

Inicio / Emprendedores de Cantabria / Wypo: la herramienta para contratar y mejorar las hipotecas

Wypo: la herramienta para contratar y mejorar las hipotecas

Con esta innovadora plataforma, Elena Ansótegui ha resultado ganadora del programa Laboratorio Fémima de Sodercan

14 de julio, 2024

5 minutos leyendo



La santanderina Elena Ansótegui, creadora de Wypo, la herramienta para conectar a clientes con bancos para formalizar hipotecas que le ha hecho ganar el Laboratorio Fémima de Sodercan. FOTOS: MARÍA CASUSO

La abogada Elena Ansótegui es la creadora de Wypo, una plataforma de internet que conecta a los usuarios directamente con los bancos y realiza todo el proceso de búsqueda de hipoteca en solo unos minutos y sin salir de casa. Con esta innovadora y sencilla herramienta, ha sido la ganadora de la primera edición del programa Laboratorio Fémima Cantabria Mujer Emprendedora, convocado por Sodercan.

La santanderina Elena Ansótegui se define como una persona muy inquieta y activa, algo de lo que no cabe dudar al conocer sus muchas facetas: abogada, madre, contable para el negocio de hostelería de su marido y emprendedora.

Durante la pandemia aprovechó el confinamiento para estudiar un MBA (Máster en Administración de Empresas) y, como a tantos otros españoles, este tiempo le hizo querer cambiar de casa. Ese deseo fue el germen de Wypo.

Elena quería poder elegir entre las hipotecas de las diferentes entidades bancarias, pero su jornada laboral le impedía acudir presencialmente a las oficinas. Trató de encontrar alguna herramienta online y al ver que no había nada que resolviera eficazmente esta necesidad, decidió crearla ella.

Después de decidir cómo debía ser esta plataforma digital de consulta hipotecaria y elaborar un estudio de mercado para analizar su viabilidad, la abogada –que en ese momento era la directora de los servicios jurídicos de Pitma–, decidió presentarle su proyecto a Kai Capital, la sociedad de capital riesgo del empresario torrelaveguense Alfredo Pérez. Así, nació la startup Wypo, participada por Kai Capital y auspiciada por el Grupo Pitma.

Las herramientas como Wypo están reguladas en el Banco de España, que las denomina Intermediario de Crédito Inmobiliario (ICI). Elena reconoce que “hay varias que adoptan esta figura jurídica, pero ninguna tiene nuestra tecnología ni nuestro proceso”. “Somos una propuesta de valor única y diferenciada”, añade.

Ofertas hipotecarias a golpe de click

Con una sola petición y en apenas cuatro minutos para rellenar los formularios, Wypo muestra a los usuarios ofertas personalizadas de los distintos bancos, tanto si se busca una hipoteca nueva como si lo que se pretende es mejorar la que ya se tiene.

Tras darse de alta, los usuarios deben aportar sus datos personales, así como los documentos básicos necesarios para conocer su perfil socioeconómico (nóminas, vida laboral, declaración de la renta...) y poder obtener una oferta comercial ajustada a ese perfil.

Wypo trata esta información confidencial para presentársela tanto al Banco de España como a cada uno de los bancos, y en dos días comienzan a llegar las ofertas personalizadas al perfil del usuario.



Elena Ansótegui muestra la plataforma Wypo en su teléfono móvil.

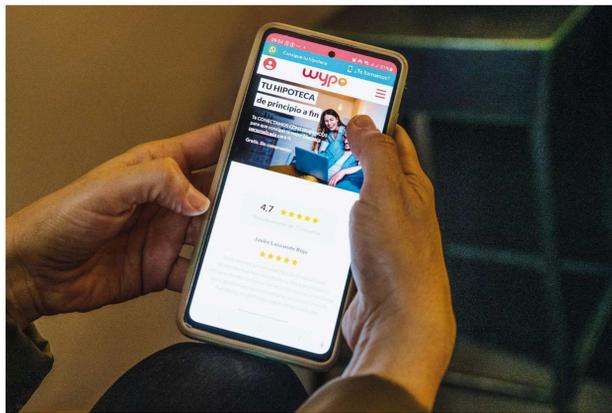
Wypo ya tiene firmados acuerdos con 19 entidades financieras y sigue cerrando alianzas, por lo que el abanico de propuestas que reciben los usuarios de su plataforma es muy amplio.

