hogario | encuentra tu hogar

La experiencia inmobiliaria de México: del descubrimiento a la confianza.



Visión

Comprar, vender, rentar y encontrar una estancia. Un catálogo nacional con un profesional responsable por anuncio.

Punto de entrada

Baja California primero. Ciudad de México después, apoyados en relaciones del fundador y evidencia del piloto.

Estado actual

Beta demo de prelanzamiento. Sin usuarios, ingresos o transacciones reales documentados en este paquete.

La oportunidad: hacer más fácil una decisión importante.

Hipótesis de producto: la búsqueda y el seguimiento pueden sentirse más claros, cercanos y confiables.

Para quien busca

- Comparar por zona, precio, tipo y operación.
- Encontrar información vigente y saber quién responde.
- Pasar de la ficha a la conversación y a una visita documentada.

Para el profesional

- Conservar redes sociales como canal de difusión.
- Reunir cartera, consultas, clientes, notas y agenda.
- Trabajar desde el móvil y recuperar contexto entre visitas.

Para quien ofrece

- Publicar con apoyo de un agente.
- Ofrecer un inmueble a hogario para compra o colaboración.
- Acceder a fotografía, video y revisión documental como servicios propuestos.

Estrategia propuesta de hogario. Funciones, precios y acuerdos pendientes de validación.

Una experiencia para distintos planes de vida.

La visión es nacional; la operación inicial deberá concentrarse en un mercado manejable.

Vivir e invertir

- Casas, condominios, departamentos y terrenos.
- Locales, edificios comerciales, bodegas y naves.
- Desarrollos de constructores y proyectos de vivienda.

Quedarse unos días

- Renta de largo plazo y estancias vacacionales en la misma marca.
- Encuentra tu hogar, aunque sea por un fin de semana.
- Calendarios, reservas y cobros requieren una fase posterior.

Recorrido de búsqueda

- Ciudad y operación → filtros y mapa → ficha → agente.
- Fotos, descripción, precio, superficies y estados de revisión.
- Guardar, comparar, consultar y coordinar la visita.

Estrategia propuesta de hogario. Funciones, precios y acuerdos pendientes de validación.

Una marca que conecta con hogar.

La tesis del fundador: una palabra propia, una promesa sencilla y una experiencia con trato personal.

hogar → hogario

- Nombre creado por el fundador, conectado con hogar.
- Potencial para recordarse, decirse y usarse en campañas.
- encuentra tu hogar expresa el propósito de la marca.

Un lenguaje cálido

- Vivienda y pertenencia, también para renta o vacaciones.
- Agentes visibles y personas detrás de las fichas.
- La promesa debe vivirse en la respuesta y el servicio.

Cómo probar la marca

- Medir recuerdo, pronunciación y preferencia.
- Probar campañas en Baja y luego CDMX.
- La marca es una hipótesis de ventaja; no demuestra por sí sola superioridad ni exclusividad.

Inmuebles24: un competidor con escala y herramientas.

No partimos de un mercado vacío. Hay que superar una experiencia existente, no solo publicar anuncios.

inmuebles24

- Portal de compra, venta y renta en México.
- Parte de los activos de Navent adquiridos por QuintoAndar en diciembre de 2021.
- Su kit comercial describe gestión de Inmuebles24 y Vivanuncios, estadísticas y exposición.

Lo que debemos respetar

- Inventario, marca, distribución y capacidad de inversión.
- Planes y herramientas profesionales ya comercializados.
- Precio, cobertura en Baja, CRM e integraciones requieren una auditoría actual de producto.

Dónde intentaremos ganar

- Servicio cercano en un corredor específico.
- Vigencia, claridad del representante y seguimiento medible.
- Proceso consistente de visita y revisión con alcance visible.

[1,2] Fuentes oficiales. No se afirma que Inmuebles24 carezca de mapa, CRM o herramientas.

Propiedades.com: también ofrece gestión de leads y CRM.

Un CRM por sí solo no diferencia a hogario. La ejecución y la utilidad local tendrán que hacerlo.

Propiedades

- Habi anunció en enero de 2022 la adquisición de OKOL, matriz de Propiedades.com y Tu Cantón.
- Su suite publicada en 2023 describe carga de inventario, avalúo, micrositios, leads y CRM.
- Hay opciones de publicación y promoción; condiciones actuales por estudiar.

