Tu negocio inmobiliario, en un mismo lugar.

Una plataforma pensada para México. Descubrimiento de propiedades y herramientas para el profesional.



Nuestra visión

hogario busca reunir compra, venta, renta y estancias en un catálogo que las personas puedan explorar por ubicación. La meta es una experiencia nacional de búsqueda y operación inmobiliaria, construida con agentes e inmobiliarias.

Tu experiencia sigue al centro

El agente representa la propiedad, responde preguntas, coordina visitas y acompaña la operación. hogario propone ayudar a que su trabajo se encuentre y a organizar lo que ocurre después del primer contacto.

Lo que estás viendo hoy

Una beta demo de prelanzamiento, no un servicio comercial completo. Las propiedades, personas y conversaciones son ejemplos. No hay pagos, cuentas reales, mensajes enviados ni registro de visitantes conectado.

Recorre la propuesta

www.mogafoundry.com/hogario/ - Ensenada como primer recorrido; una visión para todo México. Versión 1.12 - Octubre de 2026.

¿Por qué usar hogario si las redes son gratis?

Publicar puede ser gratis. Organizar, dar seguimiento y medir una relación también tiene valor.

Las redes ayudan a difundir

Conserva tus grupos y canales. Nuestra propuesta es sumar un lugar donde una persona pueda volver a encontrar una ficha por zona, precio y características, sin depender de recordar una publicación.

Un catálogo para comparar

Fotos, operación, ubicación, precio, superficies y profesional responsable en un formato consistente. Un enlace por inmueble para compartir desde tus redes y conversaciones.

Un back office para trabajar

La propuesta incluye cartera, leads, CRM, notas, citas y métricas. El objetivo es reducir información dispersa y facilitar el seguimiento desde el teléfono, tanto en oficina como entre visitas.

Pagar tendría que justificarse

No te pedimos pagar por una promesa de ventas. Antes de definir precios, el piloto debe mostrar utilidad: consultas con contexto, respuesta organizada, tiempo ahorrado y seguimiento medible. No hay tarifas ni resultados garantizados.

Un mercado con alternativas. Una propuesta que debe probarse.

El valor de hogario tendrá que demostrarse con la experiencia y los resultados del piloto.

México ya tiene portales inmobiliarios

Inmuebles24, Propiedades.com y Lamudi son ejemplos de plataformas que operan en este mercado. También existen sitios de franquicias, agencias y herramientas de CRM. No afirmamos ser el primer portal ni reunir todo el inventario de México.

La propuesta que queremos validar

Combinar búsqueda por mapa, fichas claras, presencia del agente, seguimiento de clientes y visitas documentadas en una experiencia coherente para México. Es una dirección de producto, no una exclusividad ya demostrada.

Abierto a profesionales de distintas marcas

La visión incluye agentes independientes e inmobiliarias de diferentes tamaños y redes. Cada anuncio tendrá un profesional responsable; un propietario sin agente podrá solicitar apoyo para encontrarlo.

Cómo evaluar el valor

Durante el piloto proponemos revisar fichas vigentes, consultas por origen, tiempo de respuesta, citas concretadas, continuidad del seguimiento y facilidad de uso. La audiencia y el retorno comercial todavía deben construirse.

Colaboración con reglas claras.

El catálogo reúne la oferta. La representación y las oportunidades directas deben quedar identificadas.

Tu marca y tu representación

Tu perfil, inmobiliaria y propiedades deben aparecer juntos. La propuesta no busca sustituir la relación profesional con tu cliente. Los honorarios, representación y colaboración se acordarán entre las partes que intervengan.

Consultas sobre tus anuncios

El flujo previsto vincula la consulta al inmueble y a su representante. Las reglas de asignación, respuesta, reasignación y disputas se definirán antes de recibir contactos reales.

Consultas directas a hogario

hogario podrá atender a quienes contacten directamente a la plataforma y oportunidades de compra, remodelación o desarrollo que se presenten a hogario. Cuando corresponda colaborar con un agente, deberá explicarse quién participa y en qué condiciones.

La promesa requiere transparencia

No prometemos que nunca exista cruce comercial. La confianza requiere identificar el origen, el responsable y cualquier interés propio de hogario. Exclusividad, comisiones y distribución de oportunidades siguen pendientes de acuerdo.

De la consulta al cliente.

