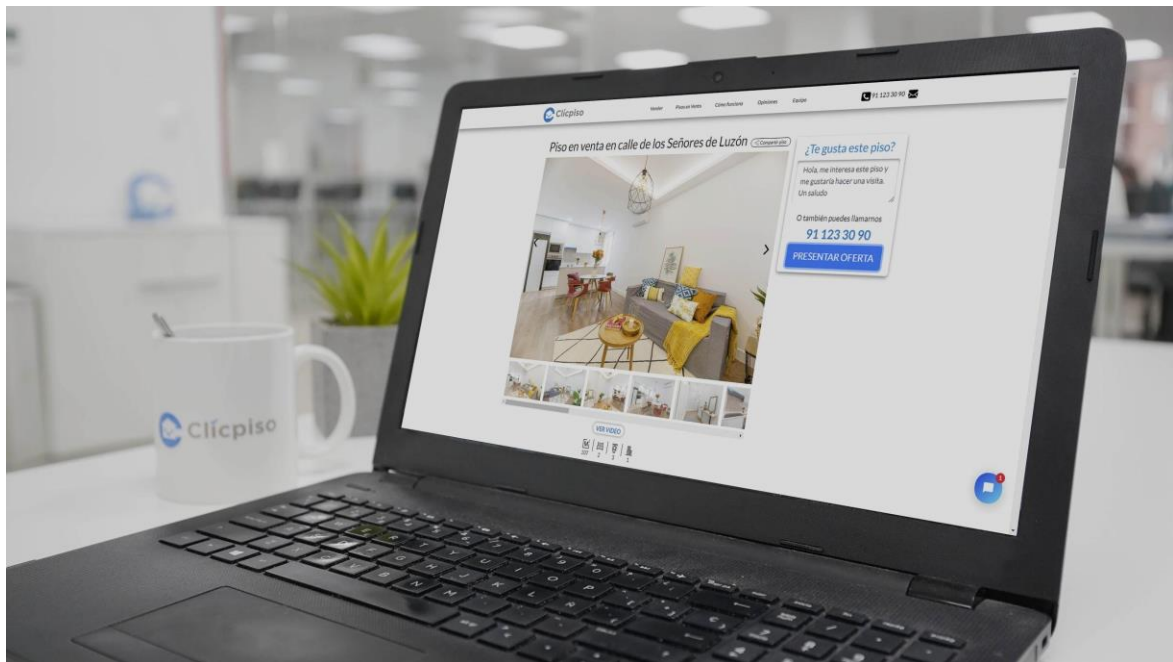


**“Clikalia da un salto hacia la digitalización y permite que el cliente reserve online su vivienda, sin moverse de casa”**



- Clikalia acaba de lanzar un nuevo servicio de reserva online de sus viviendas, mediante el cual el cliente puede reservar la casa de sus sueños sin moverse de su casa.
- El cliente puede acceder en todo momento a su área privada para conocer el estado de su reserva. Si finalmente se rechaza la operación, se devuelve al cliente esa señal.
- Todas las viviendas de Clikalia han sido renovadas, cuentan con la certificación más completa del mercado y, además, la compañía ofrece al cliente un año de seguro del hogar gratuito.

**Madrid, 20 de noviembre de 2019** - La llegada de la tecnología al sector inmobiliario ha permitido la existencia de diferentes marketplaces para conocer de primera mano y a tiempo real las viviendas que están a la venta. Sin embargo, hasta ahora, ninguna opción te permitía reservar la casa que tanto te había gustado sin moverte del sofá u olvidarte de firmar el papeleo necesario en las oficinas. Al igual que el sector *retail* permite que el cliente pueda comprar online, Clikalia ha dado un paso más en su apuesta por la tecnología.

La compañía, que se ha encargado de digitalizar el sector inmobiliario y hacerlo más líquido, ha creado una plataforma por la cual el cliente puede reservar la vivienda que desee de forma online, tanto para el que ya ha visto la vivienda como para quien no lo haya hecho, sin tener que acudir a su oficina.

La propuesta de valor que ofrece Clikalia a todos los compradores de sus viviendas es que éstas cumplen con todas las garantías. Esto se refiere a que todas las viviendas que tiene Clikalia a la venta han sido renovadas, prestando especial atención a la eficiencia energética, cumplen con la certificación más completa del mercado (en la cual se han evaluado más de 600 puntos de control) y están listas para entrar a vivir. Además, la compañía ofrece al cliente un año de seguro del hogar gratuito.

## **Cómo funciona**

Todas las viviendas renovadas que ofrece [Clikalia](#) en su web tienen esta funcionalidad. El cliente encuentra en cada vivienda la opción de “*presentar oferta.*” Es tan sencillo como ingresar el nombre del titular (se puede poner más de uno), un email de contacto y la oferta que quiere presentar a la compañía por esa vivienda. Esta señal, de 1.000 euros, supone una pequeña cantidad de dinero en concepto de reserva para que la compañía pueda entrar a valorar dicha oferta. El cliente no debe estar preocupado por el método de pago, ya que puede hacerlo mediante tarjeta de crédito de forma segura.

En su compromiso con ofrecer al cliente la propuesta más sencilla y rápida del mercado, Clikalia responde a la oferta presentada por el cliente en un plazo máximo de 72 horas. Si finalmente se rechaza la operación, se devuelve al cliente esa señal. Si por el contrario la reserva se acepta, el precio que ha pagado por la reserva se descontará del precio final de venta.

En todo momento, Clikalia ofrece a sus clientes la posibilidad de entrar en su área privada para conocer el estado de sus ofertas presentadas y las viviendas que ha marcado como favoritas.

*“Cuando creamos Clikalia, la idea principal era facilitar la vida al cliente, que pudiera vender su casa sin dolores de cabeza y tener liquidez de inmediato y comprar las casas de sus sueños con todas las garantías. Hemos dado un paso más en nuestro desarrollo tecnológico y ya permitimos que el cliente reserve la vivienda que desea a golpe de clic, sin necesidad de salir de casa”,* afirma Francisco Moreno, CEO y fundador de Clikalia. En esta nueva etapa, Clikalia espera seguir perfeccionando este servicio para seguir facilitando las operaciones de compraventa a un mayor número de clientes.

## **Clikalia, el futuro de la compra y venta de viviendas a golpe de clic**

En los dos años que lleva operando la compañía en la Comunidad de Madrid, ha realizado más de 150 operaciones de compraventa y ha superado el número de 50 personas trabajando en la startup. Fruto de ese crecimiento natural de la empresa, acaban de trasladar su sede al barrio Salamanca. Recientemente, Clikalia acaba de ser seleccionado por el programa TechShare de Euronext para prepararse de cara a una potencial salida a bolsa.

En su desafío por seguir desarrollando su modelo de negocio, seguirá apostando por la tecnología para llevar su propuesta de valor a un mayor número de personas y liderar la compraventa de viviendas renovadas en España.

## **Contacto de prensa**

Diana Camarero

Responsable de comunicación

Calle del Conde de Peñalver, 38, 2B, 28006, Madrid

91 123 30 90 / 679 000 568

[diana@clikalia.com](mailto:diana@clikalia.com)