



Q&A

L'AZIENDA

Quando è stata fondata limehome?

limehome è stata fondata nel 2018.

Chi ha fondato limehome?

limehome è stata fondata da Lars Stäbe e Josef Vollmayr

Chi gestisce l'azienda e quali sono le responsabilità?

In qualità di Managing Director, Josef Vollmayr è responsabile dell'orientamento strategico dell'azienda, dello sviluppo commerciale e delle aree Operations e Marketing. Cesar de Sousa Freitas è entrato a far parte del Consiglio di amministrazione alla fine del 2020 e, in qualità di Co-CEO, è responsabile dei segmenti Digital Product, Finance e People.

Com'è nata l'idea di limehome?

Entrambi i fondatori viaggiavano molto grazie al loro precedente lavoro di consulenti manageriali. Dopo aver trascorso più di 500 notti in diversi hotel in tutto il mondo durante il periodo trascorso come consulenti in McKinsey, Josef Vollmayr ha avuto l'idea di sviluppare un concept che eliminasse lo spreco di tempo, che combinasse un design moderno alla sensazione di sentirsi a casa e allo stesso tempo promettesse gli alti standard degli hotel più affermati.

Quali investitori ci sono dietro limehome?

HV Holtzbrinck Ventures, Lakestar, Picus Capital, AW Rostamani Group, Capital Four e Global Growth Capital.

Quanto capitale è riuscito a raccogliere limehome dai suoi investitori fino a oggi?

Nell'ultimo round di finanziamento, chiuso nell'ottobre 2022, limehome è riuscita a raccogliere 45 milioni di euro dagli investitori. Tra i principali investitori HV Holtzbrinck Ventures, Lakestar, Picus Capital, AW Rostamani Group, Capital Four e Global Growth Capital.

Dal 2021, anche Bauwens, MOMENI e Althoff Hotels partecipano a limehome nell'ambito di una partnership strategica apportando un'esperienza pluriennale nel settore immobiliare e alberghiero (premium).

Quanti immobili ha contrattualizzato limehome?

Attualmente limehome ha 7.100 appartamenti contrattualizzati in 275 località in 132 città.

In quali Paesi opera limehome?

Attualmente limehome opera in Germania, Austria, Svizzera, Paesi Bassi, Belgio, Spagna, Portogallo, Ungheria, Italia e Grecia.

In quali città e Paesi è presente limehome?

Germania

Aquisgrana, Aalen, Augsburg, Baden-Baden, Bamberg, Bayreuth, Berlino, Brema, Bremerhaven, Bodenmais, Chemnitz, Dachau, Darmstadt, Dresda, Düsseldorf, Erfurt, Essen, Flensburg, Francoforte, Garching, Guetersloh, Hamburg, Hannover, Ingolstadt, Kassel, Coblenza, Colonia, Lipsia, Magdeburgo, Magonza, Metzingen, Moenchengladbach, Montabaur, Monaco, Muenster, Norimberga, Osnabruck, Passau, Potsdam, Rosenheim, Rottenburg am Neckar, Saarbruecken, Salzgitter, Stoccarda, Treviri, Ulm, Wolfsburg e Zwickau

Austria

Graz, Klagenfurt, Krems, Linz, Salisburgo, Villach e Vienna

Paesi Bassi

Amsterdam, Eindhoven e L'Aia

Spagna

Barcellona, Granada, Madrid, Malaga, Haro (La Rioja), Oviedo, Siviglia, Valencia e Vitoria.

Portogallo

Evora, Lisbona, Porto

Ungheria

Budapest

Italia

Milano, Lecce, Roma

Grecia

Atene, Piraeus

Svizzera

Zurigo

Per ulteriori informazioni visitare il sito: <https://www.limehome.com/our-locations>

IL CONCEPT

Che problema risolve limehome?

B2C

limehome semplifica e rende più confortevole la vita dei viaggiatori, d'affari e non, riducendo i tempi di attesa superflui attraverso la tecnologia e rendendo accessibili appartamenti di design premium in zone centrali della città.

B2B

limehome incrementa l'efficienza della superficie di utilizzo di qualsiasi asset immobiliare attraverso una metodologia di pianificazione efficiente. limehome introduce inoltre in modo innovativo il modello operativo completamente digitalizzato nelle principali città in cui opera con lo scopo di aumentare il rendimento degli immobili.

Come funziona il modello di business di limehome?

limehome gestisce spazi immobiliari commerciali o residenziali in base ai Paesi in cui opera, anche in città di seconda e terza fascia, mettendo a disposizione appartamenti di design per soggiorni a breve e medio termine. Gli spazi sono sviluppati da architetti rinomati e rinnovati nel più breve tempo possibile grazie al concept di design di limehome. Gli appartamenti vengono poi proposti e gestiti tramite la piattaforma tecnologica di limehome, disponibile su tutte le comuni piattaforme di prenotazione.

Gli ospiti di limehome vivono un'esperienza completamente digitale, dalla prenotazione, all'assegnazione delle camere, al check-in e all'assistenza clienti disponibile 24 ore su 24, fino al check-out, al sistema automatizzato di fatturazione elettronica e al servizio in camera. Anche i processi interni sono quasi interamente automatizzati. Oltre alla propria soluzione di gestione dei rendimenti, una soluzione di accesso digitale, il controllo automatico del servizio in camera e le soluzioni di manutenzione consentono un funzionamento efficiente delle strutture. Limehome ha inoltre sviluppato le proprie soluzioni digitali e basate sui dati per la selezione, la progettazione e la gestione delle strutture.

