

■ En los últimos dos años, la firma ha cerrado 54 operaciones de activos inmobiliarios por más de US\$ 60 millones.

POR LAURA GUZMÁN

En el año 2022, Diego Castillo, José Manuel Salgado, Alejandro Saenz y Carlos Vial comenzaron a mirar de cerca las transacciones de activos inmobiliarios que se estaban dando en el país, y luego de un tiempo de evaluación, decidieron sumarse a ese fenómeno.

Fue así como, a mediados de ese ejercicio, fundaron Grupo Casal, una firma especializada en consultoría de servicios inmobiliarios que asesora a empresas de todo el país en invertir en *real estate* -incluidos fondos de inversión y compañías de seguro- de manera que puedan obtener activos con renta industrial, comercial y habitacional.

En sus dos años de operación la firma ha cerrado 54 transacciones inmobiliarias (13 en el primer ejercicio y 41 en el segundo), valoradas en más de US\$ 60 millones. En el mismo período ha trabajado con grandes compañías como SMU, Avon, VivoCorp, Oxxo, entre otras.

Hoy su negocio está más bien enfocado al segmento industrial debido "al buen período que está viviendo este rubro"; pero también han incursionado en el negocio de centros comerciales y oficinas.

Grupo Casal tiene 600 propiedades en comercialización compuesto en 400 activos industriales, 150 oficinas y 50 centros comerciales; mientras que el 65% de las transacciones llevadas a cabo están ligadas al sector logístico, el 24% a oficinas y el 10% a lo comercial.

"Si bien la facturación se carga mucho al área industrial, vemos un futuro en el cual los distintos segmentos de intermediación van a ir creciendo. El mercado ha tenido una recuperación y esto va a seguir así", detalló el gerente general de Grupo Casal, Diego Castillo. El ejecutivo explicó que en solo dos años, la compañía ha logrado consolidarse con crecimientos anuales de entre 200% y 250%, superando ampliamente sus proyecciones

Consultora inmobiliaria Grupo Casal espera duplicar transacciones en 2025 y mira de cerca Estados Unidos



De izquierda a derecha: gerente industrial, José Manuel Salgado; gerente general, Diego Castillo; y gerente de finanzas corporativas, Alejandro Saenz.

US\$ 70 MILLONES
 EN TRANSACCIONES ESPERA CERRAR GRUPO CASAL EN 2025.

iniciales.

Así, las expectativas para los próximos años son prometedoras: en 2025 esperan tener en comercialización 1.000 propiedades y cerrar transacciones por más de US\$ 70 millones. Además, proyectan duplicar su crecimiento anual durante los siguientes cinco años.

Activos inmobiliarios

El gerente de finanzas corporativas de Grupo Casal, Alejandro Saenz,

dijo que este crecimiento vendrá acompañado de la profundización de ciertas áreas de negocio y la consolidación de otros segmentos.

Saenz detalló que para los próximos años su objetivo será "emparejar la facturación de los activos comerciales, para que todos los negocios tengan un peso más bien ponderado. Hoy estamos muy cargados en lo industrial, pero creemos que hay otros aspectos donde podemos profundizar mucho más".

Por ejemplo, un área de negocio que quieren profundizar es la de los centros comerciales. De acuerdo a la información que existe en el mercado, Grupo Casal ve que este segmento tendrá un incremento de demanda sostenido, y no solo a nivel de la capital, si no en todo el país.

También quieren seguir impulsando el negocio de oficinas. El gerente de finanzas corporativas explicó que en el último año ha existido un movimiento importante en esta área, debido a que tras la pandemia, existió un reajuste importante en las empresas.

"Hubo compañías que se tuvieron que cambiar de sectores, otras renegociar tarifas, otras se tuvieron que achicar o agrandar, entonces estamos viendo una recuperación en las transacciones de este tipo de activo", detalló.

La firma también quiere incursionar en la transacción de otro tipo de activos. A raíz de la información del mercado, la empresa cree que en los próximos años va a resurgir la venta de los terrenos para desarrollo inmobiliario, impulsado por el déficit habitacional que existe en el país. Además, quieren incursionar en el área *multifamily*, de hotelería y los *senior suite*.

Otros crecimientos

El grupo se encuentra evaluando alternativas para diversificar y expandir su negocio a largo plazo. Según comentó su gerente industrial, José Manuel Salgado, la compañía está actualmente enfocada en la consultoría inmobiliaria, pero reconoce que existen otras áreas del rubro que les gustaría explorar.

Entre las posibles nuevas líneas de negocio se destacan los servicios de tasaciones, un área de estudios y asesorías financieras, lo que podría permitirles ampliar su portafolio.

En cuanto a una eventual internacionalización, el ejecutivo comentó que Estados Unidos es un mercado que siempre ha sido explorado por los inversionistas del rubro, por lo que se encuentran mirándolo de cerca. "Esto no contempla solo ser intermediario en el mercado estadounidense, sino que también aspiraríamos a convertirnos en un desarrollador. Sin embargo, este proyecto, de esta envergadura, aún se ve lejano. Hoy queremos enfocarnos en el negocio doméstico, pero tenemos en la mira una posible expansión", concluyó Salgado.