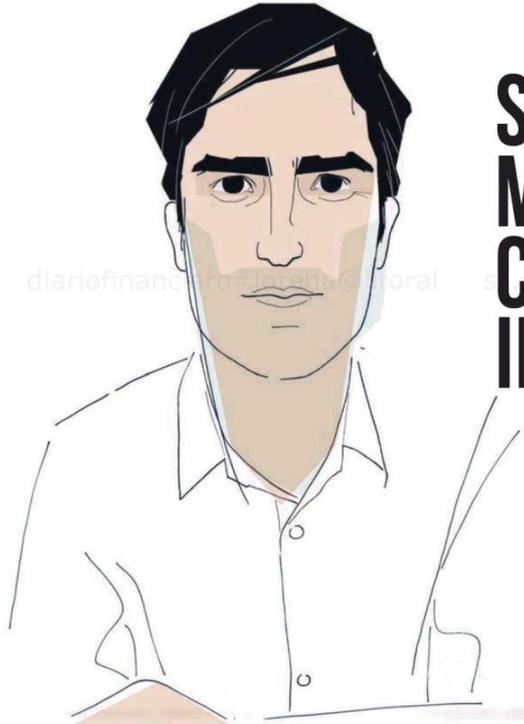


**PUNTO DE PARTIDA**

POR MARÍA JOSÉ LÓPEZ - ILUSTRACIÓN: IGNACIO SCHIEFFELBEIN



# SEBASTIÁN PIÑERA MOREL IRRUMPE CON PROPTech CON INTELIGENCIA ARTIFICIAL

**Fue en 2019 cuando el ingeniero comercial de la UC planeó con un grupo de cuatro socios armar una startup con inteligencia artificial enfocada en el rubro inmobiliario. Piñera Morel fue el aportante de la inversión inicial de la firma que, según prometen sus fundadores, "es seis veces más eficiente que una corredora tradicional". Por estos días están en etapa de levantamiento de capital de US\$ 1,5 millones, para dar el siguiente paso: otorgar financiamiento para adquirir propiedades.**

La mala experiencia que tuvo Federico Álvarez para comprar una casa, en 2019, gatilló la idea de su último emprendimiento -de otros cuatro anteriores-: una startup enfocada en el mundo inmobiliario. Y se lo comentó a dos amigos del colegio, Matías Briceño y Sebastián Piñera Morel. Entre los tres le dieron vuelta al negocio: el primero tenía experiencia en el mundo tecnológico, el segundo en el inmobiliario, mientras que el hijo del exPresidente, se ha desempeñado por años en la industria financiera (está a cargo del family office de su familia, Inversiones Odisea, ex Bancard). La clave que diferenciaría su emprendimiento de la competencia, sería la inteligencia artificial y los datos que administraría con la herramienta. Lo explica Matías Briceño, ingeniero comercial, y exsocio de Piñera en la administradora de fondos Volcom. "Las corredoras de propiedades manejan información de las viviendas que están a la venta. Nosotros decidimos enfocarnos en la totalidad, porque hay muchos dueños que son potenciales comprado-

res, potenciales vendedores. No lo han decidido, hasta que una empresa les hace una oferta que les hace sentido", relata el CFO. Su socio, Federico Álvarez (actual CEO), complementa: "Ahi es donde la inteligencia artificial juega un rol: descubre qué persona, por los años que lleva en una vivienda, por su perfil, edad, hijos, entre otra información, es posible que venda o compre luego".

Miraron qué proyectos similares había en el mundo, y llegaron a la firma Skyline IA, fundada en 2017 por un grupo de israelíes, y con foco en la industria inmobiliaria en Nueva York: utiliza aprendizaje automático para procesar los datos rápidamente para que expertos en bienes raíces puedan procesar. "Su modelo ha sido tan exitoso que el año pasado el fondo de riesgo JLL, la compró", añade Briceño. La diferencia, explican, es que en EEUU hay mayor información disponible que en Chile. "Nosotros debíamos que levantar los datos", dicen. Sumaron a dos socios más, Felipe Aguilera, y Pablo Sepúlveda; el primero es doctor en informática de la Universidad de Chile (es el CTO de la firma); mientras que el segundo, es ingeniero comercial de la UAI, y con experiencia en ventas (había trabajado en Kaufmann), así es que asumió como COO.

