



Documento Preguntas & Respuestas

Medios de Comunicación

¿Cuándo se fundó Limehome?

Limehome se fundó en 2018.

¿Quién fundó Limehome?

Limehome fue fundada por Lars Stäbe y el Dr. Josef Vollmayr.

¿Quién dirige la empresa?

El Dr. Josef Vollmayr y Cesar de Sousa Freitas dirigen Limehome como co-CEOs. Dr. Vollmayr es el responsable de la dirección estratégica de la compañía, el desarrollo de negocio, las operaciones y el marketing.

Cesar de Sousa Freitas se incorporó al equipo directivo a finales de 2020 y es el responsable del producto digital, las áreas de finanzas y recursos humanos, y en particular de las relaciones con los inversores.

¿Cómo surgió la idea de Limehome?

Ambos fundadores viajaban constantemente en su etapa como consultores de gestión. Después de pasar más de 500 noches en distintos hoteles de todo el mundo y durante su etapa como consultor en McKinsey, el Dr. Vollmayr no podía quitarse de la cabeza la idea de desarrollar un concepto que eliminara los tiempos de espera, combinara un diseño moderno con una sensación de hogar y, al mismo tiempo, garantizara los estándares de una marca hotelera consolidada.

¿Qué inversores respaldan a Limehome?

Entre los inversores de Limehome se encuentran Cheyne Strategic Value Credit, HV Holtzbrinck Ventures, Lakestar, Picus Capital, AW Rostamani Group y Capital Four.

¿Qué volumen de inversión ha captado Limehome hasta la fecha?

A finales de 2025, Limehome se aseguró una inversión estratégica de 75 millones de euros de Cheyne Strategic Value Credit.

En 2022, Limehome cerró una ronda de financiación de 45 millones de euros para seguir impulsando su crecimiento. Además de HV Capital, Picus Capital y Lakestar, en esta operación también participaron AW Rostamani Group y Capital Four.

Desde 2021, Bauwens, MOMENI y Althoff Hotels colaboran con Limehome en el marco de una alianza estratégica, en la que aportan su amplia experiencia en el sector inmobiliario y en la hotelería de gama alta.

¿Con cuántos inmuebles cuenta Limehome en cartera?

Actualmente, Limehome dispone de más de 13.000 apartamentos bajo contrato en 360 ubicaciones repartidas en 159 ciudades.

¿En qué países opera Limehome?

En Alemania, Austria, Suiza, Países Bajos, Bélgica, España, Portugal, Hungría, Italia, Grecia, República Checa, Francia e Inglaterra.

¿En qué ciudades está presente Limehome?

Todas las ciudades en las que Limehome está presente pueden consultarse en nuestra web: <https://www.limehome.com>



EL CONCEPTO

¿Qué problema viene a resolver Limehome?

B2C / Para huéspedes

Limehome hace la vida más fácil y cómoda a los viajeros de negocios, a los amantes de las escapadas urbanas y a las familias, minimizando los tiempos de espera innecesarios gracias a la tecnología y ofreciendo alojamientos amplios, de diseño cuidado, en ubicaciones céntricas y a precios justos.

B2B / Para inversores y agentes del sector inmobiliario

Limehome es un concepto hotelero digital que gestiona apartamentos con servicios totalmente equipados a través de su propia plataforma tecnológica.

Gracias a procesos altamente automatizados y a unas estructuras operativas muy eficientes, Limehome puede gestionar de forma rentable

ubicaciones que han dejado de ser viables para los modelos hoteleros tradicionales por sus elevados costes de operación.

El concepto se adapta tanto a locales comerciales grandes como pequeños, en edificios existentes o en proyectos de obra nueva. Limehome alquila espacios como único arrendatario o como parte de proyectos de uso mixto.

¿Qué son los apartamentos con servicios (serviced apartments)?

Los apartamentos con servicios son una opción intermedia entre las habitaciones de hotel y los alojamientos vacacionales. Están pensados tanto para viajeros de negocios como para viajeros de ocio. Los huéspedes suelen reservar con Limehome para estancias de algo menos de tres días de media, principalmente a través de plataformas de reserva hotelera como Booking.com. Los alojamientos de Limehome suelen disponer de cocina americana o kitchenette e incluyen servicio de limpieza y atención al cliente.

