



Presse Q&A

ZUM UNTERNEHMEN

Wann wurde Limehome gegründet?

Limehome wurde 2018 gegründet.

Wer hat Limehome gegründet?

Lars Stäbe und Dr. Josef Vollmayr haben Limehome gegründet.

Wer führt das Unternehmen und welche Zuständigkeiten gibt es?

Dr. Josef Vollmayr verantwortet als Co-Geschäftsführer die strategische Ausrichtung des Unternehmens, das Business Development sowie die Bereiche Operations und Marketing. Seit Ende 2020 verstärkt Cesar de Sousa Freitas die Geschäftsführung und ist als Co-CEO für die Segmente digitales Produkt, Finance und People zuständig. Im Speziellen verantwortet er außerdem die Investor Relations.

Wie ist die Idee zu Limehome geboren?

Beide Gründer waren als Unternehmensberater viel auf Reisen. Nachdem Dr. Vollmayr während seiner Zeit als Unternehmensberater bei McKinsey mehr als 500 Nächte in verschiedenen Hotels weltweit verbrachte, ließ ihn der Gedanke nicht los, ein Konzept zu entwickeln, das Wartezeiten eliminiert, modernes Design mit einem Gefühl von zu Hause verbindet und gleichzeitig die Standards einer etablierten Hotelmarke verspricht.

Welche Investoren stehen hinter Limehome?

HV Holtzbrinck Ventures, Lakestar, Picus Capital, AW Rostamani Group und Capital Four.

Wie viel Kapital konnte Limehome bislang von seinen Investoren einsammeln?

Im Oktober 2022 schloss Limehome eine neue Finanzierungsrunde mit 45 Millionen Euro Wachstumskapital ab. An der Finanzierung beteiligten sich neben HV Capital, Picus Capital und Lakestar auch die AW Rostamani Group und Capital Four.

Seit 2021 sind auch Bauwens, MOMENI und Althoff Hotels im Rahmen einer strategischen Partnerschaft an Limehome beteiligt und bringen langjährige Expertise in der Immobilienbranche und (Premium-)Hotellerie mit.

Wie viele Objekte betreibt Limehome?

Limehome hat derzeit mehr als 12.000 Suiten an 350 Standorten in 156 Städten unter Vertrag.

In welchen Ländern ist Limehome vertreten?

In Deutschland, Österreich, der Schweiz, den Niederlanden, Belgien, Spanien, Portugal, Ungarn, Italien, Griechenland, Tschechien, Frankreich und England.

In welchen Städten & Ländern ist Limehome vertreten?

Deutschland

Aachen, Aalen, Augsburg, Baden-Baden, Bamberg, Bayreuth, Berlin, Bochum, Bodenmais, Bremen, Bremerhaven, Chemnitz, Dachau, Darmstadt, Dresden, Düsseldorf, Erfurt, Essen, Flensburg, Frankfurt am Main, Garching, Gütersloh, Hamburg, Hannover, Ingolstadt, Jena, Karlsruhe, Kassel, Koblenz, Köln, Leipzig, Magdeburg, Memmingen, Metzingen, Mainz, Mönchengladbach, Montabaur, München, Münster, Osnabrück, Passau, Potsdam, Ravensburg, Rosenheim, Rottenburg am Neckar, Saarbrücken, Salzgitter, Stuttgart, Trier, Ulm, Wolfsburg und Zwickau.

Österreich

Bad Hall, Graz, Klagenfurt, Krems, Linz, Salzburg, Villach und Wien.

Niederlande

Amsterdam, Den Haag & Eindhoven

Spanien

Barcelona, Benidorm, Córdoba, Granada, Madrid, Málaga, Haro (La Rioja), Jerez De La Frontera, Oviedo, Pamplona, San Sebastián, Santiago de Compostela, Sevilla, Valencia und Vitoria.

Portugal

Évora, Lissabon, Porto

Ungarn

Budapest

Griechenland

Athen, Piräus

Italien

Mailand, Lecce, Rom, Verona

Schweiz

Basel

Tschechien

Prag

England

London

Frankreich

Paris

DAS KONZEPT

Welches Problem löst Limehome?

Für Gäste (B2C)

Limehome macht das Leben von Geschäfts- und Städtereisenden einfacher und komfortabler, indem es unnötige Wartezeiten durch Technologie minimiert und Premium-Design Unterkünfte in zentralen Stadtlagen bezahlbar macht.

Für Investoren und Immobilienpartner (B2B)

Limehome erhöht die Flächeneffizienz in Immobiliennutzungen jeglicher Asset-Klassen durch effiziente Planungsmethoden und bringt das innovative Modell digital betriebener Serviced Apartments renditesteigernd in klassische A-, B-, C- und D-Städte Deutschlands.

