

25.000 Einheiten bis 2030

Limehome setzt auf Wachstum mit System

- *Limehome wächst selektiv dort, wo Standort, Nachfrage und Wirtschaftlichkeit zusammenpassen*
- *Aktuelle Projekte unterstreichen die wachsende Nachfrage institutioneller Eigentümer nach Betreibern, die eine operative Wertsteigerung nachweisen können*

München, 28. September 2026 Limehome, der führende, technologiebasierte Hospitality-Betreiber von Designunterkünften in Europa, setzt sein Wachstum fort und will bis 2030 25.000 Einheiten unter Vertrag haben.

Während sich Finanzierungsmärkte und Investorenstimmung wieder aufhellen, bleiben Zinsen, Finanzierungskosten, Regulierung und die Anforderungen an Immobilienprojekte weiterhin anspruchsvoll. Für Eigentümer gewinnt damit die Frage an Bedeutung, wie sich Immobilien auch unter veränderten Marktbedingungen effizient betreiben und positionieren lassen. Der Wert entsteht damit nicht allein durch die Entwicklung des Objekts, sondern zunehmend durch die Qualität des Betriebs. Durch ein eingespieltes Team, effiziente Prozesse und gezielte Investitionen in die Nutzungsqualität lässt sich der operative Wert einer Immobilie nachhaltig steigern, auch über kurzfristige Marktzyklen hinweg.

Für Limehome liegt die Chance deshalb nicht darin, möglichst schnell möglichst viele Standorte zu akquirieren. Entscheidend ist vielmehr, Kapital, Immobilie und Hospitality-Nachfrage in einer tragfähigen Konstellation zusammenzubringen. Ob Bestandskonversion, Mixed-Use-Immobilie oder Neubau: Entscheidend sind für Limehome Standort, Nachfrage, regulatorische Rahmenbedingungen und ein tragfähiges Betreiberkonzept. Das Unternehmen kann sein standardisiertes Serviced-Apartment-Konzept an unterschiedliche Voraussetzungen anpassen und dadurch gezielt da wachsen, wo die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen stimmen.

“Der Markt wird wieder agiler, aber das bedeutet nicht, dass plötzlich jedes Immobilienprojekt realisierbar ist. Genau deshalb ist Selektion für uns wichtiger denn je. Wir wollen 25.000 Einheiten bis 2030 erreichen, aber dieses Wachstum basiert darauf, die richtigen Standorte und Partner mit unserem Modell zusammenzubringen”, erklärt Dr. Josef Vollmayr, Mitgründer und Co-CEO von Limehome.

Diversifikation schafft Agilität

Wie diese Wachstumslogik konkret funktioniert, zeigen die folgenden vier Projekte. Ihre Gemeinsamkeit liegt gerade nicht in einem einheitlichen Immobilientyp. Die Projekte reichen von der Bestandskonversion in einer europäischen Metropole wie Berlin über die Revitalisierung eines historischen Gebäudes in der Bremer Altstadt und eines Mixed-Use-Projektes in Lugano bis hin zu einem Neubau auf einer der gefragtesten deutschen Inseln wie Sylt.

In der Klosterstraße in Berlin-Mitte wurde ein Bestandsgebäude des Projektentwicklers Trockland - ein ehemaliges Bürogebäude das heute Teil des Mixed Use Quartiers Sixty2 ist - gemeinsam mit Trockland in Limehome Serviced Apartments umgewandelt. Besonders in Regionen, die bereits dicht bebaut sind und keine passenden Flächen bieten, wird die Umnutzung bestehender Bausubstanz für Entwickler zunehmend zu einer attraktiven Neubau-Alternative. Im historischen Kontorhaus, dem Herzstück des Bremer Balgequartiers, eröffnet Limehome 82 Einheiten. Die Konversion verbindet die Revitalisierung eines stadtbildprägenden Bestandsgebäudes mit einer modernen Hospitality Nutzung. In Lugano entstehen 80 Einheiten in einem ehemaligen Bürogebäude aus Privatbesitz. Das Projekt, bei dem die DIH Solutions GmbH die Auswahl des Betreibers und die Transaktion beratend begleitet, verbindet Hotellerie mit Büroflächen und öffentlichen Einrichtungen und wird von der Immobiliengesellschaft Mondo realisiert. Auf Sylt wiederum entsteht ein Neubau mit 78 Einheiten. Gerade auf dem begrenzten Sylter Immobilienmarkt sind eine sorgfältige Standortwahl und die wirtschaftliche Tragfähigkeit des Projekts entscheidende Faktoren.

„Berlin, Bremen, Lugano und Sylt könnten auf dem Papier nicht unterschiedlicher sein. Sie funktionieren, weil unser Modell flexibel genug ist, diverse Konstellationen abzubilden und weil wir bei der Auswahl sehr genau hinschauen“, sagt Vollmayr.

Institutionelles Kapital sucht skalierbare Betreiber

Auch die Zusammenarbeit mit institutionellen Immobilieneigentümern nimmt weiter zu. In der ersten Hälfte des Jahres 2026 schloss Limehome seinen ersten Mietvertrag mit Aroundtown ab und brachte damit sein Hospitalitykonzept in das Projekt „HAT64 Skyline Atlas“ in Frankfurt ein, wo Aroundtown ehemalige Büroflächen in 86 Serviced Apartments umwandelt. Gemeinsam mit Baltisse Real Estate entstehen im Brüsseler Europaviertel 114 Serviced Apartments durch die Umwandlung eines bestehenden Hotels, und in Mailand wurde Limehome von Colliers Global Investors Italy SGR als alleiniger Mieter für 30 Einheiten eines Neubauprojekts ausgewählt.

„Unser digitalisiertes, zentrales Modell macht uns nicht nur profitabler mit jedem neuen Standort - es macht auch die Immobilien unserer Partner wertvoller. Weil wir Systeme und Strukturen bereits für 25.000 Einheiten gebaut haben, statt für jeden neuen Standort zusätzliches Personal aufzubauen, zahlen unsere Investitionen in Technologie und Prozesse doppelt ein: auf unser Wachstum und auf den operativen Wert der Immobilie selbst“, so Vollmayr.

Limehome wird auf der Expo Real 2026 (Stand A1.340) seine aktuelle Projektpipeline und das weiterentwickelte Suite-Konzept vorstellen und mit bestehenden sowie potenziellen Immobilienpartnern über weitere Projekte in europäischen Märkten sprechen.

ÜBER LIMEHOME

Limehome ist der führende, technologiebasierte Hospitality-Betreiber, der Designunterkünfte in ganz Europa anbietet. Durch den Einsatz seiner proprietären Technologie ermöglicht Limehome einen reibungslosen und komfortablen Aufenthalt mit einem nahtlosen digitalen Gästelerlebnis für Geschäfts- und Urlaubsreisende.

Gegründet im Jahr 2018, beschäftigt Limehome heute über 300 Mitarbeitende und zählt über 13.000 Limehome-Apartments und -Hotelzimmer in 160 Städten in 13 europäischen Ländern. Weitere Informationen finden sich unter [Limehome.com](https://limehome.com).

PRESSEKONTAKT: JIN Deutschland | Limehome@jin.de | www.jin.de

CREDITS: Limehome GmbH