Come funziona la tariffazione dinamica degli appartamenti?

I prezzi delle camere vengono calcolati automaticamente con 365 giorni in anticipo in base alla domanda, al rispettivo prezzo di mercato e alla percentuale di occupazione delle strutture. Nei giorni con una domanda elevata, come ad esempio durante le fiere o i grandi eventi, il prezzo aumenta automaticamente. Grazie a strumenti di machine learning, gli algoritmi sviluppati da limehome consentono di aggiornare ogni giorno milioni di prezzi in base a dati sulla concorrenza, ai tassi di occupazione e agli eventi in programma. Sulla base di ciò, i parametri vengono continuamente adeguati e aggiornati.

Come funziona il customer journey completamente digitale?

Gli utenti di limehome sperimentano un servizio completamente digitale e contactless, dalla tariffazione dinamica degli appartamenti, alla prenotazione, all'assegnazione delle camere, al check-in e al servizio clienti disponibile 24 ore su 24, al check-out, al sistema automatizzato di fatturazione elettronica e del controllo del servizio in camera.

Che cosa c'è di diverso rispetto a una visita tradizionale in un hotel/Airbnb?

A differenza di un hotel tradizionale, limehome non dispone di reception né di un ristorante, né di spa o servizi simili, ma offre appartamenti di design e di dimensioni più generose. L'obiettivo di limehome è il soggiorno in appartamenti di design di alta qualità. Anche il customer journey è completamente digitale, il che semplifica i processi di check-in, check-out e fatturazione. A differenza di Airbnb, limehome non funge da semplice 'intermediario', ma è un vero "operatore" che gestisce a 360° - dallo studio degli spazi, all'arredo fino ai servizi - gli immobili che prende in gestione offrendo un servizio di qualità e una consistenza del "guest journey" adatta sia a famiglie che al lavoratore.

L'INDUSTRIA

Quali sfide devono affrontare gli hotel tradizionali?

Gli hotel tradizionali di grandi dimensioni devono affrontare la sfida di avere un'attività prevalentemente analogica e di dover quindi recuperare molto terreno in termini di digitalizzazione. Inoltre, da un lato hanno costi del personale molto elevati, e dall'altro hanno una produttività della superficie (il rapporto tra fatturato e superficie utilizzata) di circa il 65%.

Inoltre, i viaggiatori di oggi vogliono essere flessibili, visitare anche città di seconda e terza fascia e sentirsi a casa quando viaggiano. Tuttavia, i grandi hotel tendono a concentrarsi sulle città di fascia A e, a causa del costo, non possono soddisfare gli stessi standard delle alternative più piccole con un prezzo simile.

Qual è la visione di limehome sul futuro dell'ospitalità?

Il modello di business di limehome si è rivelato vincente e apprezzato dagli ospiti in più di 120 città e 10 paesi e limehome intende portarlo ovunque. Soprattutto in questo contesto di tassi di interesse elevati e minore domanda di uffici e negozi, limehome rappresenta la migliore controparte per molti progetti che devono essere ripensati per soddisfare la domanda e i bisogni attuali e futuri degli utenti.

Con gli strumenti a nostra disposizione nella vita di tutti i giorni, tutto diventa più veloce. Allo stesso modo, oggi gli ospiti non sono propensi ad aspettare per il check-in o il check-out, per questo limehome ha sviluppato il proprio sistema completamente digitale che consente agli ospiti di effettuare il check-in o il check-out in completa autonomia e senza attese di alcun tipo.

Molti ospiti lavorano in remoto dalle unità limehome, per questo l'azienda fornisce i migliori strumenti disponibili sul mercato, dal wi-fi superveloce alle scrivanie e sedie comode.

Per limehome il futuro dell'ospitalità si traduce nell'anticipare i ritmi degli ospiti.

Perché limehome ha scelto l'Italia?

L'Italia offre a limehome un'opportunità significativa grazie alle sue diverse attrazioni, alla ricchezza culturale e all'elevato traffico turistico. Mentre le grandi città dominano le recenti aperture alberghiere, le città secondarie presentano un potenziale non sfruttato, caratterizzato da un aumento della domanda e da una ridotta stagionalità. La struttura del mercato alberghiero italiano, ancora in gran parte a conduzione familiare, ci permette di fornire valore aggiunto, sfruttando un'evoluzione più lenta rispetto ad altri mercati.

In che modo limehome apporta il suo tocco unico nel panorama dell'ospitalità italiana?

Limehome ridisegna il panorama dell'ospitalità italiana introducendo un mix di comfort e funzionalità per gli ospiti. Abbracciando il motto "progettato per restare", offre appartamenti spaziosi, cucine completamente attrezzate e mobili contemporanei, garantendo un'esperienza come a casa. Il tocco distintivo di limehome include anche un'esperienza digitale senza soluzione di continuità con check-in e check-out da remoto, che insieme al Wi-Fi ultraveloce, stabilisce un nuovo standard nell'ospitalità italiana.