



## La revolución digital del mercado inmobiliario: El 58% de las proptech mexicanas se crearon en los últimos 5 años

- *El cuarto aniversario de Houm refleja cómo las proptech están liderando el cambio digital en el sector inmobiliario en México y Latinoamérica.*

En los últimos cinco años, la industria proptech en México ha emergido como uno de los sectores con mayor crecimiento y disrupción en Latinoamérica. Según [datos](#) recientes de Endeavor, actualmente operan 112 empresas proptech en el país, de las cuales el 58% han sido fundadas en los últimos cinco años. Estas empresas están revolucionando la manera en que se rentan, compran y administran propiedades, gracias a la integración de tecnologías digitales que optimizan procesos, mejoran la experiencia del cliente y agilizan transacciones.

México se ha convertido en un terreno fértil para estas empresas debido a la alta demanda de soluciones inmobiliarias más eficientes y transparentes. De hecho, el 84% de las proptech activas fueron fundadas en territorio mexicano, mientras que el 16% restante provienen de otros países, principalmente de América Latina. Dentro de este ecosistema, destaca el caso de [Houm](#), una plataforma digital inmobiliaria que nació en Chile en 2019 y que rápidamente ha logrado consolidarse como un jugador relevante en México y Colombia, celebrando este año su cuarto aniversario.

### De startup a líder en México

El crecimiento de Houm en el mercado mexicano ha sido impresionante. Tan solo el año pasado, la plataforma duplicó su base de clientes y ha visto un aumento del 180% en sus ingresos, consolidándose como la principal proptech de rentas en el país. Su modelo de negocio, centrado en la renta, venta y administración de propiedades, ha sido clave para atender tanto a propietarios como a inquilinos, ofreciendo una solución digital integral que facilita el proceso de transacción de principio a fin.

La clave de su éxito radica en su capacidad para innovar y adaptar su propuesta de valor a las necesidades de cada mercado en el que está presente: Chile, México y Colombia. La empresa ha implementado una estrategia basada en la optimización de procesos y la diversificación de servicios, lo que les ha permitido mejorar métricas clave como la velocidad de respuesta, los tiempos de renta y los procesos de cobro. Esto no solo ha aumentado la satisfacción del cliente, sino que también ha impulsado su rentabilidad y posicionamiento en el sector.

Para Houm, México representa un mercado estratégico. En los últimos años, el volumen de transacciones tanto de arrendamiento como de compraventa ha crecido de manera significativa, haciendo del país uno de los pilares para la expansión de la empresa, permitiéndole ampliar su presencia en las principales ciudades del territorio mexicano.

### ¿Su fórmula?: Innovación y tecnología

Uno de los principales diferenciadores de Houm en el competitivo mercado proptech es su apuesta decidida por la tecnología. Su plataforma digital, diseñada por un equipo de expertos, se mantiene en constante evolución para garantizar una experiencia más fluida y eficiente. Todo el proceso, desde la gestión de propiedades hasta el arrendamiento, la venta y el recaudo de rentas, se realiza de manera completamente digital. Además, la inteligencia artificial (IA) juega un papel fundamental al optimizar la selección de inquilinos y compradores,



lo que permite reducir significativamente los tiempos de cierre de transacciones y mejorar la precisión en la toma de decisiones.

Asimismo, la transparencia y la velocidad en las transacciones son aspectos que han sido claves para ganarse la confianza de los usuarios. Este enfoque en la digitalización ha transformado la interacción con el mercado inmobiliario. Como afirma **Benjamín Labra, CEO y cofundador de Houm**: *“La velocidad y la transparencia que hemos aportado al sector inmobiliario son reconocidas tanto por nuestros clientes como por nuestros competidores”*.

### **Mirando hacia el futuro**

La proptech chilena sigue mirando hacia el futuro con una estrategia de expansión que promete seguir transformando el *real state* en América Latina. La compañía tiene como objetivo duplicar sus ventas para finales de este año y expandir su presencia en más ciudades clave de los países en donde opera. Para lograrlo, la empresa sigue apostando por la innovación tecnológica, invirtiendo en herramientas que mejoren la experiencia del usuario y hagan más eficientes los procesos de gestión de propiedades.

*“Hoy somos la principal proptech de rentas en México. Nuestra estrategia, basada en la innovación tecnológica y la orientación al cliente, nos permitirá consolidar nuestro posicionamiento y marcar una nueva era en el sector inmobiliario. Hay Houm para rato”,* afirma **Labra**.

A medida que las proptech continúen creciendo y evolucionando, queda claro que la digitalización del sector inmobiliario en América Latina y a nivel mundial está lejos de detenerse. Houm no solo es un ejemplo de éxito dentro de la ola proptech en México, sino que también está sentando las bases para lo que será el futuro del mercado inmobiliario: un entorno digital, eficiente y enfocado en el cliente, donde la tecnología desempeñará un papel central en la experiencia de compra, venta y renta de propiedades.

####

### **Acerca de Houm**

Houm, fundada en Chile en 2018 por Benjamín Labra y Nicolás Knockaert, ofrece una solución integral para dueños de propiedades que desean rentar o vender sus inmuebles de manera rápida y sin burocracia. Operando en Chile, Colombia y México, hemos revolucionado el mercado inmobiliario. Hasta la fecha, hemos servido a miles de clientes en tres países, acelerando sus transacciones en hasta 10 veces el tiempo tradicional. A través de diferentes rondas de inversión, incluidas la liderada por Y Combinator y la Serie A, Houm ha levantado más de USD \$50 millones. Para más información, visita <https://houm.com/mx>

### **Contacto para prensa**

Another México

Rodrigo Franco

[rodrigo.franco@another.co](mailto:rodrigo.franco@another.co)

5570517579