

Este es un glosario completo de los términos esenciales en bienes raíces, dividido por categorías para que sea más fácil de consultar.

1. 🧑‍🔧 Actores y Roles

- **Agente Inmobiliario:** Profesional licenciado (en los países que aplica) que representa a compradores o vendedores en transacciones de bienes raíces.
- **Bróker (Corredor):** Profesional con una licencia superior a la de agente, que puede operar su propia agencia y supervisar a otros agentes.
- **Arrendador (Propietario):** La persona que es dueña de una propiedad y la da en alquiler.
- **Arrendatario (Inquilino):** La persona que paga una renta para usar u ocupar una propiedad.
- **Comprador (Comitente):** La parte que adquiere una propiedad.
- **Vendedor (Cedente):** La parte que transfiere la propiedad de un bien a cambio de un pago.
- **Notario (Escribano):** Funcionario público que da fe de la legalidad y autenticidad de los documentos y contratos, incluyendo la escritura de compraventa.
- **Tasador / Valuador:** Profesional experto que determina el valor comercial justo de una propiedad.

2. 📄 Términos Legales y Contractuales

- **Escritura Pública:** El documento legal y oficial, certificado por un notario, que prueba quién es el propietario de un bien inmueble.
- **Registro de la Propiedad (RGP):** La institución pública donde se inscriben y registran todas las propiedades y los actos legales relacionados con ellas (quién es el dueño, si tiene hipotecas, etc.).
- **Gravamen:** Una carga legal o financiera sobre una propiedad (ej. una hipoteca, una deuda de impuestos) que debe pagarse antes de que la propiedad pueda venderse con un título limpio.
- **Hipoteca:** Un préstamo en el que la propiedad se usa como garantía de pago. Si el deudor no paga, el acreedor (banco) puede ejecutar la garantía (quedarse con la propiedad).

- **Contrato de Arrendamiento:** Acuerdo legal entre un arrendador y un arrendatario que define los términos y condiciones del alquiler de una propiedad.
- **Promesa de Compraventa (Boleto):** Un contrato preliminar donde el vendedor se compromete a vender y el comprador a comprar, fijando un precio y un plazo. Usualmente implica un pago inicial o arras.
- **Opción de Compra:** Un contrato que da al comprador el *derecho* (pero no la obligación) de comprar una propiedad a un precio y en un plazo determinados, a cambio de un pago.
- **Usufructo:** El derecho legal de usar y disfrutar de una propiedad que pertenece a otra persona (el "nudo propietario"), siempre que no se altere su sustancia.
- **Servidumbre (o Servidumbre de Paso):** Un derecho legal que permite a alguien usar una parte de la propiedad de otra persona para un propósito específico (ej. un camino de acceso).
- **Propiedad Horizontal (PH):** El régimen legal que se aplica a los condominios y edificios de apartamentos, donde se es dueño de una unidad privada (apartamento) y copropietario de las áreas comunes (pasillos, piscina, etc.).

3. Términos Financieros y de Mercado

- **Enganche (o Anticipo / Pago Inicial):** La porción del precio de compra que el comprador paga de su propio bolsillo al inicio, y que no es financiada por el banco.
- **Amortización:** El proceso de pagar un préstamo (como una hipoteca) en cuotas regulares a lo largo del tiempo. Cada pago se divide en capital e intereses.
- **Tasa de Interés (Fija o Variable):** El porcentaje que el banco cobra sobre el dinero prestado.
- **Crédito Hipotecario:** El préstamo específico que un banco otorga para la compra de un inmueble.
- **Apalancamiento:** El uso de dinero prestado (deuda) para aumentar el potencial de retorno de una inversión.
- **Avalúo (o Tasación):** El informe formal que estima el valor de mercado de una propiedad. Es fundamental para que el banco apruebe un crédito hipotecario.
- **Valor de Mercado:** El precio más probable que una propiedad alcanzaría en un mercado abierto y competitivo.

- **Valor Catastral:** El valor que el gobierno (municipalidad) le asigna a una propiedad para el cálculo de impuestos (como el IUSI en Guatemala).
- **Plusvalía:** El aumento en el valor de una propiedad a lo largo del tiempo, debido a mejoras, inflación o desarrollo de la zona (el entorno).
- **Cap Rate (Tasa de Capitalización):** Métrica clave para inversionistas. Se calcula dividiendo el ingreso operativo neto anual (rentas menos gastos) entre el precio de compra. Mide la rentabilidad.
- **ROI (Retorno de la Inversión):** Métrica que mide la ganancia o pérdida de una inversión en relación con su costo.

4. Términos del Proceso y Marketing

- **Comisión (u Honorarios):** El pago que recibe el corredor de bienes raíces por sus servicios, generalmente un porcentaje del precio de venta o del valor del alquiler.
- **Listado / Captación (Listing):** El contrato o acuerdo que un agente tiene con un vendedor para comercializar y vender su propiedad.
- **Contrato de Exclusividad:** Un acuerdo donde el vendedor se compromete a trabajar *únicamente* con un agente/bróker por un período determinado. Si la propiedad se vende, ese agente cobra la comisión.
- **MLS (Multiple Listing Service):** Un sistema (o bolsa inmobiliaria) donde los agentes comparten sus listados de propiedades para aumentar la exposición y cooperar en las ventas.
- **Cierre (Closing):** El último paso de la transacción. Se firman todos los documentos finales (escritura, hipoteca), se transfiere el dinero y el comprador recibe las llaves.
- **CRM (Customer Relationship Management):** Un software para gestionar las relaciones con los clientes: seguimiento de prospectos, recordatorios, historial de conversaciones, etc.
- **Farming (Prospección en Zona):** Una estrategia de marketing enfocada en convertirse en el agente experto de un vecindario o área geográfica específica.
- **Home Staging:** El arte de preparar y amueblar una propiedad para la venta, con el fin de hacerla más atractiva para el mayor número de compradores potenciales.
- **Open House (Puertas Abiertas):** Un evento programado en el que una propiedad en venta se abre al público para que la visiten.