
Empresa

Lemonkey apuesta por el 'B2B' para gestionar cien activos más en 2018

La *proptech*, participada por Aguirre Newman y Housers, mantiene abierta su primera ronda de financiación de 300.000 euros.

EjePrime
6 feb 2018 - 12:01



Lemonkey abre una nueva línea de negocio. Enfocada al *B2C* desde que iniciara su actividad el pasado verano, la inmobiliaria digital se estrena ahora en el segmento del *B2B*, con el que aspira a llegar a inversores profesionales del *real estate*. La *proptech*, no obstante, **seguirá contando con la gestión de vivienda entre propietarios y clientes** como su principal área de trabajo.

Arturo Ballester, consejero delegado de Lemonkey, prevé que **con el segmento *B2B* la compañía pueda gestionar un centenar de activos durante 2018**, doblando esta cifra hasta las 200 unidades durante el próximo ejercicio, según ha explicado la compañía en un comunicado.

1 / 2

<https://www.ejeprime.com/empresa/lemonkey-apuesta-por-el-b2b-para-gestionar-cien-activos-mas-en-2018>

El presente contenido es propiedad exclusiva de EJEPRIME EDICIONES, SLU, sociedad editora de EjePrime (www.ejeprime.com), que se acoge, para todos sus contenidos, y siempre que no exista indicación expresa de lo contrario, a la licencia Creative Commons Reconocimiento. La información copiada o distribuida deberá indicar, mediante cita explícita y enlace a la URL original, que procede de este sitio.

“La idea inicial es enfocarnos en la gestión de activos de actores profesionales del sector como socimis, grupos de inversión, patrimonios familiares o promotoras”, explica Ballester, que tiene en el punto de mira para este negocio “zonas estratégicas como Madrid, Barcelona, Valencia y Palma de Mallorca”.

El enfoque de Lemonkey es el de “reducir los costes de agencia de compraventa de activos hasta un 90%”, lo que, además de “gestionar los inmuebles mientras están en rentabilidad, libera a los inversores de cargar con tareas que no son propias de su negocio”. Para ello, **la empresa ha abierto delegación física en Madrid, Barcelona y Valencia, tres de las ciudades más importantes para el sector, así como en Palma de Mallorca y Castellón.**

Actualmente, la compañía tiene abierta una ronda de financiación de 300.000 euros, tal y como adelantó EjePrime. La modalidad de esta ronda es de tipo *crowdfunding* y se está llevando a cabo a través de la plataforma Crowdcube.