

START-UPS CATALANAS

Alfred Smart, la start-up que convierte tu casa en inteligente

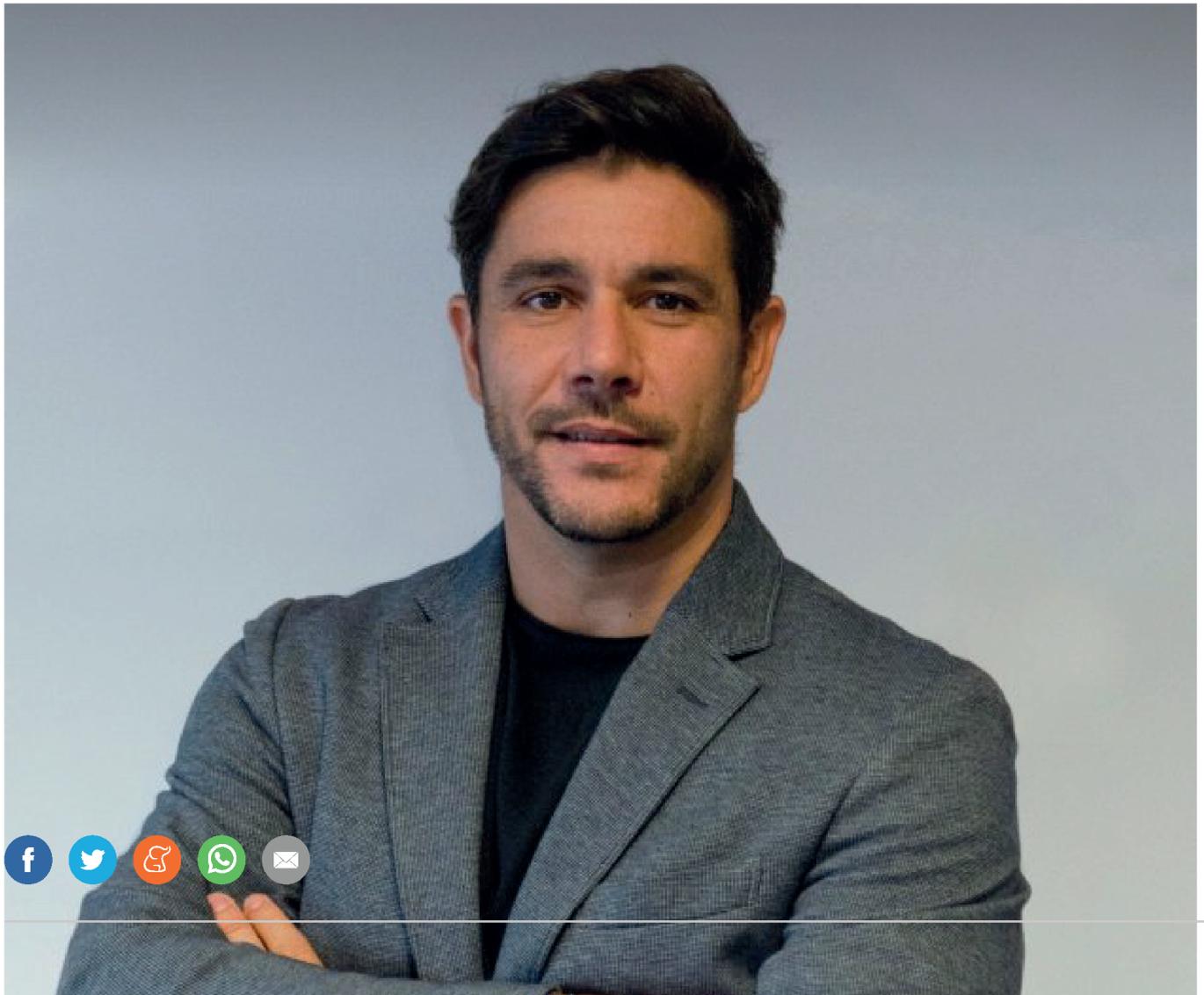
Casas inteligentes, pero también hoteles y otros inmuebles. Esta es la idea que plantea Alfred Smart

