



Tiko adquiere Housell para crear la inmobiliaria digital más grande de España y Portugal

- **El acuerdo refuerza la estrategia de Tiko en 2024, enfocada en multiplicar por 10 su volumen de transacciones y atraer más de 700 agentes inmobiliarios**
- **Tras esta adquisición, Tiko tendrá presencia en todo el territorio nacional**

Madrid, 20 de febrero de 2024. [Tiko](#), la proptech española que agiliza la compra y venta de casas, anuncia la adquisición de Housell, la compañía de servicios inmobiliarios, para **convertirse en la inmobiliaria digital más grande de España y Portugal**, tanto en número de regiones en las que opera como en viviendas en cartera dentro del territorio nacional.

Esta operación refuerza la nueva estrategia de negocio presentada por la proptech española en el pasado mes de enero, en la que **la intermediación inmobiliaria va a ser el pilar fundamental** de las operaciones en este 2024. Tiko ha convertido este servicio en la piedra angular de su negocio, con el objetivo de multiplicar por 10 el volumen de sus transacciones inmobiliarias y de atraer a más de 700 agentes en los próximos 12 meses.

Desde que Tiko arrancó con sus operaciones, la proptech española siempre ha apostado por el crecimiento sostenible del negocio, logrando los mejores *unit economics* del sector en comparación con sus competidores.

Gracias a esta premisa, Tiko ha podido acometer esta operación. Las condiciones económicas no se han hecho públicas, pero a través de esta transacción Tiko se hace con el control total de Housell a partir de hoy. Como resultado, **Tiko podrá dar servicio en todas las regiones de España**, convirtiéndose en la mayor inmobiliaria digital de nuestro país. Asimismo, como parte de la operación, AVIV Group tendrá una participación minoritaria en Tiko.

“Con la adquisición de Housell, Tiko consolida su liderazgo como la inmobiliaria digital más importante de España”, afirma Ana Villanueva, cofundadora y CEO Iberia de Tiko. “Tiko y Housell llevan colaborando exitosamente desde hace varios años, por lo que me hace especial ilusión dar un paso más con Guillermo y su equipo, a través de una operación que refuerza nuestra estrategia de negocio para 2024”, añade Villanueva.

“Estamos muy felices de unirnos al proyecto de Tiko y aportar toda nuestra experiencia para mejorar el proceso de compraventa de viviendas, un objetivo común de ambas compañías. Esta operación está llamada a redefinir el



panorama inmobiliario en nuestro país y nos hace ilusión formar parte de ello de primera mano”, afirma **Guillermo Libre, CEO de Housell**.

“Como parte de AVIV Group, Housell se ha consolidado como la empresa de intermediación inmobiliaria líder en España en el ámbito digital, habiendo creado una importante comunidad de vendedores y compradores en los últimos años. La compañía ha demostrado una gran resiliencia y agilidad en momentos difíciles. Esta transición hacia un nuevo accionista marca un antes y un después para la siguiente fase de desarrollo de Housell”, comenta **Nicolas Dagousset, Director de Desarrollo Corporativo de AVIV Group**.

Tiko estará presente en todo el territorio nacional

Este acuerdo **permitirá a Tiko dar servicio en todas las regiones nacionales**, de modo que pueda cumplir con su objetivo de negocio y ofrecer una experiencia de compraventa fácil y rápida a más clientes al estar en más ciudades. Durante este proceso, Tiko quiere que el cliente se sienta acompañado por los mejores profesionales y exista una total transparencia en todo momento.

Para lograrlo, Tiko ha creado **Impulsa**, la plataforma que facilitará el trabajo de los agentes en su día a día, a través de múltiples servicios desde un mismo lugar. 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, estarán disponibles para los agentes en Impulsa, con el objetivo de dar el mejor servicio a compradores y vendedores.

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 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)