

---

Empresa

# Lemonkey da el pistoletazo de salida a su expansión internacional: aterriza en Nueva York tras crecer un 25%

La *proptech* fundada por Aguirre Newman y Housers estrenará oficinas en cinco capitales de todo el mundo tras las vacaciones estivales. Recientemente, la inmobiliaria online ha lanzado al mercado el proyecto Alcanza para ayudar a sus clientes en la consecución de hipotecas.

---

Jabier Izquierdo  
11 jul 2018 - 04:57



---

1 / 3

<https://www.ejeprime.com/empresa/lemonkey-da-el-pistoletazo-de-salida-a-su-expansion-internacional-ateriza-en-nueva-york-tras-crecer-un-25>

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.

---

---

Lemonkey exportará su negocio español a la Gran Manzana. Nueva York es una de las cinco capitales internacionales que contarán con oficinas de la inmobiliaria online antes de que acabe 2018. “Durante este primer año de actividad hemos trabajado mucho con inversores internacionales y nos han transmitido las necesidades y el interés de replicar el modelo de Lemonkey a estas ciudades”, han explicado desde la compañía a EjePrime.

Fundada por la consultora Aguirre Newman y la plataforma de *crowdfunding* Housers, la *proptech* creció un 25% en su primer ejercicio completo apoyada, entre otros aspectos, por la alianza con la compañía Rent&Care by MNR. Esta sinergia corporativa le ha permitido desarrollar varios productos como D1a Uno, con el que la compañía asegura al propietario de las viviendas en alquiler en su plataforma al cobro de la renta el primer día de cada mes, o Alcanza, su último servicio, “dirigido a la consecución de hipotecas” para usuarios privados e inversores que tengan complicaciones para conseguir préstamos, según apunta la inmobiliaria online.

Dirigida por Arturo Ballester y Ángel Manuel Gómez, la compañía hace ahora las maletas para responder a una “doble necesidad”, explica la inmobiliaria. “Por una parte, la captación de negocio para el mercado español, pero, por otro lado, también nos permitirá generar negocio en los países a los que acudiremos”, destacan desde Lemonkey.

## Lemonkey abrirá oficinas en Nueva York, Londres, Berlín, Roma y Ciudad de México y no descarta entrar en nuevos países

Las capitales escogidas por la *proptech* para iniciar la expansión internacional son, además de Nueva York, Londres, Berlín, Roma y Ciudad de México. **El periodo de aperturas de las oficinas dará inicio a partir de mediados de septiembre.**

La oportunidad de negocio en el extranjero de la inmobiliaria, además, no se detendrá únicamente en esta media docena de ciudades. “No tenemos nada previsto, pero el plan de expansión puede ampliarse posteriormente a otras ciudades”, reconocen desde la *proptech*.

Con acuerdos con fondos y socimis, entre otros *players* del *real estate*, **Lemonkey está “aprovechando un momento puntual de mercado excepcionalmente propicio para**

---

generar un producto y una experiencia cliente totalmente diferentes y perdurables en el tiempo”, asegura Ballester, consejero delegado de la compañía.



El director de operaciones de la empresa, Gómez, señala la “buena respuesta por parte del cliente” a su modelo de negocio de inmobiliaria online. “Apostamos desde nuestro nacimiento por un sistema más abierto en el que **nuestros clientes sólo pagan por aquello que consumen y no se convierten en prisioneros de absurdos contratos**”, destacan desde la *proptech*.

#### **Nuevas oficinas en Madrid**

En su proceso de crecimiento y expansión, además de la apertura de delegaciones alrededor del mundo, **Lemonkey estrenará el próximo septiembre unas nuevas oficinas en Madrid, en la calle José Abascal.**

En esta sede se ubicará la dirección operativa de la compañía, que asegura que “el mercado no quiere operar con compañías *low-cost* que en ocasiones se convierten en compañías *low-service*”.