

Hanok Agency levanta cuatrocientos mil euros de capital

Con menos de dos años de vida y con más de 25 clientes en cartera, Hanok Agency ha conseguido levantar cuatrocientos mil euros de capital, consolidando así el modelo de negocio y la compañía en el sector inmobiliario español

Esta ampliación de capital impacta directamente en la contratación de nuevos perfiles que supondrá una ampliación del equipo este 2024 y ayudará al desarrollo de productos tecnológicos propios destinados a la captación y marketing inmobiliario basados en el dato.

En palabras de Nerea Loroño, CEO y fundadora: "Este capital supone, por un lado, una confirmación de que nuestra apuesta por una agencia que hablara el mismo idioma y especializada en el sector del real estate era necesaria en la industria, y, por otro lado, nos permite crecer no solo en equipo especializado, uno de nuestros grandes activos, sino en otros factores diferenciales como la creación de nuevas líneas de negocio explotando el dato y con tecnologías como la Inteligencia Artificial".

Como parte de la nueva estrategia de negocio, se ha nombrado como Director de Operaciones a Asier Balza, reconocido directivo con más de 15 años de trayectoria en marketing digital en los que ha liderado equipos en algunas de las agencias de publicidad más importantes como son Havas Media Group o Grupo Publicis, destacando su paso por Havas International Hub en Miami como Head of Performance. Balza se une a la dirección y equipo fundador de la compañía formada por Nerea Loroño, CEO y Maria Morgado, directora de comunicaciones.

"El fichaje de Asier nos permite consolidar el liderazgo iniciado hace un año y asegurarnos a uno de los mejores estrategias digitales de España para desarrollar las soluciones tecnológicas propias que nos permitirán ofrecer a nuestros clientes del Real Estate alternativas de captación más cualificadas y eficientes a las existentes en la actualidad", destaca Loroño.

Loroño, que ha liderado el proyecto desde los inicios, tiene claro que: "Hanok se encuentra en una posición sólida para acelerar su crecimiento, consolidar la cartera de productos y servicios, y continuar brindando soluciones de alta calidad. Asimismo, puntualiza: la idiosincrasia del sector inmobiliario español nos obliga no solo a conocer los actores y sus procesos, sino también estar completamente actualizados a nivel político, social y legal, para llegar a esa profundidad necesaria que nuestros clientes buscan, valoran y merecen".

Hanok, que presta servicios de captación y marketing integral a empresas del sector logístico, agencias inmobiliarias, socimis, senior living, proptech y bancos entre otras, tiene como objetivo finalizar el ejercicio 2024 con un ebitda positivo duplicando su facturación con respecto al ejercicio anterior.

Sobre HANOK

Agencia de marketing integral fundada en 2022 y especializada en la industria inmobiliaria y la data. Sus activos diferenciales residen en una red de captación propia y el uso de datos inmobiliarios en tiempo real para el diseño y ejecución de sus estrategias de marketing y comunicación para cualquier actor y segmento del real estate.

Web de HANOK

Datos de contacto:

Maria Morgado
CCO
613 071 114

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

Categorías: [Nacional](#) [Inmobiliaria](#) [Finanzas](#) [Comunicación](#) [Marketing](#) [Madrid](#) [Emprendedores](#) [Digital](#) [Actualidad](#) [Empresarial](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>