

De la mano de la PropTech Tiko llegan los iBuyers, para vender la casa en una semana y de forma sencilla

Este nuevo modelo de negocio aterriza en España de la mano de la PropTech Tiko, una empresa tecnológica que digitaliza el proceso de venta de los inmuebles, reduciéndolo a tan solo una semana. Rapidez, comodidad, cero comisiones y tecnología avanzada son las 4 ventajas que presentan con respecto a las agencias inmobiliarias tradicionales y online

Hoy en día el proceso de venta de una casa es complejo, tedioso, incierto y muy largo. Concretamente, en España el tiempo medio de venta de una vivienda es de más 250 días, según datos de la tasadora Tinsa. Para reducir este plazo de compraventa, la tecnología digital ha abierto camino a lo que se conoce como iBuyers. Se trata de un comprador digital que, gracias a diferentes herramientas basadas en algoritmos, hace que el proceso de compra y venta de una vivienda sea increíblemente rápido y sencillo.

Tras consolidar su éxito en países como EE.UU. o Reino Unido, este nuevo modelo inmobiliario aterriza en España de la mano de la PropTech Tiko, la primera empresa tecnológica que digitaliza el proceso de venta de los inmuebles para reducir el tiempo medio a solo una semana y sin que los propietarios tengan que preocuparse más por el papeleo, las visitas y otros dolores de cabeza asociados a la venta de su vivienda.

“El sector inmobiliario es uno de los más tradicionales de España y por eso la digitalización será positiva para todas las partes. Ahora, las nuevas tecnologías nos permiten reducir de cuatro meses a solo una semana el tiempo medio de venta de un piso. Es el cambio más importante desde que surgieron los portales inmobiliarios online hace ya más de una década”, afirma Ana Villanueva, CEO y fundadora de Tiko.

Según el INE, en nuestro país existen más de 48.000 empresas dedicadas a las actividades inmobiliarias (datos a cierre de 2017). Un número muy elevado que no parece ayudar a la hora de dinamizar el sector. Por ello, los expertos de Tiko han querido analizar las ventajas de los iBuyers frente a las agencias inmobiliarias tradicionales y online, y cómo van a revolucionar el proceso de venta y compra de casas en España:

Rapidez. En cuestión de horas, el vendedor recibe una oferta por su vivienda sin necesidad de que nadie visite la casa. Adiós a la incertidumbre de si venderá o no el inmueble. Por el contrario, las agencias tradicionales y online no pueden confirmar cuándo cerrarán la venta y a qué precio.

Comodidad. Los iBuyers son una opción ideal para aquellos que quieran evitarse todo el jaleo que conlleva el proceso de venta de una casa, desde enseñar el inmueble hasta su traspaso y el papeleo

que conlleva.

No cobran comisiones. Las agencias inmobiliarias tradicionales cobran al vendedor entre un 3 y un 5% de comisión sobre el precio de venta, mientras que en las agencias online hay que pagar una tarifa fija. Además, estas últimas cobran con independencia de que la casa se venda o no. Los iBuyers hacen una oferta competitiva, con un precio objetivo, y sin coste alguno para el cliente.

Utilizan la tecnología más avanzada. Gracias a los algoritmos del Big Data, se puede hacer una valoración automatizada y precisa de cada vivienda. ¿Cómo? Procesando e interpretando una infinidad de información. Por ejemplo, Tiko utiliza datos tanto de fuentes públicas como privadas, tales como portales inmobiliarios, Catastro, Registro de la Propiedad, Institutos de Estadística, etc.

Datos de contacto:

Autor

Nota de prensa publicada en: [Madrid](#)

Categorías: [Inmobiliaria](#) [Finanzas](#) [Madrid](#) [E-Commerce](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>