Empresa

DynDong, el Tinder inmobiliario, abrirá una ronda de 150.000 euros para su desarrollo

Con una inversión que ya supera los 100.000 euros, esta *proptech* de intermediación entre propietarios e inquilinos acumula más de 1.500 usuarios en su primer mes de actividad y ya plantea su internacionalización.

J. Izquierdo
12 mar 2018 - 04:53



DynDong quiere hacer *match* con el *real estate*. La *proptech* española, especializada en la intermediación inmobiliaria con un estilo muy parejo al de la *app* de citas Tinder, comenzó a operar hace menos de un mes y ya cuenta con más de 1.500 usuarios, lo que ha convencido a la firma para lanzar una ronda de financiación de 150.000 euros "entre abril y mayo", explica José Carlos Fornieles, cofundador y consejero delegado de DynDong, a EjePrime.

Para que dos personas puedan cerrar una cita y poder negociar la compraventa de una vivienda o el alquiler de un piso o habitación, ambos han tenido que aceptarse. Esto significa que el demandante de vivienda (Dyn) ha buscado en una zona específica y que, tras detallar qué busca, cuánto está dispuesto a pagar y si fuma o no, un propietario (Dong) ha aceptado poder entablar una conversación con el

https://www.ejeprime.com/empresa/dyndong-el-tinder-inmobiliario-que-abrira-una-ronda-de-150000-euros-para-su-desarrollo

El presente contenido es propiedad exclusiva de EJEPRIME EDICIONES, SLU, sociedad editora de EjePrime (www.ejeprime.com), que se acoge, para todos sus contenidos, y siempre que no exista indicación expresa de lo contrario, a la licencia Creative Commons Reconocimiento. La información copiada o distribuida deberá indicar, mediante cita explícita y enlace a la URL original, que procede de este sitio.

interesado. Y viceversa.

En este punto, Fornieles destaca que “esto genera seguridad y transparencia”. “Hasta que el Dyn y el Dong no se aceptan, no se puede ver el perfil completo del usuario”, explica el consejero delegado de la *proptech*, quien detalla que, tras el *match*, “ya están disponibles las fotos de la vivienda, los comentarios sobre el propietario o el inquilino, el teléfono, etc.”. En este aspecto, el ejecutivo recuerda que “es clave saber un poco de la persona a quien estás metiendo en tu casa; hemos normalizado que la gente venga a ver tu piso sin saber ni quién es, ni cómo es, ni nada… Y eso puede generar muchas incomodidades”.

Hasta que los dos usuarios no se aceptan, el perfil de propietario y demandante de vivienda es privado

En el desarrollo de la *proptech* Fornieles tiene como socio a José Luis Molina García. Estos dos profesionales, llegados al *real estate* desde otros sectores (Fornieles, de la abogacía; Molina, de la ingeniería), unieron fuerzas con Ernesto Baglietto para fundar la compañía en marzo de 2016.

Los tres, treintañeros y excompañeros en una agencia inmobiliaria tradicional, comenzaron su andadura con 75.000 euros, apoyados por dos inversores de sectores ajenos al inmobiliario pero que apostaron por la línea de negocio de la *start up*.

De momento, los datos refuerzan la idea de Fornieles de crear un nuevo nicho entre las cada día más numerosas ofertas del inmobiliario digital. Este mercado que batalla contra la agencia tradicional, mayoritaria todavía en España, ha sido generado por personas que han sido “sufridores en primera persona de las comisiones que pagan los jóvenes, cuando no tienen una situación económica como para poder asumirlas”. Asimismo, el directivo señala que “por la experiencia que hemos vivido como agentes inmobiliarios, hemos visto cómo han acudido a nosotros personas que no tenían otro sitio al que ir para poder vender o alquilar la casa tras no tener éxito con los portales más conocidos”.

