
Empresa

Lemonkey cierra una ronda de 300.000 euros para acelerar su crecimiento

La agencia inmobiliaria digital, participada por Housers y Aguirre Newman, ha contado con 252 inversores privados que han alcanzado un 10,91% del capital de la *proptech* española. La compañía invertirá parte del dinero en lanzar su propia *app*.

EjePrime
10 may 2018 - 11:10



Lemonkey cierra su primera ronda de financiación desde su creación en 2017. La agencia inmobiliaria digital, participada por Housers y Aguirre Newman, ha recaudado 282.502 euros para acelerar el desarrollo de la *proptech*. En total, han apostado por la compañía 252 inversores privados que han alcanzado un 10,91% del capital de la empresa.

Dirigida por Arturo Ballester, Lemonkey abrió la ronda el pasado noviembre, tal y como adelantó EjePrime. **Realizada a través del marketplace de inversión Crowdcube**, la operación de captación de capital servirá para reforzar el plan estratégico de

1 / 2

<https://www.ejeprime.com/empresa/lemonkey-cierra-una-ronda-de-300000-euros-para-acelerar-su-crecimiento>

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.

crecimiento de la *proptech*.

Entre otros aspectos, la inmobiliaria invertirá el dinero en mejorar la parte tecnológica de su plataforma y en crear su propia *app* para móviles “con el objetivo de dar un mejor servicio a los usuarios y aumentar el volumen de negocio”, según explica la compañía.

Creada en junio del año pasado, **Lemonkey está presente en España con oficinas físicas en Madrid, Barcelona, Valencia, Alicante, Palma de Mallorca y Castellón**. Además, recientemente, la *proptech* anunció la apertura de una nueva área de negocio para operar en el segmento del B2B, poniendo el foco así en *socimis, family office* y promotoras.