

GOSTELTUR

COMUNICACIÓN PARA LA ECONOMÍA DEL TURISMO

25
ANIVERSARIO



Casual Hoteles
900 habitaciones diferentes
para descubrir las mejores ciudades

Sus establecimientos en Madrid, Valencia, Málaga, Sevilla, Bilbao, San Sebastián, Cádiz y Lisboa dan todas las facilidades para disfrutar viajando

CASUAL HOTELES

Un alojamiento urbano y creativo

Turismo urbano, cómodo e innovador. Es lo que ofrece **Casual Hoteles**, con establecimientos en las principales ciudades españolas y a punto de iniciar su expansión internacional, siempre bajo la premisa de ofrecer todos los servicios que permitan disfrutar de una forma más fácil de viajar. El eje de su filosofía sitúa al cliente como el centro de toda una experiencia fresca, creativa y cercana.

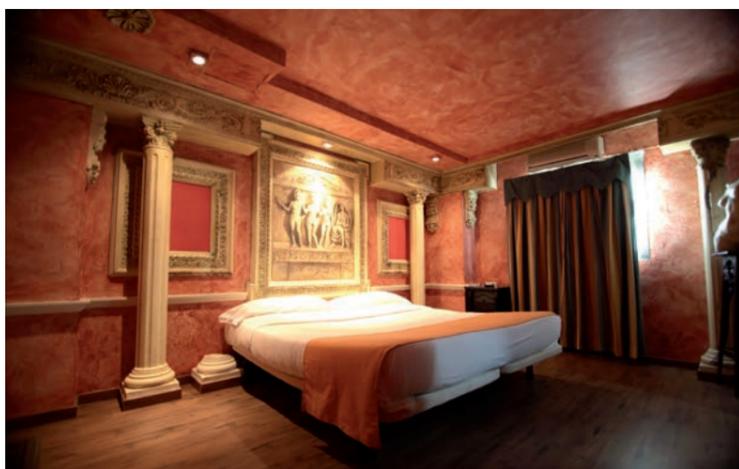
En las habitaciones de **Casual Hoteles** el agua mineral es gratuita y se repone cada día, hay silla de lectura, secador y plancha de pelo, Smart TV de 40 pulgadas, amenities y todos los detalles para brindar comodidad. Los hoteles cuentan con

sistemas de apertura inteligente de las puertas, ofrecen check-in y check-out más ágiles y automatizados, y sistemas de calefacción y aire acondicionado más eficientes y menos contaminantes, y es la primera cadena que ofrece de serie a sus huéspedes wifi gratuito de alta velocidad en todo el hotel, además de wifi portátil para la ciudad. Además, todos los hoteles cuentan con habitaciones de 3 y 4 camas pensando en las familias.

De igual forma, la cadena ha incorporado cargadores de móvil inalámbricos en las habitaciones "star". "Estas estancias son un 25% más grandes que las habitaciones convencionales, cuentan con cafetera, zona de descanso con sofá y lámpara de lectura. Todo un lujo para un 2 estrellas", detalla el fundador y CEO de Casual Hoteles, Juan Carlos Sanjuan.

Casual Hoteles destaca además por su decoración temática única, con hoteles dedicados al cine, al mar, a las artes y a las grandes civilizaciones de la historia mundial, entre otras. Cuenta con 15 hoteles: uno en Madrid, dos en Sevilla, seis en su Valencia natal, el Casual Málaga del Mar, dos en Bilbao y uno en San Sebastián, y llegará además a Cádiz en los próximos meses y contará con un edificio de apartamentos en Málaga.

Un modelo ejemplar
Comprometida en la búsqueda del máxi-



Casual Valencia de las Civilizaciones.



Zambullirse en el Casual Málaga del Mar.

mo beneficio social y empresarial, **Casual Hoteles** busca consolidarse como referencia en el alojamiento urbano y temático mediante altos estándares de calidad y de servicio, a un precio asequible y siempre contribuyendo a la proyección turística, cultural, social y económica de las ciudades donde se ubican sus establecimientos.

Para estar siempre al día y mantener los estándares de servicio, la cadena nacida hace solo seis años reinvierte un 10 % de sus ingresos anuales en sus establecimientos.

