

Propiedades comercializadas en unos US\$ 5,6 millones: Venta de *strip center* en Ñuñoa y sitio en Providencia revela mejoría en negocio de renta

El Grupo Casal, que gestionó estas operaciones, afirmó que se observa interés de inversionistas por activos de entre 30.000 y 120.000 UF.

MARCO GUTIÉRREZ V.

La venta de un terreno de uso inmobiliario en la calle Lota, Providencia, y la colocación de un *strip center* en avenida Simón Bolívar con Hamburgo, Ñuñoa, demuestran la recuperación del interés de inversionistas por activos que generen ingresos por renta.

Así lo señalaron en el Grupo Casal, firma de servicios inmobiliarios que gestionó la comercialización de ambas propiedades, que se transaron en un total cercano a los US\$ 5,6 millones, en operaciones distintas.

Ex-VivoCorp

Con relación al *strip center* de calle Hamburgo 671, se trató de un activo prescindible que perteneció a VivoCorp, firma que enfrentó un proceso de reorganización judicial. El centro comercial, que cuenta con conocidos arrendatarios como Oxxo y la farmacia Salcobrand, fue enajenado en 56.660 UF, unos US\$ 2,3 millones. El comprador fue un *family office* de la familia Nazal.

Alejandro Saenz, socio y gerente de Finanzas Corporativas del Grupo Casal, reconoció que tras el estallido de 2019 y la posterior pan-



El *strip center* de Ñuñoa perteneció a ViviCorp y ahora quedó en manos de la familia Nazal.



Esta propiedad de unos 1.900 m² era de la familia Ferrer y lo compró la clínica IOPA.

demia, se registró un aumento de la vacancia y bajas en los precios de arriendo en *strip centers* de algunas comunas de la capital, como Santiago Centro y Providencia. Sin embargo, sostuvo que ahora "hemos visto una recuperación y apetito de ciertos operadores comerciales por seguir tomando posiciones".

Clínica compra

En el caso del terreno de calle Lota 2359 —que también da hacia Adelaida La Fetra 2360—, se trata de un paño de casi 1.900 m², que pertenecía a la familia Ferrer y que adquirió la clínica oftalmológica IOPA. Esta

última tiene un centro de atención que colinda con el inmueble que compró.

La transacción bordeó las 81.000 UF, cerca de US\$ 3,3 millones. En ese lugar hay una propiedad que funciona como oficina y la clínica podría expandirse o destinar el sitio a otros planes, comentaron en Grupo Casal.

Saenz indicó que estas dos operaciones son una muestra del interés que existe por activos con renta, pero de un *ticket* más acotado, de entre las 30.000 a 120.000 UF. Esto, añadió, relacionado a una demanda impulsada por *family offices*, que cuentan con más alternativas para lograr finan-

ciamiento, respecto de una empresa convencional.

Los gestores

El Grupo Casal está compuesto por cuatro socios principales, tres de los cuales trabajaron antes en la consultora Colliers. Estos son Diego Castillo —gerente general de Casal—, Alejandro Saenz —quien también estuvo en GPS Property— y José Manuel Salgado. El cuarto socio es Carlos Vial Claro, gerente comercial de este grupo que se formó en 2022.

"En este primer año nos ha ido súper bien. Hemos tenido bastantes transacciones exitosas", afirmó Saenz.