaciones que necesito tener | Transacciones × 25 | | | | |
| Leads que necesito atraer | Transacciones × 125 | | | | |

## Q2: Abril – junio

| Etapa | Cálculo para lograr las transacciones | PLAN TRIMESTRAL Q2: Abril – junio | PLAN MENSUAL | PLAN SEMANAL | REAL TRIMESTRAL |
|---|---|---|---|---|---|
| Transacciones cerradas | Mi meta trimestral | | | | |
| Prospectos calificados que necesito | Transacciones × 5 | | | | |
| Conversaciones que necesito tener | Transacciones × 25 | | | | |
| Leads que necesito atraer | Transacciones × 125 | | | | |

## Q3: Julio – septiembre

| Etapa | Cálculo para lograr las transacciones | PLAN TRIMESTRAL Q3: Julio – septiembre | PLAN MENSUAL | PLAN SEMANAL | REAL TRIMESTRAL |
|---|---|---|---|---|---|
| Transacciones cerradas | Mi meta trimestral | | | | |
| Prospectos calificados que necesito | Transacciones × 5 | | | | |
| Conversaciones que necesito tener | Transacciones × 25 | | | | |
| Leads que necesito atraer | Transacciones × 125 | | | | |

## Q4: Octubre – diciembre

| Etapa | Cálculo para lograr las transacciones | PLAN TRIMESTRAL Q4: Octubre – diciembre | PLAN MENSUAL | PLAN SEMANAL | REAL TRIMESTRAL |
|---|---|---|---|---|---|
| Transacciones cerradas | Mi meta trimestral | | | | |
| Prospectos calificados que necesito | Transacciones × 5 | | | | |
| Conversaciones que necesito tener | Transacciones × 25 | | | | |
| Leads que necesito atraer | Transacciones × 125 | | | | |

## 5.2. ¿Qué acción concreta ejecutaré en las 3 fuentes prioritarias de atracción?

Para cada fuente prioritaria, define la acción que realizarás, con qué frecuencia, mes a mes y cuántos leads esperas generar durante el mes. Al cierre del mes, registra los leads obtenidos y decide qué mantendrás o ajustarás. Revisa y actualiza esta tabla cada mes según tus resultados.

**Tabla de planificación mensual - Mes: _____**

| Fuente de prospectos | Acción concreta | Frecuencia de la acción | Leads que espero generar este mes | Leads generados este mes | Qué mantendré o ajustaré |
|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |

**Tabla de planificación mensual - Mes: _____**

| Fuente de prospectos | Acción concreta | Frecuencia de la acción | Leads que espero generar este mes | Leads generados este mes | Qué mantendré o ajustaré |
|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |

## 6. Como se ve tu plan de negocio inmobiliario 2027



Esta sección reúne las decisiones principales de tu plan. Complétala con lo que definiste en las secciones anteriores y consúltala durante el año.

Pon tus prioridades en práctica y revisa tus resultados cada mes para reconocer avances y hacer ajustes. Lo que registres en 2027 te servirá de base para planificar 2028 con más claridad.

**Mi meta financiera para 2027 (GCI): $_____**

El perfil de cliente que priorizaré en 2027:

---

Los tipos de transacciones que priorizaré en 2027:

---

**Mi meta de transacciones cerradas para 2027: _____ transacciones**

Mis tres fuentes principales de prospectos:

1. _____ 2. _____ 3. _____

**Mi compromiso de seguimiento**

Me comprometo a compartir y revisar mis avances del plan 2027 con _____. Nos reuniremos cada _____ para conversar sobre lo que he cumplido, lo que necesito ajustar y mis próximos pasos.

**Revisa el avance al cierre de cada mes y de cada trimestre y ajusta para el periodo siguiente.**

Firma: _____ Fecha: _____

***"Mi plan empieza con lo que hago a partir de hoy".***