Casual Hoteles apuesta por una relación con sus clientes basada en la escucha activa y la generación sucesiva de valor añadido, con el objetivo de anticiparse a sus necesidades, superar sus expectativas y crear fórmulas nuevas de rentabilidad turística. Mediante la iniciativa "Postal de comparte tu sueño", recaban las tarjetas Casual Dream con "los sueños y deseos de los clientes cuando se alojan en cualquier hotel de la cadena", que son muy importantes para la compañía. Este modelo de negocio ha recibido el reconocimiento del sector, con el premio al Mejor concepto hotelero de Hostelco 2018 y el Premio de Turismo a la innovación 2016.

La filosofía con la que **Casual Hoteles** mima a sus huéspedes alcanza también a sus propios empleados, con iniciativas como que todo el personal tiene seguro médico desde que ingresa en la plantilla o que, por ejemplo, las camareras de piso, reciben dos sesiones de fisioterapia al

mes. Además se reparten el 10% de los beneficios y existe flexibilidad horaria para aquellos puestos en los que puede darse. Ese concepto de negocio es la clave del éxito de una cadena que prevé cerrar la facturación del ejercicio 2018 en 8 millones de euros, un 23 % por encima de la cifra de negocio del año anterior.

Mejorando el mundo

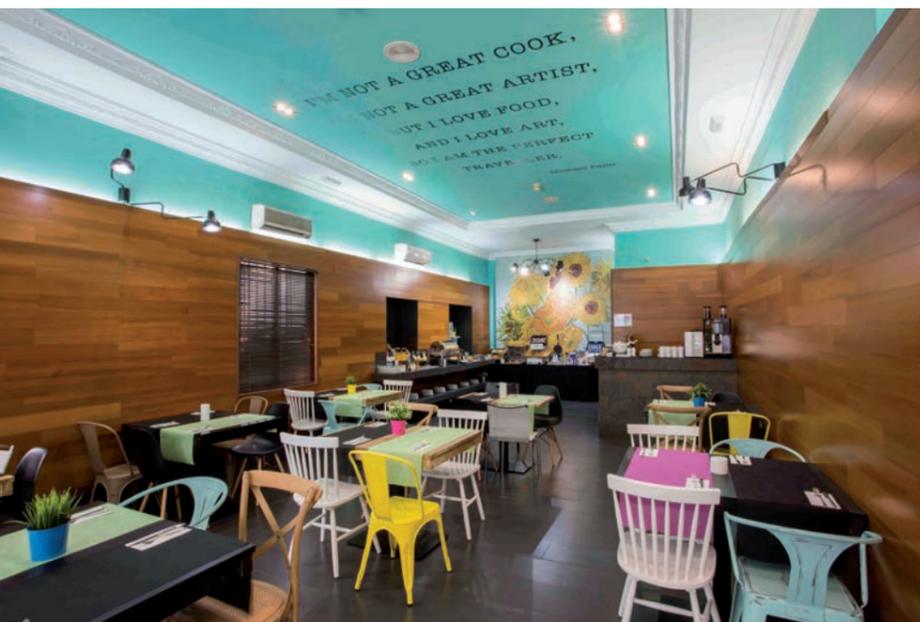
La cadena ha creado "habitaciones solidarias" en cada uno de sus hoteles, donde difunde las acciones de la ONG. Save the children, y además destina un 5 % de la facturación de esos alojamientos a los programas que desarrolla la organización. También forma parte del programa "Hoteles Amigos" de UNICEF, para difundir su labor de protección de los niños y recaudar fondos; organiza una gran recogida anual para el Banco de Alimentos; y colabora con la Asociación Madrileña de Partos Múltiples, AMAPAMU, mediante un 10 % de descuento a sus familias numerosas.

