

Homter, la Startup que revoluciona el sector inmobiliario e hipotecario en España

Homter consolida su presencia a nivel nacional gracias a su innovador enfoque en el sector hipotecario e inmobiliario

Homter, la startup nacida en Barcelona hace algo más de 2 años, y que combina las ventajas de un bróker hipotecario con las de un Personal Shopper Inmobiliario, da por consolidada su presencia a nivel nacional tras más de dos años de crecimiento sostenido hasta posicionarse como uno de los principales brokers hipotecarios de España.

Con una apuesta clara por la innovación y un enfoque distinto al resto de empresas de su sector, este bróker hipotecario ha sabido cubrir una necesidad no satisfecha hasta el día de hoy.

Homter navega entre el sector inmobiliario e hipotecario, ya que además de buscar la mejor hipoteca, también se implica directamente en el proceso de compra de vivienda de sus clientes para así garantizarles la mejor experiencia de compra posible.

Homter cubre así una necesidad de asesoramiento inmobiliario al comprador particular en un mercado en el que la gran mayoría de agentes inmobiliarios trabajan bajo el encargo de la parte vendedora.

A diferencia de la mayoría de brokers hipotecarios gratuitos, este especialista en operaciones de adquisición de vivienda, acompaña al futuro comprador en partes del proceso de compra tales como la elección de la vivienda, la elaboración de valoraciones de viviendas candidatas, la revisión o redacción de los contratos de reserva o arras, las comprobaciones registrales, catastrales y urbanísticas, el apoyo en la negociación del precio de compra o la preparación de los trámites notariales.

Con un marcado enfoque digital, aplica la IA (inteligencia artificial) en multitud de sus procesos, aplicando los últimos avances tecnológicos a sus operaciones de cara a ofrecer una excelente experiencia de usuario y apostando por la innovación como demuestra la creación el pasado 20 de junio de uno de los primeros ChatGPT de habla hispana especializado en asesoramiento hipotecario gratuito.

Jordi Rojas, CEO y fundador de Homter, y profesional con roles destacados en empresas tecnológicas como Groupon y Deliveroo, comenta alguna de las claves del éxito de la propuesta de valor de Homter: "En el mercado inmobiliario español, generalmente el comprador de vivienda es una figura que queda desatendida. En algunos casos, incluso maltratada. Nuestro enfoque es claro, además de conseguir la mejor hipoteca, nos encargamos de aportar valor en la compra de la vivienda, guiando al comprador para que tenga la mejor experiencia de compra posible gracias a la IA, la automatización de procesos y un asesoramiento experto", comenta Rojas.

Datos de contacto:

Jordi Rojas

CEO

+34 672 49 60 70

Nota de prensa publicada en: [Barcelona](#)

Categorías: [Nacional](#) [Inmobiliaria](#) [Emprendedores](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>