



La empresa se enlistó en la Bolsa de Santiago y recaudó \$3.292.361.079

# La fórmula de Buydepa para conseguir casa propia con menos ahorro previo

“Nuestra meta es permitir el acceso a la vivienda a 10.000.000 de familias en Latinoamérica”, resaltan.



Los socios de la Proptech Buydepa debutaron ayer en la Bolsa Scale X.

FRANCISCA ORELLANA

“Nacimos como compañía en plena crisis social; luego la pandemia, después crisis inmobiliaria, pero siempre hemos batallado. Eso nos ha servido porque hemos generado una compañía que afronta los tiempos malos”, cuenta Nicolás Méndez, cofundador y CEO de Buydepa.com, la primera Proptech que se abrió este lunes a la Bolsa de Santiago, vía ScaleX. Méndez renunció a su trabajo en pleno 2019 para emprender, junto a Pablo Ruiz Tagle y Antonio Roa, con un proyecto que consiste básicamente en comprar un departamento con no más de diez años de antigüedad; lo remodelan, dejan como nuevo y lo venden como casi nuevo, pero a un precio hasta 40% más barato que si estuviera cero kilómetros. Pero, además, decidieron apoyar el financiamiento de hasta 15% del pie sin interés, en un momento donde la industria financiera agudizó y se puso más restrictiva para el otorgamiento de créditos. Todo esto, a través de una plataforma tecnológica que incorpora inteligencia artificial.

Tras conseguir financiamiento por 180.000 UF, compraron el primer departamento en Arturo Prat 324, en Santiago Centro. Se demoraron seis meses en remodelarlo y venderlo. A la fecha han realizado 789 transacciones, donde el 87% se ha comprado con algún tipo de

apoyo para el financiamiento para el Pie: “La morosidad es solo de 0,5%, es una muy buena tasa. Nunca imaginamos que iba a ser tan buena. Está muy complejo ahorrar”.

En 2024 ejecutaron 160 ventas con ingresos por \$11.400 millones, mientras que para 2025 proyectan llegar a las 240 operaciones en la Región Metropolitana y ventas por \$24.000 millones. La empresa hoy tiene una valorización (pre-money) de \$22.000 millones de pesos.

“La salida a la Bolsa es un hito importante para nosotros. Cuando partimos hace cinco años no me imaginé que podíamos estar en esta situación, pero a medida que fuimos andando, pasando los años más duros, vimos que nuestra solución había crecido mucho”, destaca.

Sin embargo, explica que no es la meta principal: “Lo logramos, pero todavía nos queda mucho porque estamos en un mercado en que cada vez se hace más complejo para las familias acceder a sus viviendas y no podíamos expandirnos sólo por restricciones de capital para permitir el acceso a una vivienda digna. Nuestros análisis indican que según los sueldos, el 85% de las familias en Chile pueden acceder máximo al 5% del stock de viviendas nuevas porque está demasiado caro”, cuenta el ejecutivo, quien destaca que los primeros cuatro años del negocio tuvieron sueldo reducido para apoyar su desarrollo.

**¿Qué tipo de departamentos es el que más se vende?**

“El de dos dormitorios, para una familia joven con un hijo, generalmente en lugares céntricos como Santiago, Recoleta o Macul. Duran menos en nuestra plataforma, y están entre los 2.100 a 2.200 UF. Son semi nuevos, con hasta diez años de antigüedad, y damos hasta un año de garantía. Si bien los inversionistas hormigas, con sueldos entre \$1.500.000 y \$2.000.000 han sido importantes compradores de propiedades de Buydepa, porque son hasta 35% más baratos que los nuevos, nuestro foco está en el usuario final.

**¿Se les acercan inversionistas que les piden que ofrezcan financiar el pie, pero con interés: los han hecho repensar su modelo?**

“Hay de las dos puntas, los que no entienden bien este punto y prefieren no entrar en el negocio y otros, que no son pocos, que han entendido el modelo y nos han acompañado. No ha sido una gran barrera porque nos han apoyado, nunca lo hemos puesto en duda”.

**Millones de departamentos**

Con el aumento de capital, la meta era recaudar este lunes \$3.000 millones, finalmente lograron \$3.292.361.079, que destinarán en la mayoría a la compra de nuevas viviendas y deuda en la RM, y están evaluando a futuro poder operar en regiones y Latinoamérica: “Nuestra meta es permitir el acceso a 10.000.000 de familias en Latinoamérica en los próximos diez años”.

## La vía distinta de financiamiento

Buydepa.com fue la primera Proptech en enlistarse en la plataforma de financiamiento ScaleX (Santiago Venture Exchange), de la Bolsa de Santiago junto a Corfo y Startup Chile. Está destinada a empresas de menor tamaño como startups y emprendimientos medianos en crecimiento, pero que tengan algún componente tecnológico en sus productos, servicios o modelo de negocios. La primera en participar fue la empresa de soluciones robóticas de limpieza Osoji, en octubre de 2022, y hoy hay 125 emprendimientos registrados, seis enlistadas y se han recaudado US\$ 16.774.020.