Lo que ya propone

- Descubrimiento inmobiliario y herramientas para anunciantes.
- Portafolios compartibles y seguimiento de contactos.
- El respaldo de Habi conecta marketplace y actividades transaccionales.

Nuestra hipótesis

- Relación personalizada con agentes de Baja.
- Origen de contactos y permisos explícitos.
- Visitas y expediente con trazabilidad, más servicios de imagen y acompañamiento.

[3,4] La suite de 2023 es evidencia publicada, no una auditoría completa de sus funciones actuales.

Comparación sin inventar ausencias.

Hechos observados frente a objetivos de hogario. La ausencia de evidencia no prueba que un competidor no tenga una función.

Función / ámbito	Alternativas mexicanas	hogario
Catálogo y filtros	Portales activos [1,3]	Demo ilustrativa; catálogo real por construir
Herramientas de anunciantes	Paneles y micrositios publicados [2,4]	Demo de perfil, cartera y panel
Leads y CRM	Propiedades.com describe CRM [4]	CRM local de ejemplo
IA / asistencia	La matriz QuintoAndar anunció IA en Brasil [5]	Resumen simulado; integración por desarrollar
Revisión y visitas	Alcance local pendiente de auditoría	Procesos y alianzas propuestos

[1-5] QuintoAndar for Business en Brasil no prueba disponibilidad equivalente en México.

Referencias de EE. UU.: modelos y valor económico.

Cifras en USD, de fechas y perímetros distintos. No son múltiplos aplicables a hogario.

Zillow®

- US$6.52 mil millones: capitalización reportada al 9 de octubre de 2026 por CompaniesMarketCap.
- Portal y ecosistema de vivienda; bolsa (Z / ZG).
- Dato de proveedor externo: cotejar clases de acciones y cotización antes de usarlo en una decisión.

realtor.com®

- US$950 millones: precio anunciado en 2014 por Move, neto de caja; incluía al operador de Realtor.com.
- Referencia de portal, servicios y conexión con profesionales.
- Precio histórico de la matriz adquirida, no valoración actual aislada de Realtor.com.

Redfin

- US$1.75 mil millones: valor de capital anunciado en marzo de 2025 para la adquisición por Rocket.
- La compra se completó el 1 de julio de 2025.
- Búsqueda y brokerage integrados; transacción histórica, no valor bursátil actual independiente.

[6-10] No confundir capitalización, precio de adquisición, ingresos y valoración privada.

México: respaldo financiero, sin atribuir el valor del grupo al portal.

Las adquisiciones y rondas muestran interés en el sector. No determinan cuánto vale hogario.

Inmuebles24 / QuintoAndar

- QuintoAndar anunció una valoración de US$5.1 mil millones en agosto de 2021.
- Corresponde al grupo y a esa ronda; no a Inmuebles24 ni a una valoración actual.
- No verificamos una valoración pública independiente del portal.

Propiedades.com / Habi

- Habi anunció US$200 millones de capital en Serie C y estatus de unicornio en mayo de 2022.
- El comunicado de compra confirma OKOL; no comunica un precio específico del portal.
- No verificamos ingresos auditados independientes o valoración actual de Propiedades.com.

Estimaciones con límites

- Growjo publica ~US$4.9 millones de ingresos anuales estimados para Inmuebles24.
- No es ingreso auditado, beneficio ni valoración; periodo y perímetro requieren comprobación.
- La cifra de US$5.8 millones atribuida a Propiedades.com no quedó verificada y no se usa.

[1,3,11-13] Referencias históricas y estimaciones identificadas; no valoración de la empresa propuesta.

Cómo podríamos ser distintos y mejores.

Ventajas propuestas, no exclusividades probadas. El piloto debe demostrar su valor.

Concentración local

- Densidad de agentes y oferta útil en Baja antes de dispersarnos.
- Visitas, imágenes y atención con proveedores cercanos.
- Prueba: vigencia del catálogo, respuesta y citas completadas.

Confianza visible

- Representante identificado, expediente y alcance de cada revisión.
- Registro de visitas y permisos por origen del contacto.
- Prueba: información incompleta, incidencias y seguimiento documentado.

