

# Finmobi

Andres Felipe Ceballos  
Founder

# Problema

Finmobi nace de una dolencia personal a la hora de intentar arrendar una propiedad para vivir como inquilino, en Colombia los trámites para arrendar un apartamento o una casa son complicados, lo que ocasiona que una propiedad puede estar sin ocupar en un promedio entre 3 y 6 meses lo que afecta tanto al propietario como al inquilino, uno de los requisitos más complejos es que solicitan más de un codeudor para poder acceder a una póliza de aseguramiento para el arriendo. Hablando puntualmente del lado del inquilino cuando intenta buscar codeudores pueden surgir tres escenarios, de los cuales viví dos, el primero y más común es que la personas no les gusta prestar su nombre como codeudor porque esto puede ocasionar futuros problemas, es un escenario incómodo para las dos partes, en mi caso personal no me gusta molestar a nadie con este tipo de solicitudes. El segundo posible escenario es estar en una ciudad diferente a tu ciudad natal y ser nuevo allí, lo cual es un problema porque no conoces una persona menos a dos que puedan ser tú codeudor y el último escenario es que no conozcas una persona que cumpla con las diferentes especificaciones para ser tu codeudor. Finmobi como empresa busca lanzar un primer producto de muchos enfocados en el sector inmobiliario que solvete esta problemática y agilice los procesos de arrendamiento, porque no es un problema que solo afecta a los inquilinos también afectar a propietarios, ya que en promedio por los diferentes requisitos en el trámite de renta ocasiona que una propiedad pueda estar en un promedio entre 3 y 6 meses sin ser ocupada.

# Solución

Finmobi genera una solución desde el sector fintech, donde por un fee mensual(un % del valor del arriendo mensual) somos los garantes del futuro inquilino, por lo cual si un inquilino se retrasa en los pagos, nosotros respondemos por el pago de ese canon, nuestra propuesta de valor de cara al propietarios es que mensualmente recibirá su pago oportuno, en medio de este proceso como valor agregado Finmobi presta el servicio de plataforma de pago, los inquilinos nos pagan a nosotros y nosotros pagamos a los propietarios.

Un inquilino puede solicitar su servicio por medio de nuestra plataforma y con pocos datos y conectándonos a un servicio de open finance podemos realizar un estudio de la capacidad de pago y comportamiento financiero del solicitante. Todo el proceso es en línea la primera parte con un estudio financiero que arroja un pre-aprobado y posteriormente la recolección de documentos y firma de contrato digital por medio de canales como Whatsapp, ya que entendemos que gran parte de los propietarios de inmuebles son personas de edades avanzadas las cuales interactuar con algunos tipos de tecnología puede generar una alta fricción.

Actualmente en el mercados hay soluciones que ofrecen ayudar con la problemática pero estas tienen enfoques y alcances diferentes las cuales se dividen en dos categorías:

1. Proptech

Actualmente en Colombia hay un par de plataformas tecnológicas que evitan lo codeudores en los procesos de arrendamiento, pero estas soluciones van más enfocadas a la administración del inmueble, por lo cual se involucran más a fondo desde mostrar la propiedad a posibles inquilinos hasta resolver problemas de administración del inmueble del día a día, lo cual está muy bien pero tienen un problema de alcance ya que solo pueden atender las principales ciudades.

2. Seguros

El otro player es un seguro, pero este debe ser pagado por el propietario, y se paga todo al principio de la firma del contrato, y cuando el inquilino se retrasa en los pagos el propietario debe comunicarse con la empresa de seguro llenar formularios y este proceso desde que se puede solicitar(ya que el inquilino se debe haber retrasado un numero determinado de días para iniciar el proces) hasta que hacen el desembolso pueden pasar 20 días.

# Modelo de negocio

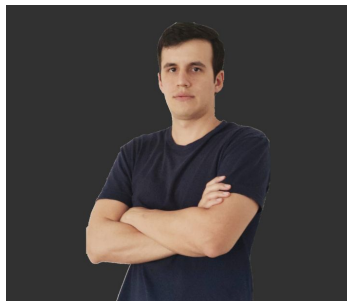
Finmobi proyecta monetizar con el primero de muchos productos fintech enfocados exclusivamente en el sector inmobiliario, en el cual cobra un fee mensual por ser garante en contratos de arrendamiento, este fee inicialmente será del 4.5% del valor del canon mensual(lo que actualmente cobra un seguro), pero la idea es ajustar este porcentaje de manera dinámica en el momento en que aprendamos mas de nuestros clientes y los podamos clasificar por nivel de riesgo.

El público objetivo inicial son personas entre los 25 y 40 años de edad que viven en arriendo en Colombia. Por otro lado, nuestro objetivo es captar clientes propietarios de inmuebles por medio de este primer servicio para construir una serie de productos y servicios enfocados en este gremio.

# Tamaño del Mercado

El tamaño total del mercado de arriendo solo en Colombia (la idea es expandir a nuestros países de Latam con la misma problemática) es de USD 7560.828.000

# Team



Andrés Felipe Ceballos (Founder)

**email:** [team@finmobi.co](mailto:team@finmobi.co)

Software engineer con más de 7 años de experiencia en el mercado, en este tiempo ha trabajado especialmente para grandes bancos y productos fintech, así como en la creación de productos desde cero para diferentes startups. Previo a esto fue analista de crédito en una entidad de microcrédito, donde aprendió mucho acerca del microcrédito y donde tuvo el impulso para lanzar sus primeros emprendimientos.