Elena también destaca que “aprovechando que tenemos ese conocimiento tan significativo en asesoría jurídica y banca, acompañamos al cliente para que no se sienta solo”. El personal de Wypo atiende, a través del teléfono o de Whatsapp, las dudas que les puedan surgir a quienes utilizan la herramienta a lo largo de todo el proceso, desde el análisis de las ofertas hasta la firma ante el notario de la hipoteca elegida. Una ayuda que, como el resto del servicio, no tiene coste para esos usuarios, ya que son las entidades bancarias las que financian a la plataforma.

Un servicio más

Wypo parte de la premisa de que las hipotecas tienen que ser vistas como “un servicio más para los ciudadanos”, y Elena los compara con un contrato de telefonía o de suministro de energía. Por ello cree que hay que dejar de sentirse “casado con el banco”.

“En Canadá, las hipotecas se renegocian cada cinco años, para que no haya las situaciones de desigualdad que se viven ahora en España”. Para ella es evidente que la relación entre la entidad y el cliente va a evolucionar en este sentido: “Si la gente cambia de compañía telefónica para ahorrarse diez euros mensuales, ¿cómo no va a cambiar de banco para ahorrarse, por ejemplo, 2.000 euros al año?”.



una imagen de esta sencilla herramienta que en su corto periodo de vida ya han utilizado miles de personas.

Hace medio año que su startup añadió una nueva prestación al ver que hay clientes que se salen de los estándares marcados por los bancos y no pueden acceder a la financiación hipotecaria en los canales habituales o en los plazos que necesitan. Para ellos puso en marcha un personal banker, un experto financiero que les busca otras opciones.

La emprendedora explica que, como ese tipo de casos requieren dedicación exclusiva, “es un servicio de pago, aunque muy asequible, ya que el cliente solo paga una pequeña cantidad inicial por la contratación del servicio y el resto, a éxito”.

Cientes en toda España

Su empresa lleva funcionando aproximadamente un año y en este tiempo ya son miles los usuarios que han utilizado Wypo para contratar una hipoteca o para cambiar la que tienen.

Aunque el perfil es muy variado, el cliente medio es una persona de entre 35 y 50 años residente en grandes ciudades –especialmente, Barcelona, Madrid, Valencia y Málaga–, aunque también tiene muchos usuarios cántabros, debido al origen de la startup.

En este tiempo, Wypo ha firmado un acuerdo con la Federación Nacional de Asociaciones de Inmobiliarias, por el que las 1.200 inmobiliarias asociadas en todo el país pueden usar y ofrecer esta herramienta a los compradores de viviendas. Esto permitirá optimizar las visitas de los inmuebles –ya que las inmobiliarias conocerán de antemano la realidad a la que puede optar su comprador– y facilitar el proceso de obtención de la hipoteca, lo que agiliza la compraventa.

Este primer año de andadura también le ha servido para convertirse en la ganadora del programa Laboratorio Fémima Cantabria Mujer Emprendedora, de Sodercan, que apoya proyectos innovadores liderados por mujeres de la región. Su premio, 15.000 euros, irá destinado a la contratación, durante al menos seis meses, de un responsable de canal profesional, que se unirá al a los ocho empleados que forman el equipo de Wypo. La mayor parte de ellos han salido del propio grupo Pitma, que también les presta ayuda en el campo del branding, el marketing y la comunicación.

Dos de los empleados han sido fichados en la banca, para aprovechar su know-how. “Aunque todos nos hemos certificado en formación financiera para poder gestionar el proyecto, necesitábamos conocer mejor los entresijos de la banca desde adentro y eso nos lo aportan estas personas”, justifica Elena.

Con la seguridad que le da disponer de un equipo y una plataforma sólidos, la emprendedora confía en el crecimiento de su iniciativa. A corto plazo espera llegar a acuerdos para que Wypo se convierta en la herramienta interna de más bancos (ya lo es de cuatro) y, a largo plazo, su sueño es poder darle una dimensión internacional al proyecto. “Ya tenemos la tecnología, por lo que solo se necesita replicarla”, afirma ilusionada.

María Quintana