



# DICCIONARIO INMOBILIARIO

**HUNTER X BROKER**

POR LEYLI ESPINOSA | PARTE DE LA GUÍA DE ESTUDIO PERSONAL

*“Programa de Formación Profesional”*

*1ª Edición 2025*





*Esto es un PDF parte de un sistema.*

**Edición 1.0 / Código Hunter 2025**

*Para uso exclusivo de Hunters Profesionales HXB – Prohibida su  
modificación, distribución libre.*





## ¿QUIÉN SOY Y POR QUÉ PUEDO AYUDARTE?

Soy Leyli Espinosa.  
No vengo a motivarte.  
Pero te entreno, si quieres.

Soy el creador de Hunter **X** Broker,  
el programa más directo, sin adornos, para formar agentes y  
master broker de verdad.  
Nada de frases bonitas.  
Aquí hablo claro: de cierres, comisiones y vehículos reales de  
crecimiento.

También soy la mente detrás de SolyRenta.com,  
un ecosistema tecnológico en construcción,  
pensado para una sola cosa:  
vender propiedades a escala y formar agentes imparables.

📄 Llevo +10 años buscando una oportunidad que sí entregue  
resultados para cualquiera.  
Las mejores que encontré no me terminaron de convencer.  
Así que tuve que crearla, con lo mejor de aquí y lo mejorcito de  
allá. No es perfecto, pero funciona.

En esto estoy trabajando: 4 pasos.  
Claros. Crudos.

🧠 Le dediqué un año entero a este programa. (y seguimos)  
No para ti.  
Para mí. Para probarlo. Para vivirlo.  
Y justo ahora lo estoy activando.  
Contigo, si quieres.





## ***¿CÓMO SE USA EL SISTEMA HXB?***

Primero lees, luego interpretas. Aplicas, después de cada sección.

Si no te gusta leer, puedes esperar a que publiquemos el programa en video. Pero nadie que se toma la vida en serio va a esperar.

El Programa está dividido en siete secciones.

**Parte 1 – “Actitud de Cazador”**

**Parte 2 – “Dominio de Conversión”**

**Parte 3 – “Herramientas del Profesional Inmobiliario”**

**Parte 4 – “Sistema HXB y Escalamiento”**

Seguido de un **BONO** especial, un **DICCIONARIO INMOBILIARIO** que es lo que tienes en tus manos ahora y una **VISTA RÁPIDA** – esta es una sección resumen y repasa los conceptos principales, de forma que lo puedas consultar rápidamente cuando lo necesites en el día a día. En esta sección también hay hojas de trabajo **X**, ¿qué pensabas? Los resultados vienen de la acción.




## MENTALIDAD HUNTER X BROKER

- **Mentalidad:** Actitud base del agente frente a la venta y la vida. En HunterXBroker, se entrena como músculo.
- **Meta:** Resultado específico y medible que el agente se propone lograr con fecha límite. Las metas son parte de un objetivo mayor a lo que algunos llaman el sueño.
- **Metas realistas:** Objetivos alcanzables según recursos, experiencia y tiempo disponible.
- **Visión:** Imagen clara del futuro que se quiere construir como profesional. La visión puede ampliarse, elevarse o afinarse a través de la experiencia, el conocimiento y la mentoría.
- **Urgencia:** Mentalidad de actuar como si cada día sin vender fuera perder dinero.
- **Zona de confort:** Lugar mental donde el agente se estanca por miedo o comodidad. La zona de confort solo es costumbre no es bienestar.
- **Procrastinación:** Hábito de postergar tareas claves (llamadas, seguimiento, etc.).
- **Tolerancia al rechazo:** Capacidad de seguir vendiendo pese a los “no”.
- **Mentalidad de escasez/abundancia:** Creencia de que hay pocas o muchas oportunidades.