Experiencia completa

- Búsqueda + CRM + servicios de imagen y revisión en un recorrido coherente.
- Marca cálida y contactos con contexto.
- Prueba: uso repetido, tiempo ahorrado y disposición a pagar.

Estrategia propuesta de hogario. Funciones, precios y acuerdos pendientes de validación.

Back office, CRM y asistencia al agente.

El objetivo es acompañar el trabajo diario, no solo vender espacio publicitario.

Leads y cartera

- Consulta vinculada a inmueble, origen y responsable.
- Etapas, asignación y próximos pasos.
- Cartera, destacados y estadísticas de fichas.

Relaciones y conversaciones

- Cliente o prospecto con inmuebles relacionados y notas.
- WhatsApp integrado mediante permisos y proveedor autorizado.
- Resumen de solicitudes por IA, revisado por el agente antes de guardarlo.

Origen y control

- Contactos propios: intención de preservar gestión y uso del agente.
- Contactos del sitio: seguimiento y marketing con permisos definidos.
- Roles, exportación, acceso y contactos duplicados requieren políticas e implementación.

Visitas documentadas: confianza con trazabilidad.

Diseño propuesto. No hay verificación de identidad ni infraestructura de seguridad operativa en la demo.

Antes de la visita

- Visitante registrado; nombre y canales de contacto.
- Confirmación de teléfono y correo: no equivale a acreditar identidad.
- Agente revisa y acepta horario y participantes.

Durante y después

- Folio ligado a cliente, agente e inmueble.
- Solicitud, confirmación, cambios, inicio y cierre de cita.
- Seguimiento e incidentes con acceso autorizado.

Condiciones para lanzarlo

- Privacidad, retención y permisos.
- Procedimiento ante ausencia de cierre y contacto de apoyo.
- No prometer vigilancia ni respuesta de emergencia; documentar no elimina riesgos.

Revisión de propiedades: evidencia, no un sello genérico.

Catastro, Registro Público y revisión profesional cumplen funciones distintas.

Datos y representación

- Identidad del propietario y facultades del representante.
- Clave catastral, superficie y datos del predio mediante fuentes disponibles.
- Autorización de publicación y coherencia con fotos e información.

Expediente de la operación

- Título o escritura e inscripción; certificado registral y gravámenes.
- Revisión jurídica / notarial y requisitos aplicables al inmueble.
- Terrenos, copropiedad o situaciones especiales requieren revisión específica.

Estados de revisión claros

- Pendiente → documentación recibida → revisión con alcance definido.
- Quién revisó, qué fuente usó, fecha y pendientes.
- Una revisión del anuncio no certifica por sí sola que toda compraventa esté lista.

[14-16] Propuesta de servicio; no dictamen, aprobación notarial ni convenio oficial existente.

Servicios que acompañan la publicación.

Un servicio útil puede mejorar la ficha y crear una relación comercial más duradera.

Fotografía y video

- Fotos de fachada, interiores, amenidades y ubicación.
- Video y recorridos; tomas aéreas donde corresponda.
- Cotización, permisos, derechos de uso y entrega por proveedor.

Coordinación de revisión

- Expediente y profesionales con responsabilidades explícitas.
- Consulta de fuentes permitidas y documentos actualizados.
- El fundador reporta un contacto familiar en Catastro; acceso y colaboración aún por formalizar.

Producto y medición

- Paquetes opcionales de imagen y revisión.
- Medir calidad de ficha, consultas y tiempo para completar datos.
- No atribuir mejor conversión sin comparaciones reales.

Estrategia propuesta de hogario. Funciones, precios y acuerdos pendientes de validación.

Escrow y cobertura: tres servicios que deben definirse.

La intención es respaldar operaciones; no estamos ofreciendo hoy custodia de dinero ni una póliza.

Escrow / custodia

- Evaluar proveedor o estructura contractual apropiada.
- Fondos separados y liberación contra condiciones acordadas.
- Definir conciliación, disputas, reembolsos y responsabilidades antes de operar.

Seguro

- Explorar una aseguradora autorizada y un producto viable.
- Riesgos cubiertos, exclusiones, límites, deducible y reclamaciones.
- Escrow no es seguro. Un cargo por operación no crea cobertura automáticamente.

