



# Buydepa: la empresa que une la tecnología con el mundo inmobiliario aterriza en la zona

**ECONOMÍA.** La proptech será parte del evento "Pitch Day" que se realizará el próximo jueves en el distrito de innovación V21 de El Salto, en Viña del Mar.

Claudio Ramírez  
cramirez@mercuriovalpo.cl

Desde hace varios años que acceder a una vivienda propia resulta uno de los objetivos más desafiantes para las personas. Para facilitar este proceso es que hace seis años nació Buydepa, una plataforma de compra y venta de propiedades que mezcla el negocio inmobiliario con la tecnología.

"Buydepa surgió a fines de 2019 como una herramienta dedicada a entregar liquidez al mercado secundario de vivienda en Chile", comentó el CEO de la empresa, Nicolás Méndez.

"Al poco andar fuimos transitando hacia un modelo que permite el acceso a una vivienda o inversión a través de la venta de unidades seminuevas con financiamiento libre de intereses al pie. Hoy ya hemos realizado más de 800 transacciones y financiado más de 4.200 millones de pesos a familias", subrayó.

Tal fue el nivel de escalamiento de la *proptech* que hoy forma parte de la Bolsa Scale X, un mercado bursátil alojado dentro de la Bolsa de Santiago y enfocado en *start-ups*, que le permitirá aumentar su patrimonio y bajar sus costos.

**"Hoy ya hemos realizado más de 800 transacciones y financiado más de 4.200 millones de pesos a familias".**

Nicolás Méndez  
CEO de Buydepa

En cuanto al modelo de negocios, este se basa en la compra de inmuebles usados que son remodelados para dejarlos seminuevos y luego poder venderlos con condiciones bien especiales y más accesibles que el camino tradicional.

#### MODELO DE NEGOCIOS

"Nuestro modelo de negocios se basa en comprar propiedades usadas y transformarlas en vivienda seminueva a través de una remodelación y posterior garantía de posventa. Luego sacamos esa propiedad a la venta con financiamiento libre de intereses al pie", explicó Méndez.

En cuanto al financiamiento propio, subrayó que se ha hecho principalmente a través de deuda con fondos de inversión. Y es así que, a fines del año pasado, accedieron a su primera línea de financiamiento bancario a través del Banco

Estado.

Desde sus inicios, Buydepa ha mostrado un crecimiento sostenido en su área, con un desarrollo paulatino que hoy le permite ser una de las empresas mejor evaluadas del sector.

Es así que la empresa hoy está valorizada en US\$ 28 millones. "No hay más secreto que encontrar una necesidad en un mercado enorme y servirla enfocándonos en el cliente con un modelo escalable y liviano, a través del uso de tecnología", observó el ejecutivo al respecto.

El próximo jueves, Buydepa será una de las empresas invitadas al evento "Pitch Day" que se desarrollará en el Parque Tecnológico (ParqTec) distrito de innovación V21 de El Salto, en Viña del Mar, donde varias *start-ups* compartirán sus experiencias.

#### NUEVO INSTRUMENTO

"En el Pitch Day vamos a contar de nuestro camino y lanzar nuestro nuevo producto, el Buydepa Match, herramienta que permite el financiamiento directo entre personas para la compra de viviendas, con un proceso con garantía institucional", adelantó Méndez respecto a lo que será la participación de la *proptech* en el



EN EL PARQUE TECNOLÓGICO SE REALIZA EL EVENTO CONVOCADO POR EL DISTRITO V21 DE EL SALTO.

**400 familias ya han** sido financiadas por la *proptech* para acceder a una vivienda.

evento. "Dejamos invitados a todos los corredores o vendedores de propiedades a diferenciar su *stock* utilizando Buydepa Match, en que el vendedor puede financiar directamente el pie al comprador, en las condiciones de plazo, tasa de interés y porcentaje que decida", explicó el CEO.

En lo que respecta al funcionamiento de esta nueva herramienta para acceder a una

**US\$ 28 millones es la** valorización alcanzada por la empresa tras más de cinco años de funcionamiento.

vivienda, explicó que la empresa se hace cargo de analizar el potencial crediticio del comprador, recaudar el financiamiento, realizar la cobranza en caso de mora y garantizar el financiamiento, entre otros aspectos.

"Así, en caso de que el comprador no pague, Buydepa cubre el flujo a través de una garantía institucional", puntualizó el ejecutivo.

Agregó que de esta forma,

la empresa busca expandir sus operaciones en todo el país con un modelo que ha demostrado ser exitoso a través de las cifras que muestran sus resultados, en términos de ser una solución para varias familias.

"Buydepa partió especializada en departamentos en la Región Metropolitana, financiando ya a más de 400 familias en cinco años. Hoy, a través de Buydepa Match, expande su solución a casas y departamentos a lo largo de todo Chile", enfatizó Méndez.

Asimismo, en esa línea destacó que "es la única herramienta en Chile que permite el financiamiento directo entre personas para la venta de vivienda usada". ☞