No en vano, Fornieles asegura que en los grandes *marketplace*, “sin pagar, a los tres días tu oferta sale muy abajo en la web”, y recuerda que las inmobiliarios tradicionales abonan un dinero para posicionarse en lo alto de las búsquedas.

En este sentido, el cofundador de la compañía agrega que DynDong proporciona al usuario “herramientas de ayuda al usuario como la incorporación de una simple agenda electrónica: cuando el propietario sube su inmueble a nuestra plataforma detalla a qué día y hora de la semana le va mejor poder recibir visitas”.

El presente contenido es propiedad exclusiva de EJEPRIME EDICIONES, SLU, sociedad editora de EjePrime (www.ejeprime.com), que se acoge, para todos sus contenidos, y siempre que no exista indicación expresa de lo contrario, a la licencia Creative Commons Reconocimiento. La información copiada o distribuida deberá indicar, mediante cita explícita y enlace a la URL original, que procede de este sitio.

El Dan, el perfil del prestador de servicios
Uno de los grandes puntos de diferenciación de DynDong con el resto de sus competidores está en el Dan. Este tercer perfil de la *proptech* puede convertirse en una gran bolsa de negocio para la compañía, puesto que **"está pensado para autónomos o pequeñas empresas, que presten servicios que tengan alguna relación con la compraventa de viviendas"**, explica Fornieles. Es decir, compañías de mudanzas, de reformas, de limpieza y de asesoría legal, entre otros, tienen cabida en este apartado de la web.

Lo que la *start up* ofrece a estas pequeñas empresas es una oportunidad de ponerles en contacto con propietarios de inmuebles de la plataforma que hayan solicitado o estén interesados en algún servicio añadido en la zona en la que operen. **Por el cobro de una comisión, "ayudamos a las empresas que están consolidadas a mejorar su cartera de clientes**; y a las que acaban de empezar, a darles a conocer a ciudadanos de su entorno".

Expansión internacional: peticiones desde Latinoamérica
"Nos ha sorprendido mucho que, por redes sociales, ya nos han llegado muchas peticiones de que abramos mercado en Latinoamérica", asegura Fornieles. Con un porcentaje actual de 70% Dyn (potencial inquilino), 20% Dong (propietario) y 10% Dan (servicios), la *start up* quiere dar nuevos pasos este 2018. Uno de ellos podría ser la preparación para dar el salto internacional, después de que ya esté presente en toda España, "aunque la mayoría de nuestros usuarios están en Madrid y Barcelona".

"Creíamos que, con un presupuesto tan pequeño, iba a costar llegar a un público amplio", apunta el ejecutivo, "pero hemos sabido llegar bien a la gente a través de las redes sociales y hemos tenido ya muchos registros hasta de Latinoamérica". **"Primero debemos sacar la *app* móvil"**, responde tajante el consejero delegado, aunque reconoce que "sí, es una opción muy a tener en cuenta como próximo objetivo".

La aplicación móvil es un paso importante para DynDong, que con esta herramienta podrá avisar al instante y desde cualquier lado a su usuario de que "hay una casa igual que la que busca en la zona en la que está interesado en comprar o alquilar". Este desarrollo entrará en el presupuesto de la ronda que abrirán en primavera. Para entonces, Fornieles espera "tener más inmuebles en cartera; es importante que ampliemos el mercado de la oferta para poder generar movimientos en la plataforma y así seguir creciendo".

https://www.ejeprime.com/empresa/dyndong-el-tinder-inmobiliario-que-abrira-una-ronda-de-150000-euros-para-su-desarrollo

El presente contenido es propiedad exclusiva de EJEPRIME EDICIONES, SLU, sociedad editora de EjePrime (www.ejeprime.com), que se acoge, para todos sus contenidos, y siempre que no exista indicación expresa de lo contrario, a la licencia Creative Commons Reconocimiento. La información copiada o distribuida deberá indicar, mediante cita explícita y enlace a la URL original, que procede de este sitio.