Modelo comercial

- Cargo por transacción coordinada: tasa y base por definir.
- Separar honorario, costo de custodia, prima y servicios.
- No prometer respaldo ilimitado; cobertura solo según póliza y contratos futuros.

[17] CNSF: directorio de instituciones. Viabilidad y diseño jurídico pendientes de validación.

Ofrécenos tu propiedad: otra vía de ingresos.

Captación de oportunidades independiente del negocio de software y publicidad.

Compra directa

- Casas, locales, edificios y terrenos para evaluar compra.
- Precio, documentación, condición y salida comercial por revisar.
- Criterios de inversión y capacidad de capital antes de aceptar.

Remodelar y vender

- Evaluar adquisición o colaboración con el propietario.
- Presupuesto, plazo, responsable y reparto por escrito.
- Riesgo de obra, liquidez y precio de salida.

Desarrollo en conjunto

- Terreno para venta, aportación o alianza.
- Uso permitido, factibilidad y socios especializados.
- Economía por proyecto; capital y riesgos separados del catálogo.

Estrategia propuesta de hogario. Funciones, precios y acuerdos pendientes de validación.

Ingresos por utilidad, servicio y resultado.

Estructura propuesta. No hay tarifas, ventas ni contratos activos documentados.

Plataforma

- Planes para presencia, operación individual y equipos.
- Destacados, desarrollos y hero de promoción identificado.
- IA y WhatsApp pueden implicar costos de terceros.

Servicios

- Fotografía, videografía y coordinación de revisión.
- Cargo por operación coordinada, si el modelo resulta viable.
- Estancias: monetización por definir cuando existan reservas y pagos.

Economía a validar

- Suscripciones = agentes activos de pago × ingreso medio.
- Margen = ingreso menos atención, nube y costos del servicio.
- Medir captación, retención y costo por consulta útil antes de escalar.

Rentas y financiamiento: dos caminos hacia hogar.

La prioridad comercial incluye rentas; el tamaño relativo del mercado aún debe medirse.

Encontrar una renta

- Ofrecer viviendas, locales, bodegas y estancias por zona y presupuesto.
- Mantener la disponibilidad y acompañar las consultas.
- Rentas como foco inicial, sin afirmar que son el mayor mercado sin datos.

Explorar una compra

- Calculadora ilustrativa de pago, enganche, tasa y plazo.
- Conexión propuesta con asesores hipotecarios, bancos y financiadores privados.
- No hay oferta de crédito, aprobación ni instituciones contratadas.

Referidos financieros

- Ingresos propuestos por referencias o leads autorizados; condiciones por definir.
- Consentimiento específico y destinatario identificado antes de compartir datos.
- Evaluar proveedores y requisitos; no vender automáticamente todos los contactos.

Estrategia propuesta de hogario. Funciones, precios y acuerdos pendientes de validación.

Baja primero. CDMX después.

La estrategia del fundador utiliza contactos existentes; no presupone acuerdos cerrados.

1 / Baja California

- Ensenada como base; sumar Tijuana y Valle de Guadalupe según capacidad.
- Captar agentes y oferta autorizada; combinar vivienda, terrenos y rentas.
- Objetivo: profundidad local y servicio consistente.

2 / Ciudad de México

- Utilizar relaciones del fundador para abrir un piloto enfocado.
- Adaptar catálogo, proveedores, visitas y revisión a la ciudad.
- Expandir solo con responsables y presupuesto local.

3 / Otras regiones

- Los Cabos, San Miguel de Allende y Mérida como visión posterior.
- Cada ciudad requiere oferta, atención y viabilidad propias.
- No confundir una interfaz nacional con una operación nacional consolidada.

Del demo al piloto: hitos antes de pedir escala.

Sin cronograma o metas comerciales confirmadas. Las decisiones dependen de evidencia.

Ahora / demo

- Sitio navegable, fichas ficticias, mapa ilustrativo y perfiles.
- CRM, notas y citas locales; WhatsApp e IA simulados.
- No hay tracción, ingresos ni valoración de hogario acreditados.

Próximo / operación real

- Cuentas, roles, almacenamiento, recepción y políticas.
- Agentes y propiedades reales autorizados; fuentes de revisión.
- Medir respuesta, vigencia, uso de CRM y consultas útiles.

