

## COMUNICADO DE IMPRENSA

### Tiko aposta na mediação imobiliária e planeia multiplicar por 10 as suas transações

- ***Tiko lança Impulsa, a plataforma integral para potenciar o trabalho dos consultores imobiliários associados***
- ***A proptech espera criar a rede de consultores digital com o recrutamento de mais de 700 consultores em 12 meses***
- ***José Simões Carlos é o líder da nova linha de negócios em Lisboa***

**Lisboa, 25 de janeiro de 2024** - A Tiko, o marketplace imobiliário digital que torna a compra e venda de casas rápida e fácil, acaba de apresentar o seu plano de negócios para 2024. Entre os vários objetivos destaca-se a aposta na mediação imobiliária através de uma nova linha de negócio, que irá permitir à proptech **multiplicar por 10 o seu volume de negócios de mediação**, ao mesmo tempo que responde às exigências dos clientes.

No âmbito da sua nova estratégia, a proptech, de origem espanhola e que está em Portugal desde 2021, pretende criar ao longo de 2024 a **rede comercial dos melhores consultores imobiliários na Península Ibérica**. Para isso, prepara-se para **recrutar mais de 700 profissionais do ramo imobiliário**.

A **rede comercial dos melhores consultores imobiliários na Península Ibérica será apoiada pela Impulsa**, uma plataforma criada pela proptech para facilitar o trabalho dos consultores no seu dia a dia, através de múltiplos serviços no mesmo local e em ambiente online. A Impulsa reúne funções como a integração de um CRM, serviço de captação de leads, posicionamento de casas, aconselhamento jurídico e financeiro, e suporte de marketing e atendimento ao cliente.

O principal objetivo da Tiko com a **Impulsa** é prestar o **melhor serviço imobiliário online**, oferecendo aos consultores a ferramenta mais inovadora do mercado, para tornar a experiência de compra e venda num processo fácil e simples para o cliente.

Resumidamente, a aposta da Tiko na mediação imobiliária permitirá à proptech de origem espanhola adaptar-se às necessidades dos clientes, que têm vindo a mudar o seu perfil nos últimos anos. A partir de agora, os clientes da Tiko poderão escolher entre um leque mais alargado de serviços para comprar ou vender casa. Os consultores imobiliários poderão oferecer

aos clientes **alternativas como o acesso a investidores e a venda garantida**, serviços que aceleram a compra e venda de casas e que não se encontram noutra proptech ou agências tradicionais.

*“A Tiko nasceu com o propósito de tornar a experiência de compra e venda de uma casa num processo mais simples e fácil para as pessoas. O cliente sempre esteve no centro da nossa estratégia e, depois de ouvirmos as suas exigências, optámos pela incorporação da mediação com uma abordagem honesta, profissional e inovadora, sempre com o detalhe no que o cliente exige”, explica **Ana Villanueva, CEO da Tiko Ibéria.***

## **Tiko incorpora José Simões Carlos para promover nova estratégia em Portugal**



*Como parte da nova estratégia de negócios, onde a mediação imobiliária se assume como pilar fundamental, a Tiko acaba de integrar na sua estrutura em Portugal **José Simões Carlos**. O novo **Diretor de Negócios** de Portugal, dedicado à área de Lisboa, reportará diretamente a Manuel Holstein, Country Manager de Tiko e tem como missão formar a rede comercial de consultores em Portugal e simultaneamente transformá-la na melhor rede de consultores do país.*

*Licenciado em Direção de Marketing pelo IPAM, José Simões Carlos conta com uma vasta experiência em empresas do setor imobiliário.*

*“Ao longo da minha vida profissional sempre tive a ambição e o objetivo de criar equipas fortes e confiantes. Acredito que a confiança gera um melhor fluxo de trabalho, com maior criatividade e, conseqüentemente, aumenta a produtividade e sucesso profissional. Por isso, é com muita alegria e entusiasmo que abraço o desafio de contribuir para que a Tiko construa na Península Ibérica a rede comercial dos melhores consultores imobiliários”, diz **José Simões Carlos.***

*“Estamos muito entusiasmados com a entrada do José Carlos na equipa Tiko e por nos ajudar na concretização da estratégia que nos levará a ser um dos mais importantes players a nível internacional. O nosso novo modelo capacita os consultores com as ferramentas mais inovadoras do mercado, para que possam ajudar cada vez mais clientes e para que a experiência de compra e venda de um imóvel seja totalmente satisfatória”, conclui **Ana Villanueva, CEO Ibéria de Tiko.***



**Sobre a Tiko:**

[Tiko](#) é uma empresa espanhola do setor PropTech que marca presença nas principais cidades de Espanha e Portugal. Com um ambicioso plano de expansão para a Europa, o seu modelo baseia-se na aplicação de tecnologia ao setor imobiliário para que a compra e venda de casas possa ser realizada em apenas alguns dias de forma rápida, conveniente e simples.

**Para mais informações contacte:**

Graça Teófilo

E.: [graca.teofilo@gci.pt](mailto:graca.teofilo@gci.pt) | M.: +351 938 391 675

Marta Vicente

E.: [marta.vicente@gci.pt](mailto:marta.vicente@gci.pt) | M.: +351 930 422 407