Was versteht man unter Serviced Apartments?

Serviced Apartments sind eine Alternative zwischen Hotelzimmer und Ferienwohnung. Limehomes Angebot richtet sich an Geschäfts- und Freizeitreisende. Gäste buchen Limehomes im Durchschnitt für knapp drei Tage und nutzen dabei primär Hotelbuchungsplattformen wie Booking.com. Die Limehome-Apartments verfügen in den Räumlichkeiten üblicherweise über eine Küchenzeile und bieten standardisierte, hotelähnliche Leistungen wie einen Reinigungs- und Kundenservice an.

Wer nutzt Limehome-Apartments?

Das Konzept von Limehome spricht Geschäftsreisende, Städtetouristen, Alleinreisende und Familien an, die die Flexibilität und den Komfort eines geräumigen Apartments als Alternative zu einem klassischen Hotelzimmer bevorzugen. Unabhängig vom Reiseanlass schätzen Gäste an Limehome die nahtlosen digitalen Abläufe, das Preis-Leistungs-Verhältnis und die zentrale Lage.

Wie funktioniert das Geschäftsmodell von Limehome?

Limehome bewirtschaftet Gewerbeflächen in zentralen Stadtlagen - auch in B- und C-Städten Deutschlands mit Design Apartments für Kurz- und Langzeitaufenthalte. Die Flächen werden von renommierten Architekten entwickelt, auf Basis des Designkonzepts in kürzester Zeit umgestaltet, ausgestattet und schließlich über die Limehome-Plattform sowie die gängigen Buchungsplattformen angeboten und betrieben.

Limehomes eigens entwickeltes digitales Betriebssystem erlaubt es, Standorte beinahe jeder Größe profitabel zu betreiben. Das Portfolio des Unternehmens reicht von Alleinmieten- oder Mischnutzungsprojekten bis hin zur Umnutzung ehemaliger Hotels oder leerstehender Gewerbeimmobilien. Limehomes hauseigenes Team aus Architekten, Ingenieuren und Immobilienexperten überarbeitet die Gebäudepläne und Grundrisse, um die Flächennutzung zu optimieren. Im Durchschnitt bieten Limehome-Immobilien so 20 Prozent mehr vermietbare Fläche als ein herkömmlicher Hotelgrundriss.

Die Gäste von Limehome erfahren entsprechend über die Buchung, Zimmerzuteilung, den Check-In und die rund um die Uhr erreichbare Kundenbetreuung, bis hin zum Check-Out, der automatisierten, elektronischen Rechnungsstellung und der Steuerung des Zimmerservices einen komplett digitalen Service, der kontaktlos funktioniert. Die internen Prozesse sind dabei ebenso fast vollständig automatisiert. Neben einer eigenen Yield-Management Lösung ermöglichen eine eigene digitale Zugangslösung, eine automatische Steuerung des Zimmerservice und Lösungen zur Maintenance einen effizienten Betrieb der Standorte. Auch in der Auswahl, im Design und in der Entwicklung der Standorte hat Limehome eigene digitale und datengetriebene Lösungen entwickelt.

Ist Limehome Eigentümer der Immobilien, in denen Serviced Apartments angeboten werden?

Limehome ist weder Eigentümer noch Bauträger der Immobilien, sondern Pächter. Bei der Realisierung neuer Standorte arbeitet Limehome eng mit einem wachsenden Netzwerk aus Projektentwicklern, institutionellen Immobilieninvestoren, Family Offices und High-Net-Worth-Individuals zusammen.

Wie funktioniert das dynamische Pricing der Apartments?

Die Preise der Zimmer werden entsprechend der Nachfrage, des jeweiligen Marktpreises und der aktuellen Auslastung an den Standorten automatisch für 365 Tage im Voraus berechnet. An Tagen mit hoher Nachfrage, wie z.B. bei Messen oder Großveranstaltungen, steigt der Preis entsprechend automatisch an. Der Algorithmus greift dabei auf Machine Learning-Verfahren zurück, indem er jeweils historisch überprüft, welche Auslastung beim jeweiligen Preis und der Nachfrage erzielt wird. Darauf aufbauend werden die Parameter laufend angepasst.

Wie funktioniert die vollständig digitale Customer Journey?

Die Nutzer von Limehome erfahren vom dynamischen Pricing der Apartments, über die Buchung, Zimmerzuteilung, den Check-In und die rund um die Uhr erreichbare Kundenbetreuung, bis hin zum Check-Out, der automatisierten, elektronischen

Rechnungsstellung und der Steuerung des Zimmerservices einen komplett digitalen Service, der kontaktlos funktioniert.