## **VENTAS / PROCESO COMERCIAL**


- **Captación de propiedades:** Buscar y conseguir inmuebles que están disponibles para venta o renta.
- **Captación cruzada:** Intercambio de propiedades entre colegas para ampliar inventario.
- **Prospección:** Actividades para encontrar nuevos clientes, propietarios o socios estratégicos.
- **Leads (cualificados / calificados):** Contactos interesados con potencial real de conversión. Estos se pueden conseguir a través de referidos, ADS u otros medios, o calificarse a través de la educación.
- **Cliente caliente / frío:** Prospecto con alta / baja urgencia de decisión. No confundir con prospectar en frío que es la acción de prospectar o captar un cliente el cual no sabe nada de nosotros ni nos espera.
- **Embudo de ventas:** Representación del proceso desde el contacto hasta el cierre. Los embudos se suelen explicar como un proceso de filtro. La realidad es que un correcto embudo de venta clasifica o perfila a los clientes para saber cuál proceso de ventas es el mas adecuado para él.
- **Calificación de prospectos:** Proceso de evaluación para saber el nivel de potencial que tiene el cliente.
- **Seguimiento (Follow-up):** Contacto constante para avanzar en el proceso de compra/venta.
- **Conversión:** Acción de convertir un lead en cliente.

- 
- **Objeción:** Son dudas o freno que impide al cliente avanzar. También son formas del cliente querer dominar en la negociación, aunque en la mayoría de las veces le juega en su contra.
  - **Objeción oculta:** Excusa falsa que encubre el verdadero motivo de no comprar.
  - **Venta dura / suave:** Enfoque agresivo (cerrar) vs consultivo (construir relación).
  - **Venta consultiva:** Descubrir necesidades del cliente antes de ofrecer.
  - **Técnicas de cierre:** Métodos para concretar la venta.
  - **Neuroventas:** Aplicación de la neurociencia para vender más usando emociones.
  - **Persuadir:** Influnciar al cliente incluso antes de hablar directamente.

## **MARKETING / MARCA PERSONAL**


- **Marketing digital:** Uso de plataformas online para captar, nutrir y cerrar clientes.
- **Branding personal:** Imagen profesional que proyectas como agente.
- **Visibilidad estratégica:** Estar donde tus clientes están, de forma intencional.



- 
- **Propuesta de valor:** Qué te hace diferente y valioso para un cliente.
  - **Contenido evergreen:** Publicaciones que funcionan siempre, no pierden vigencia.
  - **Avatar del cliente ideal:** Descripción clara de a quién quieres atraer.
  - **Testimonio social / prueba social:** Opiniones de clientes anteriores o resultados obtenidos, usados como evidencia.
  - **Reels / video corto:** Contenido en video clave en Instagram, TikTok y redes.
  - **Lead magnet / obsequio de valor:** Recurso gratuito para atraer leads (ej. ebook, checklist).
  - **Call to action (CTA):** Llamado a tomar acción (“agenda tu cita”, “escribeme ya”).
  - **Call to value (CTV):** CTA + un beneficio inmediato (“agenda y recibe esta guía gratis”).
  - **Newsletter:** Correo periódico para nutrir tu comunidad de leads.


## **DIGITAL / HERRAMIENTAS**

- **CRM:** Sistema para gestionar prospectos, tareas y procesos comerciales.
- **Calendly / Agendador:** Herramienta para que el cliente agende citas contigo.

- 
- **WhatsApp Business:** Versión pro del WhatsApp con catálogos, respuestas automáticas, etc.
  - **Landing Page:** Página de aterrizaje para captar datos de leads. Suelen ser parte del embudo de ventas.
  - **Pixel de seguimiento:** Código que rastrea visitas y permite hacer retargeting.
  - **Automatización:** Secuencias de mensajes, correos o tareas que trabajan por ti.
  - **Gestor de anuncios (Meta Ads / Google Ads):** Plataforma para campañas pagadas.