Núria Casas

Foto: **Alfred Smart**

Barcelona. Sábado, 10 de septiembre de 2022. 05:30

Tiempo de lectura: 4 minutos



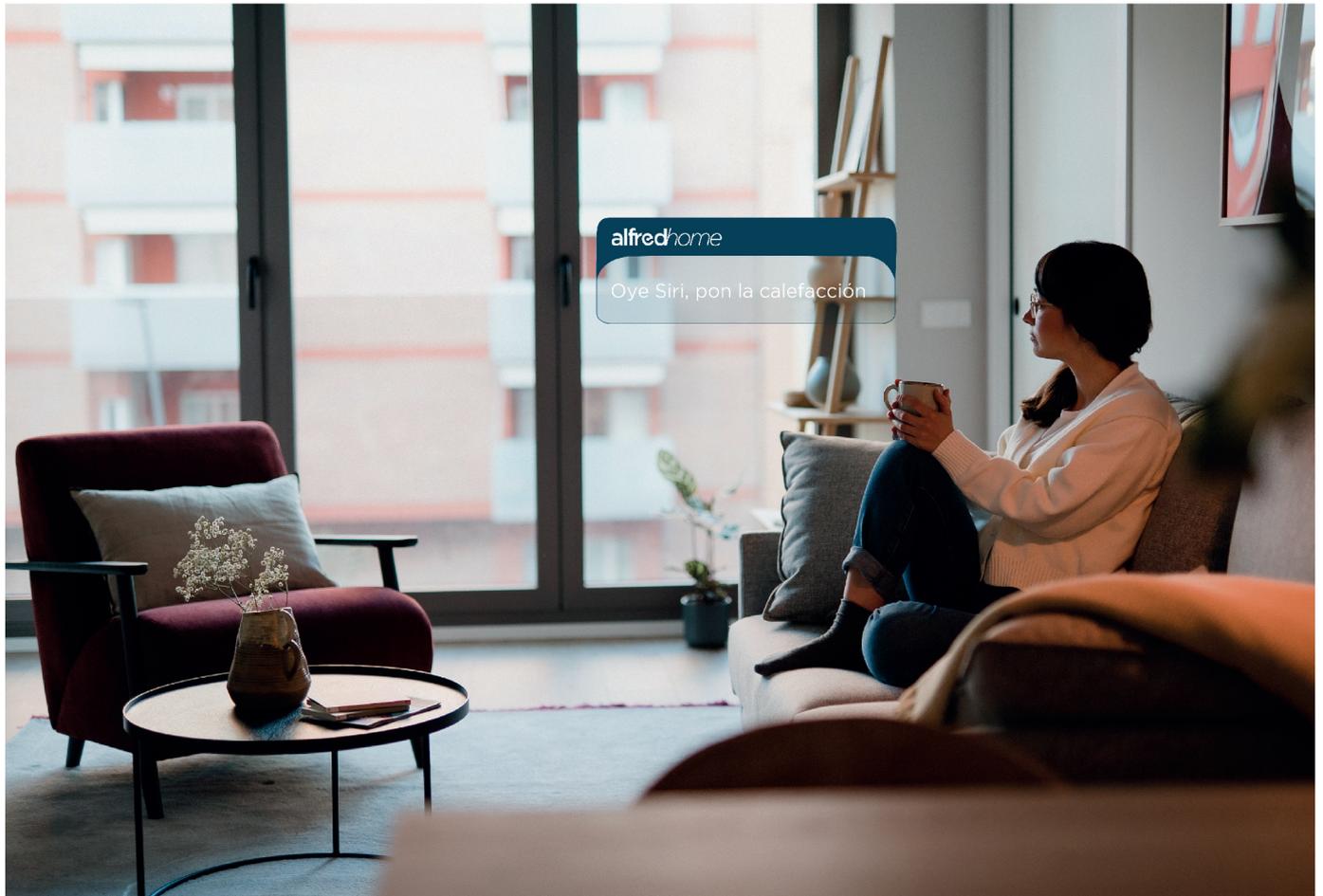
B Sabadell

Alfred Smart es **la solución creada para digitalizar todos los espacios donde vivimos y trabajamos**. Para hacerlos mejores, más eficientes energéticamente, más seguros y más cómodos para las personas a través de una tecnología all-in-one que se adapta a todo tipo de hogares. Gracias a eso, esta start-up catalana está marcando un antes y un después en la vida dentro de casas y edificios. Daniel Batlle y Manuel Berja crearon Alfred Smart el año 2017. La start-up, que empezó con dos personas, ahora cuenta hoy con más de 50 trabajadores entre las oficinas de Barcelona y Madrid. Este 2022, la empresa de tecnología ya ha doblado la facturación conseguida en el año 2021 y sigue creciendo. Hace un año, Alfred Smart firmó un acuerdo con la multinacional Grupo Amper con el fin de llegar, no sólo a proyectos nacionales, sino también ampliar el mercado a nuevas perspectivas internacionales y convertirse en un referente en Smart Home dentro y fuera de nuestro país.

Cinco beneficios: desde la sostenibilidad hasta el ahorro

De una casa o espacio inteligente, podemos destacar los 5 beneficios más importantes al transformar tu hogar en una Smart Home: Sostenibilidad y eficiencia energética. Cada vez somos más conscientes de la necesidad de mejorar la sostenibilidad de todos los espacios. Y al mismo tiempo de ahorrar en energía a nuestros hogares y edificios para poder construir uno mañana mejor; gracias a la monitorización de consumos y la gestión en remoto se consigue optimizar los consumo, llegando a un ahorro energético de hasta el 30% en la factura de suministros. "La tecnología adapta la iluminación, temperatura y dependida de luz a tus hábitos dentro de la App", asegura Batlle; seguridad. Un 51% de los usuarios se sienten más protegidos teniendo un hogar conectado. En el caso de Alfred Smart, no sólo aportan una solución de seguridad para evitar robos, si no también para evitar los accidentes domésticos más comunes. Eso marca la diferencia con cualquier tipo de alarma convencional del mercado. Además, los sensores inteligentes permiten dar la alerta en tiempo real detectando, por ejemplo, el encendido de una luz en una vivienda vacía o consumos de suministros superiores a los normales.