Piñera, por su parte, aunque es de los fundadores -es primera vez que entra como socio de una startup-, no tendría un cargo específico, pues explican, por su responsabilidad en Odisea, no puede estar 100% en esta nueva firma. Piñera además aportó el primer capital semilla -en total han levantado cerca de US\$ 500 mil-, y entre todos tienen un porcentaje similar. "Sebastián tiene un rol activo en el directorio. Tiene mucha experiencia en el mundo financiero, y eso es un gran aporte para el grupo", añade Briceño.

Bautizaron su startup como Skyland, similar a los inspiradores de NY, y empezaron.



Felipe Aguilera, Matías Briceño, Sebastián Piñera, Pablo Sepúlveda (abajo, de izquierda a derecha, Federico Álvarez, el otro socio, no está en la foto).

## Recolectar los 8 millones de roles

El estallido social, en octubre de 2019, complicó el panorama: levantar capital no era fácil y los precios de terrenos estaban volátiles. En la pandemia, la situación fue similar. Así es que se enfocaron en buscar terrenos para las grandes inmobiliarias. No pueden revelar las transacciones que concretaron, pero Briceño explica que lo que hacían era, con la IA, encontrar paños de buenas características para aquellas empresas. "Por ejemplo, si veíamos que un sector de La Florida estaba sumando plusvalía, tomamos sus datos, los procesamos en el algoritmo, y éste nos señala qué otros sectores tienen aquellas mismas características. La clave es pillar esos sitios antes que otros, y antes que suban de valor", argumenta el emprendedor.

"Dedicamos esos primeros meses a recolectar y trabajar los datos", dice Briceño. Así, y a través de un trabajo "muy intenso", insiste, elaboraron con información pública una base con los 8 millones de roles que existen disponibles en el país. "Corresponde al total de las viviendas que están inscritas en el Conservador de Bienes Raíces. Es una información muy aguda", relatan. ¿Qué te permite eso? Entender el sello de propietarios de determinada zona. Y así, buscar perfiles similares y ofrecerles un proyecto concreto. "Con esa información, luego, el marketing digital tiene una tasa de éxito muy grande", dicen.

Según Briceño, desde que están funcionando como corredores de casas (partieron

a finales del 2021), se han dado cuenta de que su herramienta les permite concretar compras y ventas más rápido que la competencia. "Somos 6 veces más rápidos que una corredora tradicional para captar una propiedad: si ellos concretan una transacción al mes, nosotros entre seis y ocho. Si seguimos así, seremos una de las más grandes de acá a siete meses", añade Briceño. Y agrega: "Entramos al negocio cambiando el paradigma de las corredoras tradicionales, que se enfocan principalmente en buscar compradores. En Skyland buscamos los mejores activos a través de la IA, y así somos capaces de tener siempre interesados".

## Paso siguiente: fintech

"En todo este proceso, nos hemos dado cuenta de que uno de los problemas de los chilenos al momento de comprar vivienda, o vender, es el acceso a financiamiento. Los bancos subieron las exigencias. Nosotros queremos dar vuelta eso y darle velocidad a las transacciones con productos financieros innovadores", dice Federico Álvarez. Para ello, explica, iniciaron una ronda de capital con la que pretenden recaudar US\$ 1,5 millones y con eso, entrar al mundo fintech. "La idea es ser puente entre créditos, o dar facilidades a quienes creyeron que no podían", indica. A cargo de esta etapa y de la reunión con los fondos está él con Piñera Morel. "Está difícil, ahora no es llegar y levantar capital, la rentabilidad tiene que estar demostrada. Pero creemos que en Skyline podemos hacerlo", explican.

De hecho, ya tienen planes para expandirse por Latam. +