

## El mercado inmobiliario en tiempos de pandemia

# CENTURY 21 ESPAÑA Y LA PROPTech TIKO SE UNEN PARA AMPLIAR SUS SERVICIOS EN UN MOMENTO CRÍTICO PARA EL SECTOR INMOBILIARIO

- Gracias a este acuerdo de colaboración, la red CENTURY 21 puede ofrecer una fórmula para ayudar a sus clientes que tienen urgencia en vender consiguiendo una oferta de compra en tan solo 24 horas.
- Por su parte, Tiko amplía sus oportunidades de inversión y su red de alcance bajo el asesoramiento de los consultores inmobiliarios de CENTURY 21.

Madrid, 5 de mayo 2020.- [CENTURY 21 España](#), miembro de la mayor cadena de intermediación inmobiliaria del mundo y [Tiko](#), PropTech española que utiliza tecnología aplicada a la propiedad, han unido fuerzas con un acuerdo de colaboración que permitirá a ambas ampliar los servicios que ofrecen a sus clientes. Se trata de dos empresas del mercado inmobiliario muy diferentes, pero que han sabido complementar sus modelos de negocio para ampliar y mejorar el servicio en beneficio de los clientes.

A partir de ahora, en las provincias de Madrid, Barcelona y Málaga en una primera fase, los clientes de la red CENTURY 21 podrán recibir una **oferta de compra en solo 24 horas** gracias a la tecnología de Tiko. Por su parte, la *PropTech* (Property Technology) se sirve de este acuerdo para **expandir su alcance** por todo el territorio nacional de la mano de una compañía consolidada, a la vez que añade **valor humano al servicio** a través de los agentes inmobiliarios que la marca CENTURY 21 pone a su disposición y que estarán operativos en todo momento.

Este tipo de sinergias repercuten positivamente en un momento crítico para el sector inmobiliario. Tras la recuperación del mercado, a principios de 2020 la compraventa de vivienda se vio afectada por una reducción del 2,6% con respecto al año anterior, según datos recientemente publicados por el INE (Instituto Nacional de Estadística). A esto se suma la actual crisis del COVID-19 que, como al resto de sectores, ha supuesto un duro golpe con un considerable impacto económico.

### Sinergias en el sector inmobiliario

**Ricardo Sousa, CEO de CENTURY 21 España**, señala que, "los cambios en la situación actual de la actividad económica están estimulando la creatividad y la eficiencia en diversas áreas de negocios. Con el desafío del confinamiento en el hogar, la tecnología se convierte en un poderoso aliado para los profesionales a la hora de permitir la continuidad de la actividad empresarial. En este momento de distanciamiento social, el acercamiento virtual es clave para aportar valor."

Para **Ricardo Sousa**, Tiko es "el acompañante perfecto en estos tiempos por la rapidez y comodidad que proporciona su proceso de venta. Creemos que los nuevos modelos de negocio como el suyo son fundamentales en el mercado porque buscan adaptarse a las necesidades del cliente. Ahora muchos propietarios necesitan vender de inmediato por falta de liquidez y la tecnología de Tiko les ofrece una oferta de venta rápida y sencilla".

## NOTA INFORMATIVA

En este sentido, **Ana Villanueva, CEO Iberia y cofundadora de Tiko** asegura que “el futuro próximo del mercado es incierto, pero está claro que las colaboraciones entre diferentes *partners* ayudarán a superarlo, algo que no solo es bueno para las empresas, sino también para quienes quieren vender o comprar una casa. La clave estará en el uso de la tecnología y en las sinergias”. Para Villanueva, las agencias e intermediarios no son competidores, sino “socios naturales” y con este acuerdo lo pone de manifiesto. “Nosotros somos compradores directos de viviendas y siempre hemos dicho que las agencias inmobiliarias son nuestros colaboradores, no nuestros enemigos”, recalca.

### La tecnología como valor añadido

El mercado inmobiliario está en constante evolución desde la llegada de las empresas *PropTech*, que aplican la tecnología para mejorar los procesos de compra y venta de viviendas. La red CENTURY 21 España, que cuenta con una trayectoria que supera la década en el mercado nacional, ha optado por ampliar sus herramientas tecnológicas a su consolidada experiencia. Con esta colaboración, adquiere la rapidez que le concede Tiko a la hora de obtener **ofertas de compra**, lo que supone un valor añadido con respecto a otras agencias inmobiliarias convencionales.

Tiko permite realizar estas **ofertas en apenas 24 horas** gracias a su algoritmo de valoración propio que analiza las características de cada vivienda, así como las del mercado inmobiliario, con información de distintas fuentes públicas y privadas. El resultado es una **oferta competitiva** por la que la compañía tecnológica está dispuesta **a comprar directamente una vivienda**, encargándose además de gestionar todo el papeleo necesario para mayor comodidad en el **plazo de una semana**.

La *PropTech* española comenzó a operar en 2017 en la ciudad de Madrid y actualmente ya controla un 17% de las compraventas de pisos de segunda mano en toda la comunidad. En las provincias de Barcelona y Málaga, está presente desde 2019 donde se lleva el 9% y 16% de todas las compraventas respectivamente; mientras que en Sevilla, donde se instaló el pasado mes de enero, una de cada cuatro casas de segunda mano que salen a la venta la gestiona la compañía tecnológica.

### Proximidad con el cliente

Ambas compañías coinciden en que todas estas soluciones tecnológicas, facilitan el periodo de distanciamiento social actual, creando justamente **niveles más altos de proximidad y respuesta rápida** a los propietarios. La tecnología impulsa un nuevo nivel de eficiencia al papel fundamental de los profesionales en bienes raíces para que todos aquellos que buscan vender una casa, lo puedan hacer de forma rápida, segura y con valor añadido.

Pero aunque toda la gestión se pueda hacer de forma digital, el factor humano sigue siendo un elemento fundamental. El **asesor inmobiliario** de CENTURY21 acompañará en todo momento al cliente, personalizando así el servicio.

## NOTA INFORMATIVA

**Sobre CENTURY21 España:**

*Nacida en 1971 en Estados Unidos, la red CENTURY21 es actualmente la mayor cadena de intermediación inmobiliaria del mundo. Hoy en día cuenta con 10.000 oficinas, más de 130.000 asesores inmobiliarios y presencia en un total de 88 países repartidos por todo el mundo. La compañía opera en España desde el año 2010 y cuenta hoy en día con 84 oficinas y 1.848 asesores inmobiliarios en la península y las islas.*

**Sobre TIKO:**

Tiko es una compañía española del sector PropTech fundada a mediados de 2017 en Madrid. Con presencia en varias ciudades europeas, su modelo se basa en aplicar la tecnología al sector inmobiliario. ¿Su objetivo? Conseguir que la compraventa de viviendas se realice en solo unos días.

**Para más información:**

Gabinete de Comunicación CENTURY21 España

**Laura Esteban** [laura.esteban@influencesuite.com](mailto:laura.esteban@influencesuite.com) - M. 649 069 684

Departamento de Prensa de TIKO

**Oscar Bouzas / Rocio Ros / Ana Cabirta** [prensa@tiko.es](mailto:prensa@tiko.es) - M. 606 501 570 (Rocio)