Después / expansión

- Validar disposición a pagar y retención antes de escalar.
- Contratar proveedores de imagen, revisión y servicios transaccionales.
- Abrir CDMX con economía y proceso local sostenibles.

Estrategia propuesta de hogario. Funciones, precios y acuerdos pendientes de validación.

Qué tenemos que investigar y probar.

La diferencia se demuestra comparando experiencia, economía y confianza.

Competidores

- Prueba guiada de Inmuebles24 y Propiedades.com con perfiles autorizados.
- Documentar precios, leads, CRM, permisos, mapa, visitas y soporte.
- Estudiar WhatsApp, IA y revisión de anuncios; no inferir ausencias.

Piloto y riesgos

- Entrevistar agentes y clientes; medir recuerdo de marca.
- Calidad de datos, privacidad, adopción y costo de soporte.
- Separar capital de inmuebles de gasto de plataforma y revisar conflictos de interés.

Conversación con inversionistas

- Capital para producto, catálogo, captación y proveedores.
- Monto, instrumento, valoración y presupuesto por definir.
- Siguiente paso: acordar hitos verificables con Moises Gameros Jr., MOGA Foundry.

Estrategia propuesta de hogario. Funciones, precios y acuerdos pendientes de validación.

Fuentes | México y servicios

Consultadas el 10 de octubre de 2026. Referencias para hechos; estrategia de hogario es propuesta del fundador.

Mercado mexicano

- [1] QuintoAndar, adquisición de Navent, 17 dic 2021. prnewswire.com (comunicado 843076872).
- [2] Inmuebles24, Kit Comercial. cloud.info.inmuebles24.com.mx/Mediakit
- [3] Habi, compra de OKOL, 19 ene 2022. businesswire.com (20220119005752).
- [4] Propiedades.com, suite para anunciantes, 22 sep 2023. propiedades.com/blog/informacion-inmobiliaria/gestion-inmuebles

Grupos y estimaciones

- [5] QuintoAndar, ecosistema for Business y Domi, 20 ago 2026. quintoandar.com.br/newsroom/
- [11] QuintoAndar, Serie E y valoración, 18 ago 2021. quintoandar.com.br/newsroom/
- [12] Habi, Serie C, 11 may 2022. wordpress.habi.co/ir/wp-content/uploads/2023/05/2022.05.11-Series-C.pdf
- [13] Growjo, estimación externa. growjo.com/company/Inmuebles24

Revisión y cobertura

- [14] Ayuntamiento de Ensenada, trámites Catastro. transparencia.ensenada.gob.mx/doc/file7366s19d79.pdf
- [15] RPPC Baja California, certificado de inscripción con/sin gravámenes. retys.bajacalifornia.gob.mx/Portal/TyS/539
- [16] Profeco, Cómo vender tu casa o departamento. gob.mx/profeco/documentos/como-vender-tu-casa-o-departamento
- [17] CNSF, instituciones. listainstituciones.cnsf.gob.mx/

Fuentes primarias salvo [13]. Disponibilidad publicada no equivale a integración o convenio con hogario.

Fuentes | Referencias de EE. UU. y marcas

Los logos identifican empresas analizadas. No implican asociación ni respaldo.

Valores y transacciones

- [6] CompaniesMarketCap, Zillow, dato al 9 oct 2026. companiesmarketcap.com/zillow/marketcap/
- [7] Zillow, Our Brands & Businesses. zillow.com/news/our-business/
- [8] News Corp, adquisición de Move, 30 sep 2014. newscorp.com/2014/09/30/news-corp-to-acquire-move-inc-2/

Redfin y cierre

- [9] Rocket, acuerdo de compra de Redfin, 10 mar 2025. ir.rocketcompanies.com, comunicado de adquisición.
- [10] Rocket, cierre de compra, 1 jul 2025. rocketcompanies.com/press-release/rocket-companies-completes-acquisition-of-redfin/
- Realtor.com: Move opera la marca. move.com y realtor.com/about/leadership.

Logos y límites

- Inmuebles24: SVG del sitio oficial (naventcdn.com).
- Propiedades.com: archivo de logo del sitio oficial (propiedades.com).
- Zillow: SVG del sitio oficial (zillowstatic.com). Realtor.com: SVG del sitio oficial (static.rdc.moveaws.com).
- Redfin: archivo JPG del Press Center oficial. redfin.com/news/press-center/

[6] Proveedor externo; cifras volátiles. Esta presentación no fija un valor ni retorno de inversión de hogario.

