

DF

DIARIO FINANCIERO®

DF LAB

INNOVACIÓN,
STARTUPS & TECH

■ La proptech debuta como intermediario de préstamos y con solución que evalúa la información financiera de clientes, con mutuaría AATech.

POR LAURA FLORES

El arquitecto Cornelio Saavedra y el ingeniero civil Nicolás González, en 2024 fundaron LIDZ, una startup de tecnología para el sector inmobiliario, con el fin de abordar uno de los principales problemas de esta industria: la concreción de las ventas de una propiedad.

Saavedra, CEO de LIDZ, dijo que para enfrentar una segunda dificultad de este sector, abrieron una nueva línea de negocios: la intermediación de créditos hipotecarios en alianza con entidades financieras. “Vemos que ese es el real dolor después de la venta”.

También desarrollaron una solución con inteligencia artificial (IA), para evaluar la entrega de créditos hipotecarios que está en fase piloto con la mutuaría AATech.

La proptech creó un chatbot conversacional con IA para optimizar las ventas de bienes raíces de inmobiliarias, corredores de

propiedades y brokers. Y la nueva solución será una funcionalidad de esta plataforma.

Saavedra explicó que el chatbot opera a través de WhatsApp y tiene la capacidad de atender automáticamente una solicitud de información “con un enfoque más humano” y, además, en segundos, ya que el proceso de respuestas en esta industria demora, en promedio, 60 horas.

Detalló que este vendedor virtual es un agente de IA que centraliza los canales de atención con un “servicio al cliente inteligente”, que permite segmentar y clasificar

a los potenciales compradores de acuerdo con la información que estos proporcionan en la plataforma, por ejemplo, según su intención de compra. También optimiza los procesos comerciales y realiza reportería.

La proptech tiene 82 clientes en Chile, entre ellos grandes empresas inmobiliarias como Enaco, Manquehue, PY, Echeverría Izquierdo y Paz.

Además, desde septiembre de 2025, tiene tres clientes en Argentina y siete en Perú.

El modelo de negocio es de suscripción, y las empresas pagan un

monto variable en función del uso de la plataforma.

En tanto, por la intermediación de créditos hipotecarios, “vamos a cobrar un fee (tarifa) por colocación”, dijo Saavedra.

Piloto con mutuaría

La nueva solución con inteligencia artificial evalúa automáticamente la información financiera y el perfil de riesgo de un potencial comprador para un crédito hipotecario en alianza con instituciones financieras.

Saavedra comentó que actualmente está en fase de pruebas con

la mutuaría AATech, y adelantó que la meta es “colocar UF 1 millón en créditos con este cliente durante este año, a tasas competitivas con los bancos”.

En tanto, González, CCO de LIDZ, señaló que ya tienen contratos firmados con algunas financieras y están terminando de hacer el flujo para poder conectar la solución a la plataforma. “En muy corto plazo deberíamos estar empezando a colocar créditos de manera automática”.

Saavedra agregó que la herramienta agiliza las aprobaciones y la entrega de créditos a los compradores que cumplen con los criterios, además de disminuir las fricciones operativas.

Y el plan -dijo- es lanzarla como producto durante el primer semestre de este año.

Expansión

Hasta el momento, la startup tiene siete clientes en Perú: cuatro en proceso de integración y otros tres operando. Entre ellos, la empresa inmobiliaria Besco.

González comentó que si bien no tienen oficina, viajan constantemente a ese país “para estar súper presentes, visitar a los clientes, que es lo que se necesita para crecer”.

En Argentina operan con un socio local, que se encarga de la comercialización, y tienen tres clientes inmobiliarios.



NICOLÁS GONZÁLEZ Y
CORNELIO SAAVEDRA,
FUNDADORES DE LIDZ.

LIDZ crea nueva línea de negocio y alista producto de crédito hipotecario con IA en alianza con entidades financieras