

POR MATEO NAVAS GARCÍA

EL DIRECTOR DE COLBÚN Y GERENTE DE ESTRATEGIA Y DESARROLLO DE FORESTAL O'HIGGINS, JUNTO A TRES SOCIOS, ACABA DE LANZAR NIDUUS, UNA PROPTTECH QUE PERMITE INVERTIR EN EL MERCADO INMOBILIARIO DESDE 1 UF. TIENEN ALIANZAS CON UNA DESARROLLADORA DE SOFTWARE Y CON LA INMOBILIARIA DE LA FAMILIA CALVO. EL OBJETIVO PARA 2024 ES LLEGAR A 3.000 CLIENTES Y GESTIONAR, AL MENOS, 10 PROPIEDADES.



Ignacio Campos



Francisco Matte



Matias Cura



Martin Cura

mil. Con eso listo, la firma se encarga de los trámites legales y de administrar la vivienda. A fin de cada mes, el usuario recibe las ganancias directamente por concepto de plusvalía y arriendo. ¿Cuál es la principal diferencia con su competencia? Que la propiedad, antes de la inversión de cada persona, ya está comprada por Niduuus. Esto permite, dicen sus socios, congelar el valor del activo y conseguir el mejor precio del mercado.

La firma tiene dos alianzas en las que fue clave Francisco Matte: en primer lugar, se asociaron con Volcanus, firma chilena dedicada al desarrollo de software y que armó un programa que permite tener una radiografía de los precios de las propiedades en Santiago, "lo que nos permite encontrar las mejores alternativas", asegura Martín Cura. La empresa fue fundada por Juan Carlos Prieto y Étienne Céléry, quien ejerce como Senior Business and Investment Analyst en Ecoterra, el family office que fundó Bernardo Matte con su esposa Isabel Izquierdo y sus tres hijos: Bernardo, Sofía y Francisco. Este

EL NUEVO ROL STARTUPERO DE FRANCISCO MATTE

Fue en la pandemia profunda cuando los hermanos Martín y Matias Cura decidieron juntarse semanalmente por Zoom. El primero, abogado UDP, se conectaba desde Santiago, y el segundo, ingeniero comercial FEN, desde Chicago, donde cursaba un MBA. Eran, en un principio, conversaciones informales, y con el tiempo las fueron organizando por temáticas específicas. Pasaron los meses, los años, y finalmente, el tópico que más se repitió fue la inversión inmobiliaria. Naturalmente a ambos se les ocurrió desarrollar un negocio vinculado a este rubro: los dos coincidían en la dificultad de las nuevas generaciones en la compra de bienes raíces y en que la tecnología podía solucionarlo. Con eso en mente siguieron reuniéndose periódicamente para armar el modelo de negocios.

Cuando estaba la estructura lista, Martín se acercó a su hermano: a pesar de ser abogado,

quería contrastar el estándar legal del negocio con otra persona de su profesión, ojalá con conocimientos de derecho tributario. "Le pregunté a Francisco", le respondió Matias, quien acababa de cursar su MBA en Chicago con el abogado Francisco Matte Izquierdo, el hijo menor de Bernardo Matte Larrain, presidente del Banco Bice. Actualmente ejerce como director de Colbún y gerente de estrategia y desarrollo de Forestal O'Higgins, matriz de los negocios del grupo Matte (ver recuadro).

A la semana siguiente se juntaron los tres y Martín le explicó las bases jurídicas del proyecto, además de la idea general del negocio. Francisco Matte, que en ese tiempo ya había vuelto a Chile, enganchó de inmediato y les dijo que si tenían ganas de conversar más detalles, que lo llamaran cuando quisieran. Les dejó su teléfono y quedaron conectados por WhatsApp.

