



■ SOLUCIÓN CHILENA PARA EL MERCADO DE PROPIEDADES ■

La IA que ayuda a comprar una propiedad en el Week Inmobiliario

La startup local Lidz creó una herramienta basada en inteligencia artificial para guiar a los usuarios del evento inmobiliario, que se realizará online entre el 7 y 13 de abril, y presencialmente el 12 y 13 en Espacio Vértice, Open Kennedy. Quieren mejorar la experiencia de compra, facilitar decisiones de los interesados y aliviar la sobrecarga que enfrentan las inmobiliarias. **Por: Martín Cifuentes F.**

En Chile, por cada mil personas que tienen interés en comprar una propiedad, solo una concreta la transacción. La cifra, que deja en evidencia lo difícil que es adquirir una vivienda, fue lo que motivó la idea detrás de Lidz, una startup chilena del mundo proptech que busca un cambio. "Es algo complejo, porque uno no se compra muchas propiedades en la vida, por lo que la gente necesita ayuda y orientación", explica Cornelio Saavedra, cofundador de la empresa.

Él y su socio, los dos con más de 15 años de experiencia en el mundo inmobiliario, vieron que los equipos de venta no eran capaces de atender una gran cantidad de solicitudes. En muchos casos, terminaban usando bases de datos con cientos de personas al mes, lo que bajaba la calidad del servicio y alejaba a potenciales compradores.

Así nació Lidz.AI, una herramienta que actúa como asistente virtual inmobiliario y que se implementará por primera vez de forma masiva en el Week Inmobiliario, que se realizará online entre el 7 y 13 de abril, y de forma presencial entre el 12 y 13 en Espacio Vértice, en Open Kennedy.

El asistente que ayuda a elegir

El desarrollo de Lidz funciona sobre WhatsApp y está activo las 24 horas, como si fuera un vendedor humano. Su trabajo es acompañar al usuario en todo "el viaje", como le dice Saavedra, para así resolver dudas iniciales, enviar cotizaciones y fotos, hasta recomendar proyectos de acuerdo ajustados a las necesidades de cada persona. Aunque automatizado, busca generar una experiencia lo más personalizada posible.

"Una persona puede buscar un departamento en Ñuñoa de

tres dormitorios y descubrir que no le alcanza el financiamiento. Con eso, el robot toma la información y le sugiere otras opciones más asequibles y va adaptando la recomendación según la realidad del usuario", explica Saavedra. Esta herramienta no nace desde cero, eso sí. El sistema se apoya en modelos como los de OpenAI, Gemini y Anthropic, entre otros, que son integrados en una plataforma propia y contenidos por reglas y parámetros que evitan errores o respuestas incoherentes.

Aunque puede acompañar durante todo el viaje al comprador, Lidz.AI no reemplaza del todo al humano. Cuando el sistema detecta que un usuario cumple con las condiciones para avanzar, genera alertas que permiten que un vendedor humano tome el requerimiento. Así, en vez de atender mil personas, los ejecutivos se concentran en cincuen-

ta que tienen reales probabilidades de conversión.

Servicio con impacto social

Con respecto al Week Inmobiliario, el objetivo es uno: aumentar el alcance y facilitar que más personas aprovechen el evento para informarse y avanzar hacia una eventual compra. Saavedra estima que unas 20 mil personas podrían interactuar con la plataforma durante los días que dure la instancia. "Va a ser una asesoría gratuita que mejora la experiencia del Week y eso, en el fondo, lo transforma en un servicio adicional, más útil para el usuario", dice Saavedra.

Eso sí, el propósito de la herramienta va más allá del evento. Según su cofundador, detrás del proyecto hay una motivación social. "Parte del déficit habitacional también se explica porque comprar una propiedad es difícil, porque hay mucha fricción, desinformación y no siempre tienes a alguien a quien preguntarle", afirma. En ese sentido, la IA entrega cotizaciones e información sobre financiamiento, beneficios, y orientaciones prác-

ticas que, generalmente, no son fáciles de encontrar.

Lidz trabaja actualmente con más de 60 inmobiliarias y piensa en expandirse como un aliado constante del sector inmobiliario. En el futuro, plantea Saavedra, quieren que el asistente ofrezca opciones de financiamiento directo al comprador. "Hay personas que prefieren autogestionar su compra, como en los supermercados con el autoservicio", añade el ejecutivo.

"Una persona puede buscar un departamento en Ñuñoa de tres dormitorios y descubrir que no le alcanza el financiamiento. Con eso, el robot toma la información y le sugiere otras opciones más asequibles y va adaptando la recomendación según la realidad del usuario".

CORNELIO SAAVEDRA,
COFUNDADOR DE LIDZ.