Mascotas bienvenidas

Casual Hoteles es la primera cadena española íntegramente PetFriendly, con habitaciones reservadas a personas que viajan con sus mascotas. La compañía brinda su apoyo a blogs y asociaciones que respetan a los animales, como Dogvivant, punto de encuentro de miles de locales donde los perros son bienvenidos, y apoya con material y acciones de sensibilización a protectoras de animales. ■

La cadena inaugurará en Lisboa su primer hotel internacional

CASUAL HOTELES SE ABRE AL MUNDO



Este 2019 marcará un punto de inflexión en la trayectoria de **Casual Hoteles**, con la ampliación de su catálogo de establecimientos en España y el inicio de su expansión internacional. Casual Hoteles cuenta con 15 establecimientos distribuidos entre Madrid, Sevilla, Valencia, Bilbao, Málaga, San Sebastián, Cádiz y Lisboa y espera abrir

3 nuevos a lo largo de los próximos meses. La última incorporación de la hotelera valenciana ha sido un nuevo hotel temático, el **Casual de las Olas San Sebastián**, con 61 habitaciones. Ubicado en la plaza Pío XII, el establecimiento se ha enclavado en un edificio de 2.700 metros cuadrados, en las antiguas oficinas de

Telefónica. La mayoría de las habitaciones son dobles, algunas con opción de convertirse en triples, y cada una de ellas diferente.

Casual del Duende Cádiz, con 35 habitaciones, abre en mayo, y un edificio de 21 apartamentos será inaugurado en Málaga en octubre. Además la compañía espera abrir un 3 estrellas en Madrid, con 52 habitaciones, también a lo largo de este año.



Pero el punto culminante en la consolidación de **Casual Hoteles** será el inicio de la expansión internacional de la cadena: el primer hotel internacional de la compañía abrirá en el país vecino, en Lisboa.

Plan de expansión

Casual Hoteles exportará su filosofía de hoteles urbanos y tematiza-



Un millar de habitaciones

En sus primeros cinco años de trayectoria, **Casual Hoteles** ha pasado de facturar alrededor de 300.000 euros en su primer ejercicio, en



dos al resto de Europa, situándose en los principales mercados europeos por volumen turístico y en las ciudades donde el Revpar es más alto.

Las ciudades donde desembarcará la hotelera valenciana se encuentran entre los 12 principales destinos europeos y seguirán la misma estrategia que ha marcado la compañía en España, donde todos sus hoteles están situados siempre en el centro de las ciudades, son establecimientos familiares y de alto valor. Todos ellos son hoteles de 2 o 3 estrellas, con habitaciones más grandes que lo que marca la regulación para dichas categorías, con comodidades como los colchones de 28 centímetros y todos los amenities de primer nivel.

La estrategia 2018-2023 marca la

apertura de 10 hoteles en 6 países europeos, con un calendario detallado. El primero es el Casual Belle Époque Lisboa en marzo. Los siguientes serán un segundo hotel en Lisboa y dos en Oporto en 2020. Entre 2019 y 2020, aspira a abrir en Milán, Roma y Florencia; el desembarco en París está previsto entre 2021 y 23; en Bruselas entre 2020 y 2022, Ámsterdam también entre 2020 y 2022, para culminar en Londres y Edimburgo entre 2021 y 2023.

2013, a superar los 7,6 millones en ventas en 2018 y prevé superar los 12 millones en 2019 y tener al menos 12 hoteles en operación.

Cuando finalice el año, la cadena alcanzará las 960 habitaciones en virtud de los primeros pasos de su ambicioso plan de expansión. A más largo plazo, **Casual Hoteles** tiene previsto abrir en total 15 nuevos hoteles en España, Portugal, Italia, Países Bajos, Francia y Reino Unido antes de 2022, ejercicio en el que prevé facturar más de 40 millones de euros. ■



La consolidación de Casual Hoteles no habría sido posible sin la ayuda de los proveedores de la cadena, considerados parte de la “familia Casual”. Entre ellos destaca **Ghessu Bath**, con más de 25 años de experiencia en la industria de la manipulación del metal. Se dedica a la comercialización de complementos y accesorios para hoteles, con máxima calidad en sus fabricados, y a lograr proveedores de primeras marcas y ofrecer cada día un mejor servicio a sus clientes. Sus fabricados, especialmente los destinados a geriatría, pasan controles y ensayos certificados por el Instituto de Biomecánica de Valencia, y todos ellos poseen la marca “CE”, de la Unión Europea, que manifiesta el testimonio por parte del fabricante de que su producto cumple todos los requisitos legales y técnicos.

