



Vender un piso en 7 días ya es posible en Sevilla

- **El iBuyer Tiko comienza a operar en Sevilla y se convierte en la única empresa que ofrece la oportunidad de vender su piso en una semana a los propietarios de la capital andaluza**
- **La empresa refuerza su apuesta por Andalucía tras haber comenzado a operar en Málaga en julio de 2019**
- **Durante el último año, el iBuyer ha crecido un 300% en volumen de operaciones. El 9% de las compraventas de Madrid ya pasan por sus manos**

14 de enero de 2020. Buenas noticias para el mercado inmobiliario andaluz. En Sevilla se realizaron 19.546 compraventas de viviendas en 2018, según el Instituto Nacional de Estadística (INE). Además, la compraventa de viviendas aumentó en la capital andaluza un 21,3% durante el año 2018. A falta de hacer públicos los datos del pasado año, los españoles tardaron de media 8 meses en formalizar la venta de su inmueble. Sin embargo, [Tiko](#), la Proptech española capaz de comprar un piso en solamente una semana, acaba de arrancar sus operaciones en la ciudad hispalense, lo que permitirá a los sevillanos vender su inmueble en apenas 7 días a partir de ahora.

Y es que el inmobiliario es el último gran mercado pendiente de digitalización. Según datos de Finnovating, en España ya existen más de 300 Proptech, empresas dedicadas a aplicar la tecnología al sector inmobiliario. Aunque la mayoría de ellas están localizadas en Madrid y Barcelona, poco a poco comienzan a llegar también a otras regiones como Andalucía.

Tras lanzar sus servicios en Barcelona y en Málaga durante 2019, Sevilla es la última región española elegida por Tiko para comenzar a trabajar en 2020 debido a la creciente demanda. Esto le convierte en el único iBuyer (instant Buyer) presente en ambas provincias, haciendo posible que cada vez en más lugares se pueda vender una casa en 7 días.

Ana Villanueva, CEO Iberia de Tiko, confirma que han decidido acelerar la apertura de las operaciones en Sevilla para consolidarse en un mercado tan importante y con tanta demanda como es Andalucía. *“Queremos seguir dando respuesta a ese gran número de clientes que buscan vender su piso de una manera competitiva, rápida y fácil”*.

El experto inmobiliario Vicente Novella será el encargado de liderar el arranque de Tiko en la capital de Andalucía. Responsable de la gestión de proyectos urbanísticos e inmobiliarios tanto en organismos públicos como privados, su perfil especializado combina conocimientos técnicos de arquitectura con una larga experiencia en la ciudad sevillana.

Tiko Oscar Bouzas / Rocío Ros / Ana Cabirta

606 501 570 (Rocío) - prensa@tiko.es



Con la apertura de Sevilla, el objetivo de Tiko es repetir el éxito conseguido en Madrid durante sus primeros meses de vida, en los que logró percibir alrededor del 10% de las viviendas que salieron al mercado. En palabras de Ana Villanueva: *“Creemos que el éxito de nuestro modelo se debe a la agilidad y excelencia operacional, que sólo es posible gracias a nuestra tecnología y a la integración de nuestros procesos. Nuestra agilidad nos permite hacer ofertas competitivas; a diferencia de otros modelos tradicionales, el negocio de Tiko se sustenta en pequeños márgenes unitarios sobre un gran volumen de operaciones”*.

La continua expansión de Tiko por España es un reflejo del aumento de propietarios que desean vender su piso de forma más eficaz en nuestro país. Desde que se fundó en Madrid a mediados de 2017, la empresa no ha parado de crecer; en 2019 consiguió triplicar su volumen de negocio respecto a 2018 y su previsión es continuar creciendo de forma exponencial durante 2020. Además, durante este año se prevé que el iBuyer español dé el salto al mercado internacional.

¿Cómo es posible vender una vivienda en apenas una semana?

El modelo de negocio de Tiko se basa en la innovación, eficiencia y la rapidez. Para llevar a cabo transacciones en siete días, la empresa hace uso de su Automated Valuation Model (AVM) y del Big Data, lo que le permite valorar y realizar una oferta gratuita por una vivienda en apenas 24 horas. Si el propietario la acepta, se realiza una inspección técnica y legal del piso que Tiko puede comprar solo unos días después ante notario. Finalmente, Tiko se responsabiliza de los trámites presentes en la compraventa de una casa, convirtiendo este proceso en una transacción cómoda y sencilla.

Sobre Tiko:

[Tiko](#) es una compañía española del sector Proptech fundada a mediados de 2017 en Madrid y 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.



Ana Villanueva, CEO Iberia y cofundadora de Tiko

Tiko Oscar Bouzas / Rocío Ros / Ana Cabirta

606 501 570 (Rocío) - prensa@tiko.es