



## Josep Oriol Serra

CEO y Socio Fundador de Smart Rooms Company

SMART ROOMS  
COMPANY

YURBBAN  
HOTELS

«Yurbban Hotels es una cadena de hoteles urbanos y de diseño enfocado a un público millennial, amante de las nuevas tecnologías y del servicio personalizado. El ADN y la filosofía de marca se basan en una clara apuesta por el producto local. Nuestra intención es que todos nuestros huéspedes vivan Barcelona como lo hace un auténtico ciudadano...»

“En estos momentos el sector turístico español es muy atractivo para grupos inversores tanto nacionales como internacionales”, destaca Josep Oriol Serra, CEO y Socio Fundador de Smart Rooms Company. Se trata de una compañía que pretende ofrecer a los viajeros del siglo XXI hoteles y apartamentos turísticos funcionales. Cuenta en su portfolio, con tres marcas destacadas Yurbban Hotels, Smart-Flats y Yurhom The Spot for students. La última apertura de la marca Yurbban Hotels ha sido el Yurbban Trafalgar que, al igual que todos los hoteles de su compañía, siguen el concepto #liveasanative.

Yurbban Hotels es la nueva cadena de hoteles de la compañía Smart Rooms Company, ¿nos podría dar más detalles acerca de las magnitudes, en volumen y en valor, que tiene su compañía?

Smart Rooms Company cuenta con tres marcas: Yurbban Hotels, Smart-Flats y Yurhom The Spot for students. Éstas abarcan tres líneas de negocio distintas como son hoteles urbanos y de diseño, apartamentos turísticos en situaciones céntricas de la ciudad y con un mimo por el detalle y el trato personal; y alojamiento estudiantil.

Yurbban es un nuevo concepto de hotel urbano para amantes de lo personalizado, ¿con qué principales rasgos diferenciativos cuenta?

Yurbban Hotels es una cadena de hoteles urbanos y de diseño enfocado a un público millennial, amante de las nuevas tecnologías y del servicio

“La clave está en crear un producto cuidado y de diseño. En mimar el detalle. En ofrecer un servicio personalizado y en el trato humano de todo el equipo...”

personalizado. El ADN y la filosofía de marca se basan en una clara apuesta por el producto local. Nuestra intención es que todos nuestros huéspedes vivan Barcelona como lo hace un auténtico ciudadano. Esta apuesta se traslada a distintos escenarios: la oferta de un típico desayuno catalán de “pa amb tomàquet”, rutas elaboradas por ciudadanos locales, un local store en el que se venden souvenirs elaborados por artistas locales y un mini market con una amplia selección de productos artesanos de la zona.

Nuestra máxima es que el cliente se sienta como en casa, que se sienta mimado, como si de un amigo se tratara.

¿Qué es lo que cree que tiene más peso en el éxito de un hotel: la ubicación, el precio, el servicio...? ¿Considera que cada establecimiento obedece a una estrategia de marketing diferente?

Creo que la clave está en crear un producto cuidado y de diseño. En



Foto: YURBBAN HOTELS

mimar el detalle. En ofrecer un servicio personalizado y en el trato humano de todo el equipo. Por último, pero no por ello menos destacable, es importante disponer de una ubicación céntrica.

Distintos factores que deben cuidarse por separado pero funcionar conjuntamente. La unión y el encaje de las distintas piezas harán que el hotel gane en reputación y posicionamiento y, en consecuencia, harán incrementar su valor.

Desde su punto de vista, ¿qué principales pasos debe dar una cadena hotelera para optimizar el crecimiento de sus hoteles?

Intentar distinguirse del resto creando un producto único, auténtico y de buena calidad. Trabajar la venta y la imagen para lograr un buen posicionamiento de marca. Y, finalmente, pero no por ello menos importante, dotar el proyecto de un equipo de profesionales que disfruten

Fotos: YURBBAN HOTELS





Foto: YURBBAN HOTELS

de su trabajo y transmitan los valores y la filosofía de la compañía.

¿Cuáles son las mayores dificultades a las que se enfrenta para acometer su plan de expansión? (competencia, nuevos destinos...)

Ahora mismo las dificultades que nos encontramos en Barcelona es la situación de regulación de licencias en el sector turístico. Sin embargo, hay muchos otros destinos y mercados interesantes para ser descubiertos y explotados. No nos ponemos barreras

a seguir creciendo y a abrir fronteras. Creemos en nuestro producto y en el trabajo que realizamos.

A su juicio ¿cuáles son los destinos con más potencial para los próximos años?

Los destinos que creo que tienen más potencial dentro del mercado hotelero urbano en España son Barcelona, Madrid y Málaga.

¿Cómo ve el mercado de inversión hotelero español? ¿Cree que existen ya oportunidades interesantes?

En estos momentos, el sector turístico español es muy atractivo para grupos inversores tanto nacionales como internacionales.

Actualmente existen oportunidades interesantes debido al crecimiento del mercado turístico español, a la situación macroeconómica y a las oportunidades de inversión a precios razonables en determinadas ubicaciones.

¿Podría avanzarnos alguna estrategia próxima de Smart Rooms Company?, ¿nos sorprenderá con próximas aperturas?

Yurbban Hotels cuenta con un primer hotel en la calle Trafalgar y a finales de este año 2016 prevé la apertura de su segundo hotel 4 estrellas superior en la misma calle. De cara al 2017 está previsto apostar por Madrid y abrirnos a Europa y Latinoamérica.

En cuanto a los apartamentos turísticos, los planes de crecimiento consisten en ampliar el portfolio en Barcelona y Sitges durante este 2016.

En Bogotá, Colombia, se está desarrollando el proyecto Torre Barcelona, una residencia estudiantil en el centro de la ciudad. Ahora mismo se encuentra en el proceso de venta de unidades de condominio.

Fotos: YURBBAN HOTELS



Soluciones integrales  
para hoteles



## Tecnología para el confort en su hotel

Buderus, líder europeo dedicado al desarrollo, fabricación y distribución de aparatos de calefacción, agua caliente sanitaria y energía solar térmica, le ofrece soluciones integrales que garantizan el confort en las instalaciones de su hotel.

La experiencia en hoteles de todo el mundo y sus productos, pioneros en condensación, baja temperatura y energías renovables, se adaptan a las necesidades de su negocio. Sin importar la estacionalidad, la superficie o los servicios que ofrece a sus clientes, Buderus siempre tiene una solución con beneficios directos para su hotel: confort, tecnología, eficiencia y rentabilidad.

Le ayudamos a mejorar la eficiencia energética, a reducir los costes de consumo contribuyendo además a la protección del medio ambiente.

Para más información consulte nuestra página web [www.buderus.es](http://www.buderus.es) o contáctenos en el 902 996 725.

El calor es nuestro

**iTH**  
INSTITUTO  
TECNOLÓGICO  
HOTELERO

**Buderus**  
Grupo Bosch