



01 **El concepto**

02 **El proceso**

03 **Valor añadido**

04 **Los fundadores**

05 **La expansión**

06 **Prensa**



El concepto

Tiko es una PropTech que ofrece la forma más rápida y cómoda de vender una casa. Esta tecnológica se ha hecho con un papel clave en el sector inmobiliario español, ya que ha conseguido que **pase por sus manos más del 20% de las transacciones inmobiliarias** de las provincias en las que opera¹. Su plan de expansión incluye grandes ciudades europeas.

El éxito de la compañía se debe principalmente a su innovador modelo de negocio basado en inteligencia artificial. **Tiko ha desarrollado un algoritmo de valoración automática de inmuebles llamado Tikoanalytics™**, el cual le permite calcular precios muy ajustados para las viviendas que se encuentran en el mercado. Para obtener una oferta por su vivienda, los propietarios tan solo tienen que rellenar un sencillo formulario con los datos básicos de su casa. Con esa información, **la PropTech es capaz de calcular un precio para la vivienda sin verla y en tan solo 24 horas**, tiempo récord en el panorama español.

Gracias a su tecnología, Tiko permite **vender una vivienda sin visitas de potenciales compradores**. Por esta razón, la tecnológica

ha salido reforzada de la crisis provocada por el COVID-19, posicionándose como la alternativa digital para quienes quieren vender o comprar una casa en este momento tan complicado.

Este último año ha sido un punto de inflexión para Tiko, pues ha consolidado su posición tras duplicar su volumen de negocio. Además, ha sido elegida por Sifted, el medio de innovación de **Financial Times, como una de las startups españolas más relevantes para 2020**. También ha recibido el reconocimiento de “Great Place To Work”, una certificación anual que premia la excelencia de los lugares para trabajar en base a la percepción de los empleados y a las buenas prácticas y políticas de cultura organizacional de las empresas. Asimismo, la compañía ha sido certificada por Leaders For Climate Action (LFCA), una comunidad de emprendedores que impulsan la lucha contra el cambio climático.

La tecnológica cuenta con el respaldo de importantes compañías de Venture Capital como Rocket Internet (Zalando, La Nevera Roja), Cabiedes (BlaBlaCar, Privalia) o btov (Westwing, Catawiki).

¹Madrid, Barcelona, Málaga, Sevilla, Valencia y Bilbao



El **CÓMO** proceso

Tiko se creó para ayudar a los propietarios que quieren vender sus casas de forma rápida, cómoda y sin estrés. **Tras recibir los datos básicos del piso, Tiko hace una oferta en 24 horas.**

Para ello, se consideran tres millones de puntos de información diarios e inteligencia artificial para procesarlos. El resultado es una oferta competitiva, con un precio objetivo, en 24 horas y sin coste alguno para el cliente.

Una vez aceptada la oferta, se realiza la inspección técnica del piso y la transmisión de la propiedad. Los trámites se agilizan al máximo y el cliente recibe **ante notario el 100% del precio** de la oferta, en pocos días o en el momento que sea más conveniente para el propietario.

Tiko no solo compra directamente los pisos, sino que también los vende en un periodo inferior a 90 días. Al ser el comprador directo y no un intermediario, **Tiko gestiona todo el proceso, y garantiza que la venta y el pago se efectúen en cuestión de días.** El modelo de Tiko está basado en volumen; obtiene márgenes ajustados sobre un gran volumen de transacciones.



Valor añadido

QUÉ

Vender una casa es una de las experiencias más estresantes que hay en la vida, más difícil en algunos casos que perder su trabajo o divorciarse, según muestran los estudios. Tiko se fundó para solucionar esa mala experiencia de usuario.

La compañía hace una oferta gratuita por la vivienda y **se hace cargo del papeleo para darle todas las facilidades al comprador.** Los propietarios sólo tienen que rellenar un breve formulario online. Una vez aceptada la oferta, uno de los expertos inmobiliarios

de Tiko realiza la inspección técnica del piso, se formaliza la transmisión de la propiedad y el cliente recibe el pago en pocos días.

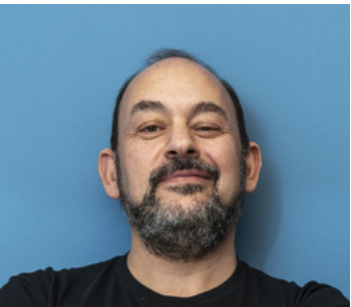
Los vendedores consiguen **rapidez y seguridad**, y evitan incomodidades como visitas a su casa o la gestión del papeleo, convirtiéndolo en una transacción de lo más sencilla. Por ello, **nueve de cada diez usuarios están muy satisfechos con sus servicios** y se los recomiendan a otros clientes.





QUIÉN

Los fundadores



SINA AFRA. CEO Y FUNDADOR DE TIKO

Sina Afra es un conocido emprendedor en serie. Actualmente, es el CEO y fundador de Tiko. De manera anterior, ha fundado más de 12 startups y ha invertido en 35 empresas tecnológicas. Ha sido seleccionado como “Empresario de Internet del año” y “Business Angel del año” por varias publicaciones internacionales dedicadas a los negocios digitales. En 2016, fue considerado como una de las 100 personas tecnológicas más influyentes del mundo por la revista Wired. En 2019, Forbes Magazine lo eligió como una de las “Mentes más brillantes” de Turquía.