## ROLES / FILOSOFÍA HXB

- **Agente inmobiliario:** Intermediario entre comprador y vendedor.
- **Agente junior:** Nuevo ingreso, en etapa de formación o sin experiencia.
- **Asesor inmobiliario:** Enfoque más consultivo del rol de agente.
- **Broker:** Agente que lidera un equipo o tiene su propia estructura.
- **Realtor:** Agente profesional afiliado a la NAR (EEUU).
- **Master Broker:** Broker con poder de negociación, red de aliados y autoridad en el sector.

- 
- **Filosofía Hunter X Broker:** Vender con sistema, mentalidad, ética y ejecución masiva.
  - **CEO:** Mentalidad empresarial. Tú eres el CEO de tu negocio.
  - **Accountability / Acontabiliti:** Responsabilidad real por tus resultados.

## **LEGAL / FINANCIERO**

- **Fideicomiso:** Contrato donde un tercero (fiduciaria) administra bienes.
- **Fideicomitente / Fiduciante / Fiduciaria / Fiduciario:** Actores en un fideicomiso.
- **Promesa de venta:** Acuerdo preliminar antes de la firma definitiva. Suele tener un costo deducible del valor total a pagar.
- **Carta bancaria / preaprobación:** Documento de préstamo aprobado.
- **Enganche / inicial:** Pago inicial para separar una propiedad.
- **Comisión:** Porcentaje del valor de venta que cobra el agente.
- **Título de propiedad:** Documento que certifica al dueño.
- **Due diligence:** Investigación previa a una compra (legal, técnica y financiera).
- **Certificación del título:** Confirmación oficial de que el título está limpio.


- 
- **Embargo preventivo:** Restricción que impide vender una propiedad.

---

## PROPIEDADES / CONSTRUCCIÓN

- **Amueblado / equipado:** Propiedad que incluye muebles y electrodomésticos.
- **Condominio / torre:** Edificio con unidades y áreas comunes.
- **Proyecto habitacional:** Conjunto de viviendas planificadas.
- **Sobre planos:** Compra anticipada, sin construcción aún.
- **Preventas:** Fase inicial de ventas de un proyecto nuevo.
- **Promotor / desarrollador:** Empresa que construye y lanza proyectos.
- **Etapas de obra:** Proceso de construcción: desde terreno hasta entrega.
- **Memoria descriptiva:** Documento con especificaciones de construcción.
- **Vicios ocultos:** Fallas no visibles en una propiedad.
- **Amenidades:** Extras en proyectos (piscina, gimnasio, etc.).
- **Régimen de condominio:** Normas legales para unidades dentro de una torre.
- **Solar / terreno:** Lote sin construir.


## OPERACIÓN INMOBILIARIA

- 
- **Inventario:** Propiedades activas disponibles.
  - **Dueño directo:** Propietario sin intermediarios.
  - **Exclusiva:** Derecho exclusivo para vender una propiedad.
  - **Open House / Casa abierta:** Evento para mostrar una propiedad sin cita.
  - **Separado / reservado:** Propiedad ya tiene cliente con intención firme.
  - **Hipoteca / crédito hipotecario:** Préstamo para comprar inmueble.
  - **Traspaso:** Cambio legal de titularidad.
  - **Urbanización cerrada:** Residencial privado con seguridad.
  - **Piso de ventas:** Oficina donde se atienden clientes y se presentan proyectos.
  - **Inversión inmobiliaria:** Compra con fines de renta o plusvalía.
  - **Tasa de capitalización (Cap Rate):** Porcentaje anual de retorno sobre inversión.

#### **EXTRAS HUNTERXBROKER (ESTILO Y SISTEMA)**

- **Sistema vs. suerte:** Vender con estructura, no por azar.
- **Multiplicador de esfuerzos:** Acción que impacta múltiples áreas a la vez.
- **Cliente promotor:** Cliente feliz que te recomienda solo.



- 
- **Dinero oculto:** Comisiones perdidas por falta de seguimiento o preguntas.
  - **Capital social:** Valor de tu red, reputación y credibilidad en el mercado.