



## **Tiko hace frente a la crisis del coronavirus y amplía su oficina tras triplicar su volumen de negocio**

- **A pesar de la crisis de la COVID-19, la Proptech Tiko continúa creciendo y reforzando su actividad en el sector inmobiliario español**
- **El iBuyer de referencia en España cambia su sede y se sitúa en pleno centro de negocios de Madrid**
- **Tras triplicar su volumen de negocio y aumentar su plantilla, Tiko se traslada a Nuevos Ministerios. Es la segunda vez que la startup se ve obligada a cambiar de oficina debido al crecimiento exponencial del equipo**
- **Uno de los principales objetivos a corto plazo de Tiko es continuar expandiéndose, por España y por el resto de Europa**

Madrid, 9 de junio de 2020. Tiko se consolida en la capital española: el iBuyer ha conseguido que el 17% de las transacciones que se realizan en Madrid pasen ya por sus manos, convirtiéndose así en un actor clave en la compraventa de viviendas. Tanto es así que Tiko ha sido elegido por Sifted, el prestigioso medio sobre innovación de Financial Times, como una de las startups españolas más relevantes para 2020. Durante el último año, la startup amplió su volumen de negocio en un 300% y, en el mismo periodo, duplicó su número de empleados.

A pesar de la reciente crisis sanitaria, la empresa continúa creciendo en objetivos y en plantilla. La Proptech no solo ha continuado su actividad durante este periodo de incertidumbre, sino que ha salido reforzada de él al situarse como una alternativa digital, ya que tan solo es necesaria una visita técnica para poder vender una casa con ellos. Dado su crecimiento, Tiko ha decidido mudarse a una nueva oficina en pleno centro de negocios de Madrid, en la zona de Nuevos Ministerios. Su nuevo espacio de trabajo se caracteriza por la ausencia de despachos y de diferencias jerárquicas, dado que la empresa funciona con una organización horizontal. Sí posee amplias zonas multifuncionales, así como diversas salas de reuniones y de ocio.

Tiko se ha convertido en el iBuyer de referencia en España, ya que es el que tiene presencia en más ciudades de la península ibérica: ya opera en Madrid, Barcelona,



Málaga y Sevilla, y se espera que próximamente comience a hacerlo también en Lisboa. La perspectiva de la empresa es continuar expandiendo su exitoso modelo de negocio a otras importantes ciudades europeas. *“Una de nuestras prioridades ahora mismo es nuestra expansión, por España pero también por el resto de Europa. Otra prioridad es seguir gestionando nuestro crecimiento. Estamos experimentando más demanda de la esperada, como demuestra la ampliación de nuestro negocio en un 300%”*, asegura el fundador y CEO de Tiko, Sina Afra.

## Cómo surgió Tiko

Fundada en 2017, Tiko, el comprador de viviendas online, se encuentra respaldado desde su inicio por grandes inversores de Venture Capital como Cabiedes (Blablacar) o Rocket Internet (Zalando). Gracias a su algoritmo de valoración automática de inmuebles (*AVM o Automated Valuation Model*), la compañía es capaz de comprar un inmueble en solo siete días, mientras que este proceso suele tardar de media 8 meses en España, según datos del Instituto Nacional de Estadística.

Su capacidad para valorar una vivienda en tan solo 24 horas y la agilidad con la que es capaz de llevar a cabo el proceso, convierten a este iBuyer en la opción más rápida y cómoda para el usuario. Por esta razón, nueve de cada diez clientes se muestran satisfechos y recomiendan comprar o vender una casa con Tiko.

Tiko surge con el fin de facilitar el proceso de compraventa de viviendas, transformando este trámite tradicionalmente tedioso por un proceso rápido, cómodo y sencillo que se puede completar en tan solo una semana. *“Esto es posible gracias a nuestro innovador modelo de negocio, en el que Tiko adquiere directamente las viviendas. Somos los compradores directos, no intermediarios, por lo que eliminamos incertidumbre en los plazos y en el precio, ya que el propietario no tiene que hacer frente a ninguna comisión”*, señala la cofundadora y CEO Iberia de Tiko, Ana Villanueva.

El modelo de negocio de la startup se basa en el volumen, lo cual le permite hacer ofertas muy competitivas. Así, la compañía obtiene márgenes muy ajustados de beneficio sobre un gran número de operaciones. *“Esto ha sido clave para nuestro éxito y rápida expansión”*, recalca Villanueva.

La solidez del modelo de negocio de Tiko ha quedado probada al poder superar esta crisis que ha afectado a todos los sectores económicos. La necesidad de adaptación ha llevado a la aplicación de diversas medidas de seguridad, tanto en la nueva oficina de la empresa como en las visitas técnicas que se realizan a las viviendas. El fin es garantizar la seguridad de su plantilla así como de sus clientes.



Una de las medidas que va a tomar la empresa para la seguridad de sus empleados es que todos deben tener sus propias mascarillas desechables y desinfectadas, guantes y acceso a desinfectantes con 75% mínimo de alcohol y tener siempre cuidado de mantener la distancia social (mínimo 2 metros). Asimismo, se deberá desinfectar dos veces al día el puesto de trabajo y se establecerán turnos para las comidas en grupos reducidos.

**Sobre Tiko:**

[Tiko](#) es una compañía española del sector PropTech fundada a mediados de 2017 en Madrid y con presencia en Barcelona, Málaga y Sevilla. Con un ambicioso plan de expansión por Europa, su modelo se basa en aplicar la tecnología al sector inmobiliario para que la compraventa de viviendas se realice en solo unos días de una forma rápida, cómoda y sencilla.