En una casa inteligente Alfred Smart, gracias a los sensores de movimiento, ruido, entre otros, recibes un mensaje en tu móvil en caso de que se detecte presencia, así como de cualquier fuga de gas, fastidia, inundación, etc; comodidad todo el año. Poder controlar, en cualquier momento del día y desde cualquier sitio, la temperatura, la iluminación de tu casa o poder abrir la puerta de casa y enviar copias de llaves con el móvil es ganar en calidad de vida.



AlfredSmart Sirio controlveu

También hay que tener en cuenta el aspecto económico. **Ahorro de tiempo y dinero son dos premisas. Una Smart a Home te ayuda a ahorrar en energía y disfrutar de más tiempo para ti.** "Con el consumo del hogar monitorizado, tu casa controlará el suministro de agua, luz y gas, y te avisará cuando se está llegando a picos máximos de consumo", argumenta Batlle. Y para acabar, estar informado las 24 horas del día. Así pues, tener una Smart Home es tener la información de todo lo que pasa en tu casa en la palma de la mano, a cualquier hora y desde cualquier lugar. Con una casa inteligente Alfred Smart tenso acceso al registro de entradas y salidas de tu casa, avisos de alarmas, cámaras de la casa, control de los sistemas de climatización, luces. Es decir, el control en remoto unificado de toda la casa en una única App en el móvil.

Inversión inferior al 1% del coste de la vivienda

Cada vez más, esta idea de hogar penetra en el imaginario colectivo de la sociedad. **Alfred Smart es la solución que llega para "democratizar la tecnología dentro de todos los espacios, independientemente de su antigüedad, metros cuadrados, situación.** Nuestra tecnología tiene soluciones tanto para el cliente particular, que quiere convertir su casa en inteligente, como grandes grupos propietarios de edificios de alquiler, oficinas, hoteles o apartamentos turísticos," añade Batlle. Y rompe tópicos: "Contrariamente a lo que pasaba antes, que la casa inteligente era una tecnología muy costosa, difícil de instalar y pensada por casas grandes, Alfred Smart presenta ahora una solución asequible de tecnología para todo tipo de espacios, por menos del 1% del coste de la vivienda". Con la ventaja de ser una tecnología inalámbrica que se instala sin obras ni reformas y es ampliable en cualquier momento.

Además, el cliente cada vez conoce más el servicio. **En el caso de B2C, de los particulares, el cliente busca comodidad, seguridad y ahorro.** Con respecto a B2B, las empresas del inmueble buscan una solución integral, clave en la cerradura, que dé valor añadido a su oferta y que impulse la sostenibilidad del edificio y su día a día. En B2B el objetivo es doble: mejorar la experiencia del cliente y optimizar los costes operativos. Para gestionar activos es muy importante la automatización de procesos que ofrece la solución de Alfred Smart, permitiendo el self-checkin de los clientes, la monitorización de consumos de grandes carteras, la comunicación digital con los inquilinos, entre otros.

En definitiva, **el objetivo de Alfred Smart es, en el ejemplo concreto que das, mejorar la seguridad de las casas.** Por eso, combina diferentes sensores que aportan una solución más completa y potente que sólo una alarma de seguridad y, además, sin cuotas mensuales. La tecnología Alfred Smart evoluciona año tras año para liderar la transformación digital de los espacios con una tecnología muy innovadora y potente a un coste para todos los bolsillos. Una misma tecnología Smart es diferente según las necesidades del espacio y de las personas que lo utilizarán. Compartiendo los mismos objetivos de seguridad, calidad de vida y sostenibilidad, en el mercados de alquiler y de hoteles y oficinas nos centramos en reducir los costes operativos de la actividad y dar la mejor experiencia al cliente en estos espacios, añadiendo valor. Los clientes se han acostumbrado a la inmediatez, como se el ejemplo de Glovo, Cabify o Netflix, cuando piden un servicio de taxi, comer o ver una serie y gracias a Alfred Smart los hoteles, los alquileres o los apartamentos turísticos pueden tener la misma experiencia que sectores que ya han adoptado la digitalización.



AlfredSmart

Catalunya, pionera

Catalunya es uno de los territorios donde más se valora la implantación de la casa inteligente. **Aquí la predisposición para instalar la tecnología Smart es el doble que en otras zonas del Estado. Haciendo un paralelismo con las revoluciones que la innovación tecnológica está llevando a nuestro día a día, te diría que Alfred Smart es el Tesla de los espacios.** Porque la digitalización hace que el futuro de los espacios sea ya presente. "En nuestra experiencia, la demanda de estas funcionalidades es cada vez mayor. La posibilidad de cambiar la temperatura de la casa a distancia, no depender de unas llaves físicas o saber cuál se el consumo diario energético de casa tiene más valor para las personas. En este sentido, ha sido clave por la toma de decisión final de nuestros clientes tener showrooms en Barcelona y Madrid, para experimentar de primera mano los beneficios y la facilidad de uso de la tecnología Alfred Smart," concluye Batlle.

