

PROYECTO HOTELERO

MB Boutique Hotel, Nerja

LA EFICIENCIA AL SERVICIO DEL HUÉSPED



Se trata de un pequeño y lujoso hotel ubicado en el centro de Nerja, a tan solo 250 metros de la playa y a 7 minutos del conocido Balcón de Europa. Su principal condicionante era convertirse, con su apertura, en el hotel más tecnológicamente avanzado de Nerja, a través de la aplicación de nuevos sistemas y tecnologías que contribuyan a la reducción de nuestra huella de CO₂, así como ser una atracción para los usuarios.

Foto: MB Boutique Hotel, Nerja



Foto: MB Boutique Hotel, Nerja

Con su apertura al público el MB Boutique Hotel deseaba ofrecer un hotel lo más tecnológicamente avanzado a través de la aplicación de novedosos sistemas y tecnologías, contribuyendo a la reducción de la huella de CO₂, así como convertirse en una atracción para los usuarios.

El establecimiento se encuentra ubicado en Nerja, en pleno centro, a tan solo 250 metros de la playa y a 7 minutos a pie del conocido Balcón de Europa.

El hotel es propiedad de la compañía Menyber, una empresa familiar ubicada en Nerja, dedicada al turismo desde 1982, que ofrece servicios de alquiler y mantenimiento de propiedades, así como otros servicios relacionados con la actividad inmobiliaria.

De esta manera, la idea de llevar a cabo el MB Boutique surgió cuando se observó la oportunidad, dentro del mercado hotelero, de crear algo totalmente diferente a lo que existía hasta la fecha en este sector.

Por ello, la compañía apostó, desde el primer momento, por ofrecer la tecnología domótica en todos los servicios, algo que tuvo una gran acogida entre el público.

De este modo, entre los principales objetivos de la aplicación de estas nuevas

tecnologías que se han implementado, podemos encontrar dos:

Por un lado, ahorro energético e hídrico durante la operación diaria, lo que se traduce en la realización de una gestión altamente eficiente, así como una



Foto: MB Boutique Hotel, Nerja

“La idea de llevar a cabo el MB Boutique surgió cuando se observó la oportunidad, dentro del mercado hotelero, de crear algo totalmente diferente a lo que existía hasta la fecha en este sector...”

significativa reducción de la huella de CO₂ y un mayor rendimiento económico.

Y, como segundo punto, ofrecer un producto innovador y atractivo para los clientes que, a su vez, pueda concienciar a los mismos sobre el consumo energético e hídrico.

Con todo esto, y tras un periodo de apertura, se ha podido comprobar, con gran satisfacción para la propiedad, los resultados de la aplicación de estas nuevas tecnologías y de qué manera han optimizado la gestión de los empleados y usuarios.

Así, por ejemplo, en lo que respecta a la iluminación, MB Boutique Hotel es un hotel 100% LED, es decir, en él no se cuenta con bombillas incandescentes en absoluto.

De esta manera, el uso de bombillas LED ha supuesto y supone un ahorro de



Foto: MB Boutique Hotel, Nerja

consumo entre un 70% y un 88%, lo cual se refleja tanto en la huella de CO₂ como en los costes de la operación.

Por otro lado, hay que ser conscientes de que uno de los mayores consumos energéticos de un hotel proviene del sistema de Aire Acondicionado/ Calefacción, pudiendo suponer hasta un

25% del coste total de operaciones en algunos casos.

Por ello, MB Boutique ha decidido implementar un sistema altamente eficiente de Toshiba, el cual supone un significativo ahorro en consumo energético, así como un uso mucho más eficiente de los compresores y, debido al

Foto: MB Boutique Hotel, Nerja





Foto: MB Boutique Hotel, Nerja

poco consumo energético, una menor huella de CO₂.

El sistema es Toshiba SMMS-i ofrece la misma potencia calorífica (COP) y frigorífica (EER) de un sistema normal a casi un 50% de ahorro. De hecho, este sistema es capaz de ofrecer un COP de 6.41 con un 50% de carga.

Debido a las prestaciones de este nuevo sistema, con sus compresores de alta eficiencia energética, se ha visto un ahorro de un 30% en el consumo asociado a Aire Acondicionado/Calefacción con respecto al sistema anterior de unidades

Foto: MB Boutique Hotel, Nerja



Split por habitación e incluso respecto a otros sistemas de A/C tradicionales.