¿Cómo funciona la fijación dinámica de precios?

Los precios de los apartamentos se calculan de forma automática con hasta 365 días de antelación, en función de la demanda, los precios de mercado en cada momento y el nivel de ocupación de cada ubicación. En días de alta demanda, como ferias o grandes eventos, las tarifas aumentan de manera automática. El algoritmo utiliza técnicas de machine learning para analizar los datos históricos de ocupación obtenidos en cada combinación de precio y demanda, y ajusta continuamente los parámetros a partir de esa información.

¿Cómo funciona la experiencia del cliente totalmente digital?

Los usuarios de Limehome disfrutan de un servicio completamente digital y sin contacto físico que acompaña al cliente en todo el proceso: desde la fijación dinámica de los precios de los apartamentos, la reserva, la asignación de habitación y el check-in, hasta la atención al cliente 24/7, el check-out, la facturación electrónica automatizada y la gestión del servicio de habitaciones.

APARTAMENTOS CON SERVICIOS, HOTELES Y LIVING COMERCIAL

¿En qué se diferencia de una estancia en un hotel tradicional o en Airbnb?

El concepto de Limehome se centra en estancias en alojamientos de alta calidad y diseño, donde un proceso de check-in, check-out y facturación

totalmente digitalizado hace que la experiencia sea especialmente sencilla y eficiente.

A diferencia de Airbnb, Limehome es un concepto hotelero estandarizado y sometido a controles de calidad, no un conjunto de ofertas principalmente privadas y heterogéneas. Su servicio incluye atención al cliente multilingüe 24/7 y, según la ubicación, plazas de aparcamiento y zonas comunes.

A diferencia de los hoteles tradicionales, el concepto prescinde deliberadamente de recepción, restaurante o spa como los establecimientos de gama media y alta, lo que permite reducir costes operativos. De estos ahorros se benefician directamente los huéspedes de Limehome.

¿En qué se diferencian los apartamentos con servicios del segmento de commercial living?

El segmento de commercial living está pensado para estancias amuebladas permanentes o de larga duración, normalmente de varios meses a varios años. Los apartamentos con servicios (serviced apartments), en cambio, son una opción de alojamiento temporal, de estilo hotelero, orientada principalmente a turistas.

¿Cómo afectan los apartamentos con servicios al mercado de vivienda en los centros urbanos?

Los apartamentos con servicios (serviced apartments) no forman parte del mercado residencial convencional y, por tanto, no compiten con los pisos de alquiler tradicionales. Limehome solo arrienda espacios de uso comercial. Como cualquier otra empresa, trabaja en estrecha colaboración con las autoridades municipales y locales competentes a la hora de alquilar, reformar y operar sus apartamentos.

EL SECTOR

¿Qué retos afrontan los hoteles tradicionales?

Los grandes hoteles tradicionales se enfrentan al desafío de operar todavía, en gran medida, con modelos analógicos, por lo que tienen un importante camino por recorrer en materia de digitalización. Además, soportan costes de personal muy elevados, en torno al 40-50%, mientras que la

productividad del espacio (la relación entre ingresos y superficie utilizada) se sitúa en aproximadamente el 65%.

Al mismo tiempo, los viajeros de hoy buscan más flexibilidad, quieren visitar ciudades de tipo B y C y sentirse como en casa cuando están fuera. Sin embargo, los grandes hoteles suelen concentrarse en ciudades de tipo A y, debido a los costes mencionados, les resulta difícil ofrecer el mismo nivel de estándares que alternativas más pequeñas en un rango de precios similar.

¿Qué depara el futuro? ¿Cuánto potencial le queda todavía al sector?

El mercado europeo de la hospitalidad está muy fragmentado. La mayor parte de los márgenes del sector siguen generándose a través de conceptos hoteleros tradicionales sin una base tecnológica sólida, lo que abre grandes oportunidades de crecimiento para los modelos hoteleros digitales.

El modelo de Limehome ofrece tres ventajas estructurales: por un lado, la búsqueda de ubicaciones apoyada en IA permite una expansión rápida sobre la base de previsiones fiables; además, su concepto flexible se adapta a distintos tipos de inmuebles; y, por último, sus estructuras operativas ligeras hacen posible gestionar ubicaciones que no resultarían rentables para los hoteles de servicio completo.