



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?

Dr. Josef Vollmayr und Cesar de Sousa Freitas führen Limehome als Co-CEOs. Dr. Vollmayr verantwortet die strategische Ausrichtung des Unternehmens, das Business Development sowie die Bereiche Operations und Marketing.

Seit Ende 2020 verstärkt Cesar de Sousa Freitas die Geschäftsführung. De Sousa Freitas ist 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?

Zu Limehomes Investoren gehören Cheyne Strategic Value Credit, HV Holtzbrinck Ventures, Lakestar, Picus Capital, AW Rostamani Group und Capital Four.

Wie viel Kapital konnte Limehome bislang von seinen Investoren einsammeln?

Ende 2025 hat sich Limehome eine strategische Investition in Höhe von 75 Millionen Euro von Cheyne Strategic Value Credit gesichert.

2022 schloss Limehome eine 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 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 13.000 Suiten an 360 Standorten in 159 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 ist Limehome vertreten?

Auf unserer Website sind alle Städte gelistet, in denen Limehome Unterkünfte betreibt:
<https://www.limehome.com>



DAS KONZEPT

Welches Problem löst Limehome?

Für Gäste (B2C)

Limehome macht das Leben von Geschäfts-, Städtereisenden und Familien einfacher und komfortabler, indem es unnötige Wartezeiten durch Technologie minimiert und geräumige Design-Unterkünfte in zentralen Lagen zu fairen Preisen zugänglich macht.

Für Investoren und Immobilienpartner (B2B)

Limehome ist ein digitales Hotelkonzept, das voll ausgestattete Serviced Apartments über eine eigens entwickelte digitale Plattform betreibt.

Automatisierte Prozesse und schlanke operative Strukturen erlauben Limehome, auch solche Standorte profitabel zu betreiben, die für konventionelle Hotelkonzepte aufgrund hoher operativer Kosten nicht mehr infrage kommen.

Für das Konzept eignen sich große und kleine Gewerbeflächen im Bestand oder als Neubauprojekt. Limehome mietet Flächen als Alleinmieter oder in einer Mischnutzung an.

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-Unterkünfte verfügen in den Räumlichkeiten üblicherweise über eine Küchenzeile und bieten einen Reinigungs- und Kundenservice an.

Wer nutzt Limehome-Apartments?

Das Konzept von Limehome spricht Geschäfts- und Städtetouristen sowie Familien an, die die Flexibilität und den Komfort einer geräumigen Unterkunft 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 - in A- bis D-Städten Europas mit Design-Apartments für touristische Aufenthalte.

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 für eine optimierte Flächennutzung. Im Durchschnitt bieten Limehome-Immobilien so 20 Prozent mehr vermietbare Fläche als ein herkömmlicher Hotelgrundriss.

Die Gäste von Limehome erfahren von der Buchung bis zur Rechnungsstellung einen vollständig digitalen, kontaktlosen Service. Die internen Prozesse sind nahezu vollständig automatisiert. Die Limehome-Plattform führt einen dynamischen Pricing-Algorithmus, digitale Zugangssysteme, automatisierte Housekeeping-Steuerung sowie Maintenance-Tools zusammen. 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 Mieter. 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?

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?

Limehomes Konzept legt den Fokus auf Aufenthalte in hochwertig ausgestatteten Designunterkünften. Der vollständig digitalisierte Check-in, Check-out und Abrechnungsprozess machen den Aufenthalt unkompliziert und effizient.

Im Gegensatz zu Airbnb ist Limehome ein standardisiertes und qualitätsgeprüftes Hotelkonzept und keine Ansammlung verschiedener, vorrangig privater Angebote. Zum Limehome-Service gehören eine mehrsprachige Kundenbetreuung rund um die Uhr und, abhängig vom Standort, auch Parkplätze sowie Gemeinschaftsflächen.

Anders als Hotels verzichtet das Konzept bewusst auf eine Rezeption, Restaurant- oder Spa-Angebote wie in klassischen Mid- und Upscale-Hotels. Von diesen Kostenersparnissen profitieren auch Limehomes Gäste.

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 langfristig möbliertes Wohnen angelegt, typischerweise über mehrere Monate bis zu mehreren Jahren. Serviced Apartments sind dagegen eine temporäre, hotelähnliche Unterkunftsform für Touristen.

Wie wirken Serviced Apartments auf den Wohnungsmarkt in urbanen Zentren?

Serviced Apartments sind nicht Teil des regulären Wohnungsmarkts und stehen daher nicht in Konkurrenz mit dem Angebot klassischer Mietwohnungen. Limehome mietet grundsätzlich nur Gewerbeflächen an. 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 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 europäische Hospitalitymarkt ist stark fragmentiert. Den Großteil der Branchenmargen generieren aktuell noch traditionelle Hotelkonzepte ohne Technologiebasis. Das birgt für digitale Hotelkonzepte große Wachstumschancen. Limehomes Modell eröffnet drei strukturelle Vorteile: Die KI-gestützte Standortsuche ermöglicht schnelle und auf robusten Prognosen basierende Expansion. Das flexible Konzept eignet sich für unterschiedliche Objekttypen. Darüber hinaus ermöglichen die schlanken operativen Strukturen auch Standorte zu betreiben, die für Full-Service-Hotels nicht rentabel sind.