Mientras tanto, el sistema de agua caliente sanitaria instalado en MB Boutique Hotel es un innovador elemento el cual no requiere de los procedimientos de prevención de legionella asociados a los sistemas normales debido a su diseño innovador y seguro.

La otra gran ventaja de este sistema es que en ninguna parte del circuito existen acumulaciones de agua para uso humano, lo que previene de forma muy eficiente la proliferación de legionella.



Foto: MB Boutique Hotel, Nerja

Esto se traduce en un significativo ahorro en personal o contrataciones dedicadas a hacer los mantenimientos asociados a los sistemas de ACS comunes.

Así, las prevenciones de legionella se hacen a través de programas preventivos de choques térmicos y/o choques químicos regulados y controlados por el mismo sistema y solo son necesarios una vez al año.

También es un sistema altamente eficiente desde el punto de vista energético ya que

utiliza energía solar para el calentamiento del agua y la envía caliente al acumulador de agua, el cual mantiene la temperatura constante con un mínimo gasto de energía.

Además, otro de los mayores atractivos para los clientes de MB Boutique Hotel es la domótica instalada en todas las habitaciones del hotel, a través de la cual pueden controlar el color de la iluminación, temperatura de la habitación, flujo de aire del A/C, carteles de no molestar, hacer limpieza y más.

Foto: MB Boutique Hotel, Nerja



Foto: MB Boutique Hotel, Nerja

Y, como es ya común en casi todos los hoteles, las llaves ya no son llaves, sino tarjetas, y en las habitaciones existe el interruptor o ahorrador energético.

De este modo, el sistema implementado en MB Boutique Hotel son las llaves RFID (Identificación por Radio Frecuencia) las cuales basta con acercarlas a la puerta para que se abra la cerradura.

Una vez dentro de la habitación, el cliente deberá posicionar la llave dentro del interruptor/ahorrador energético, el cual dará energía a la habitación siempre y cuando haya una llave en su interior.

Esto favorece un mayor control de los consumos energéticos ya que no permite el consumo de energía sin llave.

Por último, otro de los mayores atractivos para los clientes de MB Boutique Hotel es la pantalla táctil que controla el agua tanto en la ducha como en el lavabo.

Estas pantallas táctiles, ofrecen un control muy preciso de la temperatura y del caudal del agua. Incluso permite cambiar entre grifo y ducha instantáneamente, así como informar al cliente exactamente cuánta agua ha consumido, creando así una mayor conciencia sobre el consumo hídrico.

Foto: MB Boutique Hotel, Nerja



Jonathan Méndez

Fundador y propietario de MB Boutique Hotels



Foto: Jonathan Méndez. Fundador y propietario de MB Boutique Hotels

¿Cuál es la propuesta esencial de MB Boutique Hotel?

Nos establecemos en el mercado bajo la, cada vez más demandada, tendencia de "Adults only", que nos permite crear un espacio concebido para el descanso, la relajación y el bienestar.

Nuestro modelo de negocio se basa en un nuevo concepto de hotel en el que la tecnología domótica es clave en nuestros servicios, ofreciendo calidades de 4 y 5* en un hotel de tres estrellas.

¿A quién va dirigida su propuesta de negocio?

Nos dirigimos, por un lado, a inversores que quieran apostar por nuestra marca obteniendo sus correspondientes rentabilidades según la inversión realizada y, por otro, a potenciales franquiciados que estén interesados en renovar o poner en marcha un hotel bajo el paraguas de una marca ya asentada con éxito en el mercado como es MB BOUTIQUE HOTEL.



es MB. En vista de la buena aceptación por parte de los clientes y el interés por saber si contábamos con más emplazamientos, fue el motivo principal por el que surge la idea de poner en marcha la expansión de MB BOUTIQUE HOTELS como cadena.

¿La particularidad del edificio reclama también un cliente particular? ¿Cuál es el perfil de un usuario de MB Boutique Hotel?