Leads y CRM son herramientas distintas, conectadas por el seguimiento.

Leads: la entrada de nuevas consultas

Interés inicial vinculado a propiedad, origen y etapa. El agente puede revisar qué necesita la persona y decidir el siguiente paso. La demo muestra consultas ficticias y cambios locales de etapa.

CRM: la relación completa

Un registro por cliente o prospecto, propiedades que revisó con el agente, conversaciones, notas y avance. En la demo puedes agregar contactos propios, relacionar inmuebles, guardar notas y descargar el CRM local.

WhatsApp y comunicación

La visión incluye conversaciones con contexto en la ficha del cliente, mediante una integración autorizada. Hoy solo se muestran transcripciones ficticias y controles de ejemplo; no se conecta una cuenta ni se envían mensajes.

IA como apoyo al profesional

Se propone resumir solicitudes, preguntas pendientes y próximos pasos para que el agente los revise y guarde como notas. Hoy el resumen es simulado. No se promete lectura automática de chats, exactitud ni acceso sin autorización.

El origen del contacto importa.

Propuesta de reglas para discutir; todavía no es una política contractual ni un permiso de marketing.

Contactos propios del agente

Quien incorpore un cliente que trajo por su cuenta deberá conservar la gestión de esa relación. La intención es que hogario no use esa cartera para captación o marketing propio por el solo hecho de alojarla en el CRM.

Contactos generados por el sitio

La intención de hogario es poder atender y dar seguimiento a los contactos que lleguen directamente por su sitio, y usar ese canal para marketing cuando exista el permiso correspondiente. No implica reutilización automática de cualquier dato.

Una ficha con origen y alcance

Se propone registrar fuente, fecha, inmueble consultado, responsable y permisos. Que alguien solicite información de una casa no debe confundirse con autorizar toda comunicación promocional.

Antes de activar el CRM real

Hay que acordar visibilidad, acceso, contactos duplicados, colaboración, asignación, exportación, conservación y eliminación. El acceso por usuario o equipo y el uso de datos deberán implementarse antes de alojar clientes reales. La demo no acredita derechos de propiedad sobre datos personales.

Visitas con un registro.

Una visita documentada puede ayudar al seguimiento y a la trazabilidad; no garantiza seguridad.

1. Solicitud desde el sitio

Flujo previsto: visitante registrado, propiedad seleccionada, nombre, teléfono, correo y autorización aplicable. Se propone confirmar teléfono y correo antes de pedir una visita; confirmar un canal no equivale a verificar identidad.

2. Revisión y aceptación del agente

El profesional revisa la solicitud, confirma disponibilidad y aprueba fecha, hora y participantes. La dirección precisa y las instrucciones se compartirían según permisos y necesidad, no de forma indiscriminada.

3. Registro de la cita

Folio asociado a visitante, agente e inmueble; estado de solicitud, confirmación, cambios y cancelación. Se propone registrar inicio y cierre de visita y facilitar un contacto de apoyo designado.

4. Seguimiento y control de acceso

Resultado, pendientes y observaciones para quienes estén autorizados. Se deberán definir retención, acceso, verificación, gestión de incidentes y procedimiento ante falta de cierre. No es un servicio de vigilancia ni de respuesta de emergencia.

Qué existe hoy

El panel solo permite planear citas locales de ejemplo. Registro real, confirmación de canales, folios de visita y controles de seguridad están por diseñar y conectar.

Paquetes por utilidad. Precios después del piloto.

Estructura ilustrativa para conversar con agentes; no son planes contratables.

Presencia profesional - propuesta

Perfil, cartera publicada, fichas consistentes, recepción de consultas y enlace compartible. Cantidad de inmuebles, soporte e inclusión de funciones por definir.

Operación del agente - propuesta

CRM, notas, tareas y agenda; seguimiento por cliente e inmueble; registros de visitas. WhatsApp e IA podrían ser módulos opcionales sujetos a viabilidad, permisos y costos.

Equipo o inmobiliaria - propuesta

Usuarios y roles, asignación de contactos, cartera compartida, supervisión y reportes. Alcance y límites por definir; no están activos en la demo.

Visibilidad adicional - propuesta

Destacados, promoción de desarrollos y ubicaciones publicitarias identificadas. El criterio de exposición y la medición deberán explicarse. Pagar por visibilidad no garantiza una consulta ni una venta.

