

La promesa de la mayor corredora inmobiliaria online de Chile: Houm apunta a ganar dinero en 2026

La mayor corredora de arriendos de propiedades del país y de América Latina, según su autodefinición, ya cuenta con positivos resultados en Chile y Colombia, pero falta México para lograr por fin la rentabilidad tras ocho años de existencia. Dicen tener el 10% del mercado del corretaje en Chile.

OLIVIA HERNÁNDEZ D.

Houm es la mayor corredora de propiedades online de Chile y se jacta de ser la número uno del mercado global del arriendo, superando a nombres tradicionales como Fuenzalida Propiedades o Engel & Völkers. En sus siete años de existencia ha podido llevar su modelo de negocios a Colombia y México. Sin embargo, su balance aún no muestra utilidades. Pero la promesa de sus fundadores es que el próximo año por primera vez sus estados financieros muestren una línea final en azul.

A inicios del año pasado, el CEO de Houm, Benjamín Labra, dijo que ya contaban con Ebitda positivo (ganancias antes de intereses, impuestos, depreciación y amortización, una medida del flujo de caja operacional) y ganancias en sus operaciones de Chile y Colombia. Pero pesaba el negocio de México, un mercado enorme donde aún están en sus primeras fases de crecimiento. Ahora esperan ese escenario positivo se refleje también en este país en 2026 y, como resultado, la compañía en su conjunto logre la anhelada rentabilidad. De esta manera, la empresa lograría en ocho años un hito crucial para la validación, la estabilidad y las posibilidades de ampliar el negocio. "Esperamos tener utilidades en 2026", dijo Benjamín Labra, CEO de Houm a Pulso.

Durante 2023, la startup inmobiliaria reportó un crecimiento del 57% y calculan que en 2024 tuvieron una cifra similar de expansión anual en ventas, de alrededor del 50%. Estas proyecciones acompañan el objetivo de Houm: consolidarse y expandirse en los mercados donde ya están presentes.

"En 2025, esperamos continuar nuestro camino de crecimiento, manteniendo un incremento mayor al 50%, similar al que experimentamos en 2024. Durante el segundo semestre planeamos expandirnos abriendo un par de ciudades adicionales en los países donde ya operamos. Además, seguiremos consolidando nuestro liderazgo en el mercado, potenciando nuestros



nuevos negocios anexos, como adelantos de renta, financiamiento de reparaciones y otros servicios financieros", anticipó Labra.

Labra explicó que fundó Houm junto a otro ingeniero, Nicolás Knockaert, cuando ambos estudiaban una maestría en Real Estate Development de la Universidad de Colombia, por las malas experiencias de las que fue testigo en el mercado del corretaje, por lo que buscaba aminorar la burocracia propia del sistema. "Viví un dolor muy fuerte y muy grave, que fue cuando me tocó ir a vivir fuera de Chile: dejé mi departamento en arriendo y viví el problema de primera mano. No me pagó nunca, me cuenteaaron, me generó problemas con el crédito hipotecario, entonces fue un problema real y un tremendo dolor de cabeza. Ese problema resolvimos, uno que viví en primera persona y sabía que era un dolor grande.

Además, yo venía del mundo inmobiliario, entonces sabía cuáles eran los desperfectos y los problemas que habían", comentó Labra en una entrevista publicada por Endeavor.

Desde su creación en 2018, la empresa ha crecido de manera acelerada y ha establecido conexiones financieras con importantes fondos internacionales. En 2021, consiguió una significativa inversión de US\$35 millones en una ronda Serie A liderada por el fondo de capital de riesgo Goodwater Capital y el grupo Fifth Wall. Esto ocurrió sólo algunos meses después de que la corredora ingresara a Y Combinator, la aceleradora internacional más importante del mundo.

"En total, hemos recaudado alrededor de US\$ 50 millones a lo largo de nuestras tres rondas de inversión, gracias al respaldo de estos y otros fondos destacados", puntualizó. Con estos logros al hombro, Houm ingre-

só al grupo de emprendimientos Endeavor a finales de 2022. Esta organización tiene como objetivo potenciar el modelo de emprendedor, brindándoles una plataforma para conectarse con una red de agentes que contribuyan a su crecimiento e internacionalización a través de mentorías, acceso a capital y otros servicios.

UN DÉCIMO DEL MERCADO

La corredora de origen chileno ofrece la posibilidad de optar a un servicio integral y totalmente digital. Respalda por la compañía de seguros de crédito Avla, la proptech (empresas de tecnología para la industria de propiedades) le ofrece al propietario de la residencia optar a distintos planes que lo protegen en caso de que el arrendatario no cumpla con los plazos de pago establecidos en el contrato. Cada plan cobra una comisión distinta, dependiendo de los beneficios asociados: Básico (7%+IVA), Premium (8,7%+IVA) y Plus (11,5%+IVA).

"En Chile, contamos con una alianza estratégica con una aseguradora que nos permite garantizar los pagos de arriendo a los propietarios. Independientemente de que el arrendatario cumpla o no con sus pagos, nosotros aseguramos que el propietario reciba su arriendo puntualmente todos los días 5 de cada mes", precisó.

La corredora calcula que hoy en día cerca del 10% de participación en el mercado de corretaje de arriendo de propiedades en Chile. Y con sus negocios en Colombia y México creen ser la mayor corredora de América Latina, excluyendo a Brasil. Sus principales competidores en Chile son, en orden, Fuenzalida Propiedades, Engel & Völkers y RE/MAX.

La startup inmobiliaria se ha destacado por trabajar con IA para potenciar sus resultados y contribuir a la rapidez del servicio. Además de emplear inteligencia artificial para recomendar los precios de las viviendas, también la utilizan en áreas como evaluaciones y ventas comerciales. En 2022, Houm inició una línea de negocios paralela: la administración de edificios multifamiliar, o sea, que tienen sólo un dueño y están destinados exclusivamente a la renta residencial.

En Chile, la corredora opera en las regiones Metropolitana, Coquimbo, Valparaíso y del Biobío, aunque específicamente en las ciudades de La Serena, Coquimbo, Viña del Mar, Valparaíso, Quilpué y Concepción, respectivamente.

En México, la empresa participa en el mercado inmobiliario de Ciudad de México (CDMX) y Guadalajara. Mientras que en Colombia opera en Bogotá, Cundinamarca y Antioquia. Es en este último país donde la empresa tiene su oficina central, a pesar de que la startup es chilena y sus dueños viven en México. Actualmente, cuentan con más de 500 colaboradores, de los cuales 231 se encuentran en el país cafetero. En México, 9 son de planta y 40 freelance. En tanto, los trabajadores chilenos son 247: 83 de planta y 164 freelance. ●