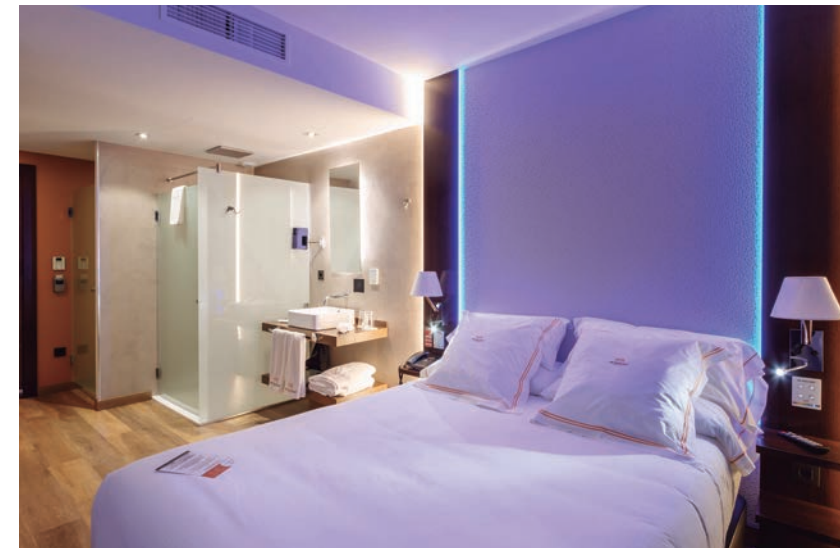
Al ser un hotel únicamente para adultos, no ofertamos la posibilidad ni de camas individuales ni habitaciones triples. Esto nos permite crear un ambiente de mayor calidad para el cliente. Siendo mayoritariamente parejas, de todas las edades, y grupos de amigos que vienen a disfrutar de unos días de vacaciones.

MB BOUTIQUE HOTELS responde principalmente a la demanda de un turismo inquieto, formado, educado y adulto, que busca alojamientos premium a muy buenos precios.

¿Qué características les diferencian de sus competidores en la zona? ¿Por qué el usuario debe decantarse por su hotel?

Ofrecemos un hotel 3 estrellas, pero con calidades y servicios de 4 y 5*.

Foto: MB Boutique Hotel, Nerja



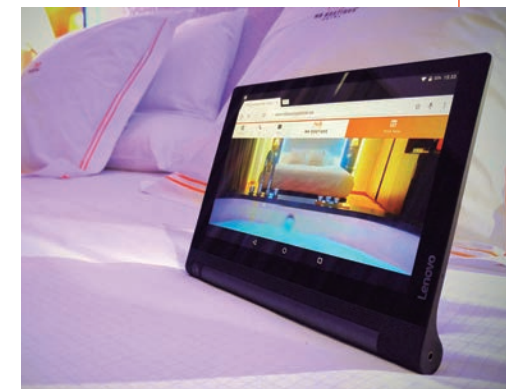
Fotos: MB Boutique Hotel, Nerja

Nos establecemos entre las primeras posiciones de diferentes rankings en conocidas webs como Tripadvisor o Booking, gracias a los continuos comentarios positivos de los clientes. Nuestra prioridad es el cliente y trabajamos día a día para ofrecer los mejores servicios.

¿Qué elementos hacen que el MB Boutique Hotel contribuya al confort de los huéspedes? ¿Qué papel juegan las nuevas tecnologías en su modelo de negocio?

Las nuevas tecnologías juegan un papel fundamental en la experiencia del cliente, no es habitual, por ejemplo, disponer de tablets en cada habitación para acceder a internet o realizar reservas.

Los dormitorios están equipados con la última tecnología, estableciéndose como el hotel más avanzado tecnológicamente del municipio. La aplicación de los nuevos sistemas contribuye a generar ahorro energético e hídrico en el uso diario, con una gestión altamente eficiente que permite reducir significativamente la huella de CO₂. La domótica instalada en todas las habitaciones hace partícipes a los huéspedes de esa eficiencia energética, facilitándoles el control del consumo, incluso del agua, con una pantalla táctil



Tenemos encima de la mesa varias opciones, como son las ciudades de Málaga, Sevilla, Granada, Madrid, Alicante. Es una apuesta ambiciosa y difícil, por ello desde el departamento de Expansión, con José Lizasoain a la cabeza, trabajan duro para conseguir en próximos años poder poner en marcha al menos 3 hoteles.

Y por último, ¿por qué debe irse satisfecho un cliente del hotel que dirige?

La satisfacción del cliente es nuestro principal objetivo. De hecho, contamos con un porcentaje elevado en fidelización. Si no conseguimos que la gran mayoría se vaya satisfecha es porque algo no estamos haciendo bien.

Foto: MB Boutique Hotel, Nerja