Qué se acordará antes de cobrar

Precio, periodicidad, impuestos, cupos, servicios incluidos, costos de terceros, prueba si se ofrece, cancelación, exportación y soporte. No hay membresía activa ni comisión de plataforma confirmada.

Preguntas que vale la pena hacer.

Respuestas para valorar la propuesta sin confundir una demo con un servicio activo.

¿Tengo que abandonar Facebook o Instagram?

No. La propuesta es complementar esos canales con fichas, búsqueda y seguimiento. Podrás compartir el enlace del inmueble; publicación automática en redes está por evaluar.

¿Me garantizan ventas o clientes?

No. El catálogo y la audiencia se construirán en el piloto. Una consulta tampoco equivale a comprador calificado. Mediremos resultados sin prometer cierres.

¿Todos los anuncios estarán verificados?

No en esta demo. Se propone revisar identidad, representación, vigencia y datos con un alcance visible. No sustituye una revisión documental o técnica ni se afirma una conexión oficial con Catastro.

¿Quién fija precios y atiende la operación?

El propietario y su representante según sus acuerdos. La ficha debe identificar al profesional responsable. hogario no debe presentar datos como confirmados sin evidencia.

¿Puedo participar sin pertenecer a una franquicia?

Sí, la visión incluye independientes e inmobiliarias. Admisión, acreditaciones y revisión del perfil se definirán antes del piloto real.

Preguntas sobre control y herramientas.

Las reglas de negocio y la protección de información necesitan acuerdos expresos.

¿Mis clientes propios pasan a ser de hogario?

La intención es preservar la cartera que el agente aporta. Las condiciones de alojamiento, acceso y uso todavía deben quedar por escrito e implementarse; la etiqueta de origen de la demo no es un contrato.

¿hogario puede contactar un lead del sitio?

La intención es que sí atienda sus contactos directos. Seguimiento, marketing, asignación al agente y permisos deben distinguirse. Ningún permiso general se da por aprobado en este documento.

¿La IA leerá todos mis mensajes?

No hoy. Una integración futura requerirá autorización y un alcance claro. El agente revisará los resúmenes; no se promete sincronizar todo el historial de WhatsApp ni enviar respuestas automáticamente.

¿Puedo exportar datos o cancelar?

La demo permite descargar datos locales. Exportación del servicio real, cancelación, retención y eliminación serán condiciones previas a la contratación, aún por definir.

¿Registrar al visitante hace segura una visita?

No elimina riesgos ni confirma por sí mismo la identidad. El registro propuesto ayuda a documentar quién pidió la cita y cómo se coordinó; faltan controles y protocolos reales.

Qué puedes probar hoy. Qué construiremos después.

Participar en el diseño primero. Contratar solo cuando exista una oferta clara.

Disponible en la beta demo

Buscar ejemplos, abrir fichas, explorar un mapa ilustrativo, ver perfiles y recorrer el back office. Probar leads y CRM, relacionar propiedades, preparar notas y citas locales y descargar fichas de ejemplo.

Pendiente antes de operar con datos reales

Cuentas y acceso por roles; almacenamiento y recepción de consultas; avisos y permisos; reglas de origen y asignación; registro de visitas y confirmación de contactos. WhatsApp, IA, métricas reales y pagos requieren desarrollo e integración.

Cómo participar en el piloto

Recorre el sitio con datos ficticios. Señala qué te ahorraría tiempo, qué dudas te impedirían usarlo y qué funciones pagarías si demostraran valor. Después revisaremos condiciones del piloto, autorización de contenido y primeras propiedades reales.

Siguiente paso

Abre www.mogafoundry.com/hogario/ y revisa Agentes, una ficha de propiedad y el panel CRM. Las formas actuales descargan archivos locales: no envían tu interés. El canal real de incorporación se anunciará cuando esté conectado.

Referencias del contexto de mercado

Sitios oficiales consultados el 10 de octubre de 2026: inmuebles24.com; propiedades.com; lifullconnect.com/brands/lamudi-es/. Se citan como ejemplos de alternativas, sin ranking ni comparación exhaustiva.

Tu centro de trabajo. Nuevas oportunidades.

Un lugar para organizar la relación con tus clientes y un canal claro para propuestas dirigidas a hogario.