Serviced Apartments, Hotellerie und Gewerbliches Wohnen

Was ist anders als beim traditionellen Hotelbesuch/Airbnb?

Anders als beim klassischen Hotelbesuch bietet Limehome keine Rezeption und kein Restaurant, Spa oder ähnliches an. Der Fokus liegt auf Aufenthalt in hochwertig ausgestatteten Designunterkünften. Die Customer Journey ist zudem vollständig digital abgebildet, was vor allem den Check-in, Check-out und Rechnungsprozess vereinfacht. Im Gegensatz zu Airbnb ist Limehome ein standardisiertes und qualitätsgeprüftes, Hotelkonzept und keine Ansammlung verschiedener, vorrangig privater Angebote.

Gäste haben in einem Limehome-Apartment Zugang zu einem Reinigungsservice, einer mehrsprachigen Kundenbetreuung rund um die Uhr und, abhängig vom Angebot vor Ort, Zugang zu Parkplätzen und Gemeinschaftsflächen.

Wie unterscheiden sich Serviced Apartments von Micro-Living-Angeboten?

Unter dem Begriff Micro-Living versteht man möblierte Mietwohnungen mit kleiner Nutzfläche, die auf langfristiges Wohnen ausgerichtet sind und als Erstwohnsitz angemeldet werden können. Micro-Living-Konzepte bieten darüber hinaus üblicherweise Leistungen wie gemeinsame Coworking-, Küchen- und Aufenthaltsräume an, die das Gemeinschaftsgefühl der Wohnparteien fördern sollen. Limehome bietet ausdrücklich keine dauerhaften Wohnformen an, sondern dient ausschließlich als Angebot für kurzfristige, touristische Aufenthalte.

Wie unterscheiden sich Serviced Apartments vom Commercial Living-Segment?

Das Commercial Living-Segment ist auf dauerhaftes oder langfristiges möbliertes Wohnen angelegt, typischerweise über mehrere Monate bis zu mehreren Jahren. Serviced Apartments sind dagegen eine temporäre, hotelähnliche Unterkunftsform.

Wie wirken Serviced Apartments auf den Wohnungsmarkt in urbanen Zentren?

Serviced Apartments sind nicht Teil des regulären Wohnungsmarkts und stehen daher nicht in Konkurrenz zum Angebot von klassischen Mietwohnungen. Limehome mietet grundsätzlich nur Gewerbeflächen an, da Gemeinden lediglich bereits als Gewerbeflächen ausgewiesene Immobilien als (Hotel)Gewerbeflächen lizenzieren. Wie jedes Unternehmen arbeitet Limehome bei der Anmietung, dem Ausbau und im Betrieb der Apartments eng mit den zuständigen Gemeinde- und Kommunalverwaltungen zusammen.

DIE BRANCHE

Vor welchen Herausforderungen stehen traditionelle Hotels?

Traditionelle, große Hotels stehen vor der Herausforderung, dass ihr Business primär analog geprägt ist und sie somit großen Nachholbedarf in Punkto Digitalisierung haben. Zudem verfügen sie einerseits über sehr hohe Personalkosten, ca. 40-50 Prozent, und weisen andererseits jedoch nur eine Flächenproduktivität (das Verhältnis des Umsatzes zur eingesetzten Fläche) von ca. 65 Prozent auf.

Hinzu kommt, dass der oder die Reisende von heute flexibel sein, auch B- und C-Städte besuchen und sich beim Reisen wie Zuhause fühlen möchten. Große Hotels fokussieren sich jedoch meist auf A-Städte und können zudem aufgrund der genannten Kostenfaktoren in einem ähnlichen Preissegment nicht dieselben Standards wie kleinere Alternativen erfüllen.

Wie sieht die Zukunft aus? Wie viel Potenzial steckt noch in der Branche?

Der Markt ist derzeit stark fragmentiert und weist eine Marktdurchdringung der Hotels von lediglich 10 Prozent auf. Jedoch werden in Deutschland derzeit noch 99 Prozent der Gewinne durch traditionelle, nicht-technologische Player generiert. Das birgt für Limehome als tech-getriebenes Hotelkonzept große Möglichkeiten, seinen Marktanteil weiter auszubauen. Bei der Standortsuche setzt Limehome auf KI, um für geeignete Immobilien in kürzester Zeit zu bewerten und Angebote zu finalisieren. Große Hotels hingegen suchen oft langwierig nach neuen Immobilien, da sich hier die Suche deutlich schwieriger gestaltet als bei kleineren Objekten.