Al poco tiempo Matias llamó a su her-

mano y le dijo que Francisco quería sumarse como socio. Ambos aceptaron inmediatamente. Con él adentro, al iniciar 2023 incluyeron a un cuarto integrante: Ignacio Campos, MBA del MIT, exgerente de proyecto de Boston Consulting Group y actual Data Science Manager de Mercado Libre. Ninguno dejó sus trabajos y estuvieron todo el año pasado planificando los últimos detalles, como el nombre. Luego de un largo *brainstorming*, dice Martín Cura, llegaron al definitivo: Niduuus, que significa nido en latín. "Nos hizo mucho sentido porque el nido no es solamente un refugio de las aves, también lo vemos como un lugar de seguridad, de protección, de crecimiento. Para los animales, el nido es un lugar de convergencia. Y para nosotros, el concepto se usa para referirse a la familia, al hogar".

Estrenaron oficialmente la plataforma en enero pasado. "Este año es full crecimiento", asegura Ignacio Campos.

Las dos alianzas

El negocio detrás de Niduuus es la inversión inmobiliaria fraccionada, es decir, la posibilidad de apostar por el rubro de los bienes raíces sin la necesidad de pedir un crédito y el beneficio de diversificar los riesgos. Antes de ellos ya se instalaron firmas con negocios similares en Chile, como Lares, Fraccional, Reity y W/Build.

La idea, dicen los fundadores, es que el usuario se registre en su página, explore las propiedades disponibles en la plataforma e invierta comprando un porcentaje de la propiedad desde 1 UF, alrededor de \$ 38

último fue de la idea de invitar a Volcanus a una reunión para encontrar sinergias en los negocios.

Además, Niduuus firmó un acuerdo con la Inmobiliaria FC, ligada a la familia Calvo, dueña de torre Marriott, ex socia de Costanera Norte e histórico clan vinculado a la industria de la construcción. "Francisco nos consiguió una reunión para poder tener sus departamentos publicados en nuestra plataforma. Son personas bien connotadas, que trabajan excelente, que escogen súper bien sus proyectos", destaca Martín Cura.

El futuro

Tienen dos objetivos para 2024: el primero, llegar a 3.000 clientes activos en la plataforma, y el segundo, alcanzar a gestionar 10 propiedades.

Por lo pronto, ya tienen dos activos disponibles en su plataforma (los compraron los cuatro socios, con sus recursos), ambos departamentos residenciales. Uno en Las Condes -que ya tiene el 22% de participación- y el otro en Independencia, que lleva un 13% de progreso. La rentabilidad anual esperada en ambos es alrededor de 9%, aseguran.

La idea a futuro, dicen los fundadores, es ampliar el rubro y pensar en bodegas o locales comerciales. "Esta misma idea de inversión inmobiliaria la podemos extender a otros tipos de activos", comenta Campos. ¿Y más ideas hacia adelante? Ampliar el negocio a otros países de Latinoamérica, además de captar inversionistas internacionales que busquen diversificar sus portafolios. ✦

QUIÉN ES FRANCISCO

Francisco Matte es el último hijo de Bernardo Matte e Isabel Izquierdo. Después de estudiar Derecho en la Universidad Católica, trabajó cuatro años en Jara Del Favero Abogados, hasta 2018, dedicado principalmente al derecho corporativo y tributario. Dos años antes había ingresado al directorio de Colbún, mismo año en el que se convirtió en director de Ecoterra, el family office que comparte con sus hermanos y padres. A ambas mesas renunció en 2020 cuando partió a Chicago a cursar un MBA. A su vuelta, dos años después, se integró a ambas instancias. También, en 2022, se convirtió en gerente de Estrategia y Desarrollo de Forestal O'Higgins, matriz de Bicecorp.

Apodado Kiko por sus cercanos, es un hombre reservado, inteligente, agudo, con mucho sentido del humor, al que le gusta la música, la aviación -es piloto civil- y le interesan los temas sociales. Quienes presenciaron los detalles de la fusión entre Bice y Security apuntan a Francisco Matte como uno de los personajes más relevantes para concretar el deal.