El back office es parte central de la propuesta

Cartera, clientes y prospectos, leads, propiedades conversadas, etapas, notas, tareas y citas en un mismo recorrido. Queremos facilitar un trabajo profesional y organizado, también desde el móvil. WhatsApp e IA requieren integración; hoy se muestran ejemplos.

Un motivo para regresar, no solo publicar

La hipótesis es que el agente use hogario en su trabajo diario, conserve contexto y dé mejor seguimiento. Mediremos uso repetido, tiempo ahorrado y respuesta. Otros portales ya ofrecen herramientas; la ventaja debe demostrarse por la experiencia completa.

Ofrécenos tu propiedad

Propietarios y agentes podrán presentar casas para renovar, inmuebles que necesitan inversión, terrenos y oportunidades comerciales. hogario evaluará compra, remodelación y reventa, conservación para renta o colaboración en desarrollo.

Dos relaciones con condiciones claras

El catálogo del agente y una propuesta de adquisición por hogario tienen responsables y acuerdos distintos. Participación del agente, honorarios y representación se definirán por operación. La captación de oportunidades no autoriza reutilizar su cartera propia.

En esta beta

Son objetivos de desarrollo y negocio, no servicios o rendimientos garantizados. Las fichas y consultas siguen siendo locales y de ejemplo.

hogario internacional: acompañar la compra.

Propuesta de servicio bilingüe para clientes de Estados Unidos y otros países. Un proceso coordinado con profesionales responsables.

Un punto de contacto entre países

Queremos integrar agentes en México, un contacto bilingüe en Estados Unidos y especialistas en financiamiento y cierre. El agente conserva contexto en el CRM: idioma, origen, propiedades, preguntas, documentos pendientes y próximos pasos.

Entender la propiedad extranjera

La SRE describe la zona restringida: 100 km de fronteras y 50 km de costas. Para vivienda, el fideicomiso bancario permite uso y aprovechamiento. Fuera de ella, revisar requisitos SRE y la estructura del caso. [1,2]

Coordinar, no sustituir al profesional

Un notario mexicano autorizado realizaría la función notarial. hogario buscaría una alianza y coordinaría seguimiento; no es una notaría activa. Financiamiento, banco fiduciario, escrow y seguro tienen responsabilidades distintas.

Opciones financieras y costos claros

Evaluar proveedores mexicanos y posibles prestamistas estadounidenses, según inmueble y cliente. No hay convenio o aprobación. Honorarios y referidos permitidos se definirán y divulgarán; no se presupone una comisión sobre honorarios notariales.

Confianza basada en evidencia

Revisión de expediente, pendientes, responsables y condiciones de cierre documentadas. No prometer una compra, crédito, rendimiento o inversión garantizada. El equipo y servicios aún están por constituirse; el sitio solo prepara una consulta local.

[1] SRE: fideicomisos en zona restringida. [2] Ley de Inversión Extranjera, arts. 10-A y 11-13. Consultadas: 10 octubre 2026.

Una búsqueda personal. Una oficina profesional.

Actualización del recorrido demo y de las herramientas propuestas para agentes.

mi hogario: dos experiencias claras

El usuario cuenta con favoritas, preferencias, datos de contacto revisables y conversaciones de ejemplo por propiedad. El agente mantiene su oficina profesional: cartera, leads, CRM, clientes, notas y citas. La publicación de fichas se reserva a agentes; el propietario puede encontrar un representante.

Estancias boutique: de unos días a una nueva etapa

Una entrada visible para escapadas y estancias extendidas. Un visitante puede conocer una zona y después explorar una compra con un agente, incluso para evaluar un proyecto de renta vacacional. Reservas, cobros, administración y acompañamiento de inversión aún no están conectados.

Cierres y comparables para trabajar con contexto

Proponemos registrar precio publicado y precio de cierre como datos distintos, fecha, zona, tipo, superficie, fuente y estado de verificación. La oficina demo permite filtrar comparables y descargar una muestra; los ejemplos son ficticios y no constituyen avalúos.

Calidad, acceso y reportes por definir

Antes de un servicio real, definir fuentes autorizadas, consentimiento, permisos de uso, revisión, cobertura y actualización. Mantener separados datos internos, datos públicos y reportes agregados para profesionales. Acceso y precios futuros por validar; sin datos personales ni documentos confidenciales en reportes comerciales.