Dos motores: herramientas y oportunidades inmobiliarias.

Visión del fundador: ingresos de plataforma y servicios, junto con una cartera inmobiliaria propia construida a partir de oportunidades evaluadas.

Back office como producto central

Organizar cartera, clientes, leads, notas, agenda y conversaciones. Hipótesis: uso diario y retención del profesional, no solo exposición de anuncios. Probar ahorro de tiempo, respuesta y disposición a pagar.

Captación de oportunidades

Recibir propuestas de inmuebles deteriorados o que requieren inversión, terrenos y edificios. Evaluar compra y renovación, reventa, conservación para renta o desarrollo con socios. El objetivo incluye construir una cartera propia que genere ingresos inmobiliarios.

Economías y responsabilidades

Plataforma y servicios: suscripciones, promoción y referidos autorizados. Inmuebles propios: capital, costos, liquidez, renta o salida por proyecto. Identificar quién representa, quién compra y qué recibe cada participante; medir las dos líneas por separado.

hogario internacional: un puente para comprar en México.

Visión del fundador: hacer más comprensible la compra para clientes internacionales y generar ingresos por coordinación y servicios permitidos.

Experiencia para el comprador

Atención propuesta en inglés y español, con enlace en EE. UU. y agentes en México. Perfil de compra, región, financiamiento, expediente y seguimiento hasta el cierre. Medir comprensión, consultas calificadas y operaciones completadas.

Estructura y especialistas

Revisar propiedad extranjera y requisitos SRE. Coordinar notario autorizado y banco fiduciario cuando corresponda. Fideicomiso de propiedad y escrow son distintos. Explorar financiamiento mexicano y estadounidense sin afirmar alianzas o aprobación. [1,2]

Modelo a validar

Honorarios de coordinación, servicios y referidos permitidos y transparentes. Separar honorarios notariales, costos del banco, escrow, primas y gastos del cierre. Evaluar acuerdos y requisitos aplicables; no hay tarifa, equipo, notaría ni garantía activa.

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

Un ecosistema alrededor del hogar

Hipótesis de producto: convertir búsquedas, visitas y estancias en relaciones duraderas con profesionales. Sin tracción o resultados comerciales acreditados.

Una marca, dos cuentas

mi hogario para compradores y arrendatarios: favoritas, búsqueda, contacto y conversaciones. mi hogario profesional: cartera, CRM, leads, citas y seguimiento. Las fichas se publican mediante agentes. El acceso y las conversaciones actuales son simulaciones locales.

Boutique y comunidad local

Estancias cortas y extendidas como un camino de entrada a Baja California y, después, CDMX. Un huésped puede explorar una futura compra o proyecto de renta con asesoría profesional. Propuesta de ingresos y operación por validar; sin reservas activas ni rendimientos prometidos.

Conexiones con contexto

Conservar la relación entre cliente, inmueble, conversación y siguiente paso. Medir uso de favoritas, consultas autorizadas, seguimiento, retención y conversiones. La ventaja será la ejecución y la calidad del servicio, no una afirmación de que otros portales carecen de estas funciones.

Datos de mercado: una oportunidad a validar

No afirmar que México carece de comparables. La propuesta de hogario es construir una cobertura útil y transparente, empezando por las zonas donde puede obtener evidencia confiable.

Capturar con evidencia

Separar oferta, precio solicitado y cierre confirmado. Registrar fecha, superficie, zona, tipo, fuente, permiso de uso y calidad. Recibir aportaciones autorizadas de agentes y contrastarlas cuando sea posible. Los tres registros del demo son totalmente ficticios.

Productos e ingresos

Explorar reportes agregados por zona, comparables y acceso profesional bajo suscripción o por reporte. Precios y demanda por validar. Distinguir datos de gestión interna de los productos comercializables; no vender listas de personas ni documentación privada.

Validar antes de escalar

Revisar disponibilidad de fuentes, derechos, exactitud, duplicados, cobertura y costos. Evitar conclusiones con muestras insuficientes. Definir mínimos de calidad, actualización, acceso y protección de datos. Todavía no hay base de cierres reales ni reportes comerciales activos.