



Tiko apuesta por la intermediación en su plan de negocio de 2024 y prevé multiplicar por 10 sus transacciones

- **Tiko lanza Impulsa, la plataforma integral para potenciar el trabajo de los agentes asociados**
- **La proptech española confía en crear la red de agentes de la era digital con la captación de más de 700 asesores en 12 meses**
- **Tiko incorpora a José Antonio Borges para liderar la nueva línea de negocio**

Madrid, 25 de enero de 2024. [Tiko](#), la proptech española que agiliza la compra y venta de casas, ha presentado su nuevo plan de negocio para 2024, en el que ha anunciado su apuesta mayoritaria por la intermediación inmobiliaria. Así, la proptech española **multiplicará por 10 su volumen de negocio hacia la intermediación** con respecto al 2023, con el objetivo de satisfacer la demanda de los vendedores y compradores en España y Portugal, que cada vez valora más el precio de la vivienda en la venta y compra de las mismas.

Como parte de esta nueva estrategia, la proptech española aspira a crear **la red comercial de los mejores agentes inmobiliarios** en ambas regiones en 2024. El ambicioso plan de negocio de la proptech española contempla **la captación de más de 700 profesionales inmobiliarios** en los próximos 12 meses, convirtiéndose así en uno de los *players* más importantes en Iberia.

Además, **esta red comercial estará respaldada por Impulsa**, la plataforma creada por la proptech española para facilitar el trabajo de los agentes en su día a día, a través de múltiples servicios desde un mismo lugar, en un entorno online. De este modo, Impulsa reúne diversas funciones como la integración de un CRM, captación de leads de propietarios, promoción y posicionamiento de las viviendas, asesoramiento legal, servicios de marketing y atención al cliente.

El principal propósito de Tiko con Impulsa será dar **el mejor servicio a compradores y vendedores**, ofreciendo a los agentes la herramienta más innovadora del mercado, para convertir la experiencia de compraventa en un proceso fácil y sencillo para el cliente.

En definitiva, la apuesta de Tiko por la intermediación permitirá a la proptech española adaptarse a las necesidades de los clientes, que han ido variando en los últimos años. En este sentido, los clientes de Tiko podrán elegir entre un mayor abanico de servicios para comprar o vender una casa, al igual que los agentes que podrán ofrecer a éstos **otras alternativas como acceso a inversores y venta**



garantizada, servicios que no se encuentran en otra proptech o agencia tradicional, para acelerar la compraventa de casas.

“Tiko nació con la firme intención de convertir la experiencia de compraventa en un proceso más sencillo y fácil. Sólo aliándonos con los mejores agentes e impulsándolos con la mejor tecnología, conseguiremos proporcionar la mejor experiencia a vendedores y compradores.”, explica **Ana Villanueva, CEO Iberia de Tiko**.

Tiko incorpora a José Antonio Borges para impulsar la nueva estrategia



Como parte de la nueva estrategia de negocio de Tiko, donde la intermediación será un pilar fundamental, la proptech española ha incorporado a **José Antonio Borges como Director del negocio de intermediación**. De este modo, Borges será el encargado de impulsar la red comercial de agentes en España y Portugal.

Borges cuenta con una amplia experiencia en el sector inmobiliario y de gestión de empresas. En 2019, fundó su propia compañía inmobiliaria hasta alcanzar ingresos millonarios, y posteriormente la vendió a una empresa internacional del sector. En los últimos cuatro años, José Antonio, estableció equipos de alto rendimiento de más de 100 personas, dirigió dos fusiones y adquisiciones con éxito, y gestionó eficientemente equipos multifuncionales, incluyendo ventas, marketing, atención al cliente, operaciones y recursos humanos.

Además, Borges cuenta con experiencia en fondos de inversión norteamericanos, pues trabajó durante cinco años en Private Equity, donde gestionó la adquisición de más de 250 millones de euros en activos inmobiliarios. Borges es licenciado en la doble especialización de Matemáticas y Economía, y tiene un máster en Matemáticas por la Universidad de Miami.

“Me incorporo a Tiko con la motivación de construir la red comercial de los mejores agentes inmobiliarios de Iberia. En los últimos años, Tiko ha sido una de las proptech más innovadoras del sector y con esta nueva estrategia, aspira a transformar el proceso de compraventa en una experiencia rápida y sencilla, con un alto grado de acompañamiento y profesionalidad por parte de nuestros agentes”, explica **José Antonio Borges, Director del negocio de intermediación en Tiko**.



“Estamos muy contentos de que José Antonio se sume al proyecto de Tiko y nos ayude a convertirnos en uno de las empresas más importantes a nivel internacional. Compartimos una ambición y estrategia común y José Antonio, con su experiencia y liderazgo, será muy relevante en la ejecución de la misma”, concluye **Ana Villanueva, CEO Iberia de Tiko.**

Sobre Tiko

[Tiko](#) es una compañía española del sector PropTech presente en las principales ciudades de España y Portugal. 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.

Contacto

Adrián Casado, Communications & PR Tiko

Nuria Lilao, Communications & PR Tiko

(696 32 63 52 / 644 23 54 22 / prensa@tiko.es)