ANA VILLANUEVA. CEO IBERIA Y COFUNDADORA DE TIKO

Ana es una emprendedora en serie con amplia experiencia en el lanzamiento de startups de base tecnológica. Antes de ser la CEO Iberia y cofundadora de Tiko, Ana fundó Jobandtalent en México y llevó a esta empresa a un flujo de caja positivo en menos de dos años. También trabajó durante seis años en firmas estratégicas internacionales (Booz & Company, Arthur D. Little), donde desarrolló proyectos en varios países de Europa y América (España, Alemania, México, Colombia, Brasil, EEUU).



PACO SAHUQUILLO. COO IBERIA Y COFUNDADOR DE TIKO

Antes de incorporarse a Tiko, como COO Iberia y como cofundador, Paco trabajó como COO en D+1, un holding de desarrollo, gestión e inversión con sede en Singapur. También ocupó diferentes puestos de responsabilidad dentro del área de marketing, producto y operaciones en la aseguradora británica Admiral Group.



CAN GÜNAY. VP DE TECNOLOGÍA Y COFUNDADOR DE TIKO

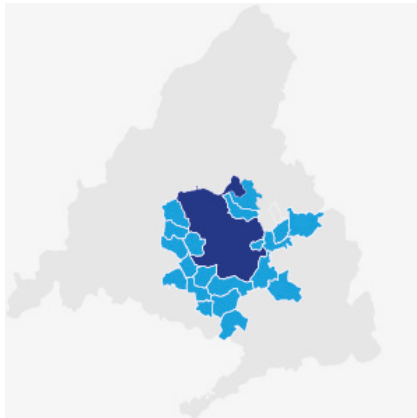
Can Günay es el vicepresidente de Tecnología y cofundador de Tiko. Acumula más de 15 años de experiencia en diferentes startups como socio o ejecutivo. Dirigió la expansión de Quelle del grupo alemán Kaufhaus en Turquía, que se vendió posteriormente al grupo sueco Halens; la expansión online de la francesa Darty en Turquía; y el lanzamiento del comparador de precios del Grupo Naspers. Can es un emprendedor y un reconocido “business angel”. Ha invertido en industrias de software, IA y de videojuegos. También es miembro del consejo de administración de varias empresas de software y gaming.



DÓNDE

La expansión

MADRID.



Más del **20% de las transacciones inmobiliarias** que se realizan en Madrid pasan por Tiko.

BARCELONA.



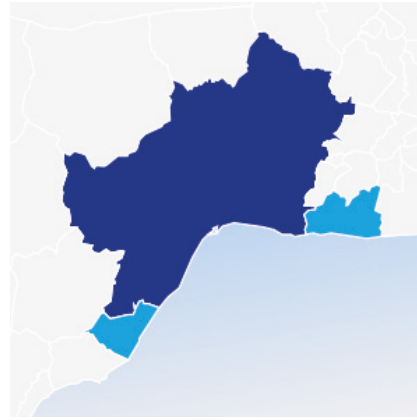
Tiko ha ido aumentando su **expansión por las principales zonas** de Barcelona

SEVILLA.



En Sevilla, Tiko ha llegado a controlar **uno de cada cuatro** inmuebles en venta.

MÁLAGA.

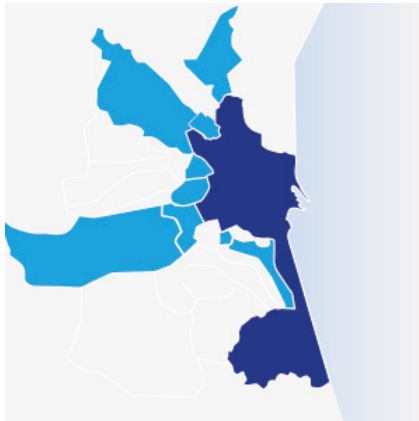


En Málaga, Tiko ha llegado a gestionar el **17% del mercado**.



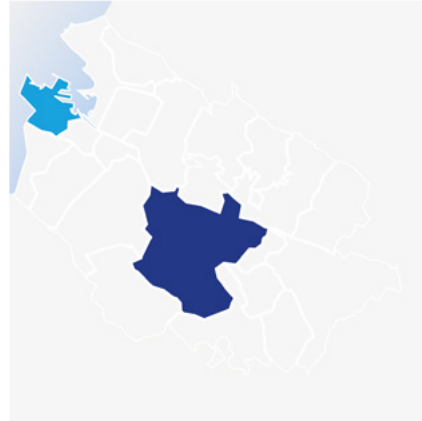
DÓNDE

VALENCIA.



Valencia fue la primera apertura tras la crisis del coronavirus y el onboarding del equipo fue **puramente digital**.

BILBAO.



Durante 2021, Tiko ha comenzado a trabajar en Bilbao. Con esta última expansión, Tiko ha conseguido estar **presente en las seis principales áreas metropolitanas de España**.

LISBOA.







Tiko continúa con su expansión internacional con **la apertura de una nueva sede en Lisboa**.



Prensa

SOCIAL MEDIA

-  [/tiko.es](https://www.linkedin.com/company/tiko.es)
-  [@TikoTech](https://www.facebook.com/TikoTech)
-  [@tiko_tech](https://www.instagram.com/tiko_tech)
-  [@Tiko_spain](https://twitter.com/Tiko_spain)

CERTIFICACIONES



CONTÁCTANOS:

 prensa@tiko.es