Otro proveedor importante de Casual Hoteles es **AmenitiesPack**, dedicado a la implantación de productos de acogida, siempre con el detalle perfecto. Desde 1971, han estado a la vanguardia y han sido pioneros en visión de negocio y en innovación. La compañía ha sabido mantener su esencia, uniendo tradición y tecnología, para conseguir el mejor resultado. Los productos de AmenitiesPack están diseñados para aportar estilo y distinción a cada espacio del hotel.

Por su parte **Gomarco** se orienta a ofrecer un descanso de calidad. La compañía ha fusionado diseño y confort para conseguir la excelencia en sus colchones. Gomarco lleva casi 50 años velando por los sueños de sus clientes. Siempre incluyen los avances más punteros para ofrecer nuevas sensaciones y experiencias, por medio de la innovación.

Otro miembro reconocido de la familia de Casual Hoteles es **TESA**, el principal fabricante y proveedor español de soluciones de cierre. Su tecnología de control de accesos

Una de las claves del éxito de la cadena es la excelencia de quienes le suministran productos de calidad y todo lo necesario para sus hoteles

La familia de los proveedores de Casual



para los mercados residencial e institucional está a la vanguardia del mercado. Entre su amplia gama de productos destacan las soluciones de control de acceso con cilindros electrónicos, así como servicios electromecánicos y electromagnéticos. TESA exporta a mercados como Latinoamérica, Oriente Medio, Europa, Asia Pacífico y países del Norte de África. La innovación es la clave de su éxito, por eso cada año invierte más de 2,9 millones de euros en el desarrollo de ideas, con la anticipación por bandera.

La cadena hotelera también debe parte de su éxito a **Caverin**, uno de los mayores actores tecnológicos a nivel mundial. Este proveedor glo-

bal de soluciones audiovisuales, de tecnologías de la información y la comunicación, movilidad, también ofrece, de la mano de LG Electronics, las mejores alternativas para cambiar la iluminación a tecnología LED y los sistemas de aire acondicionado con las últimas innovaciones del mercado para el ahorro energético.

Zulima es otro proveedor importante para Casual Hoteles. Esta empresa familiar cuenta con más de 30 años de experiencia en el sector del textil para el hogar y en sistemas de descanso y ofrece asesoramiento y un trato personal de calidad. Siempre optan por las mejores marcas y productos, que ajustan a las necesidades de Casual Hoteles. ■

Juan Carlos Sanjuan
consejero delegado de Casual Hoteles

“Tenemos previstas cinco aperturas este año y siete en 2020”

Casual Hoteles sigue imparables su expansión y la consolidación de un modelo de negocio de hoteles urbanos basado en “situar al cliente en pleno centro de la organización”. Lo explica su consejero delegado, Juan Carlos Sanjuan.



¿Con qué facturación y beneficio ha concluido Casual Hoteles 2018?

En 2018, hemos llegado a los 7,6 millones de euros en facturación con un ebitda de 1,3 millones. Ha sido un año de consolidación y creación de equipo en la sede corporativa para preparar la empresa de cara a la expansión ya firmada para el periodo 2019-2021.

En cinco años, han pasado de un establecimiento en alquiler a disponer de un catálogo de quince ¿cuáles son las claves de esa evolución?

El poner de forma cierta y real al cliente en pleno centro de la organización, no con buenas palabras, sino con

hechos y, sobre todo, preocuparnos desde todos los ámbitos de la empresa en conseguir satisfacer las necesidades cambiantes de los clientes. Somos una empresa donde se prima el talento y se cuida al cliente interno, teniendo la certeza de que éste cuidará al cliente externo. Enfocamos el cambio diario de la sociedad como una oportunidad de sorprender al huésped.

¿Prevé mantenerse en el nicho de hoteles urbanos?

Por ahora, en 2019 inauguraremos apartamentos en Málaga, pese a la asociación fallida con Bcool hostels, de donde tuvimos que salir sin mirar atrás por serios problemas de gestión

de nuestro socio que nos podía haber comprometido en temas legales y nos hizo zanjar la relación para poder impermeabilizar nuestra confianza de los mercados inversores, al tiempo que abriremos dos hostels en Valencia. También planteamos abrir con este modelo en otras ciudades de España.

¿Mantiene entonces el proyecto de desarrollar una línea de hostales?

La muy mala experiencia con Bcool hostels no va a hacer que desista de crear una cadena de hostels de primer nivel nacional. Aunque fue una experiencia traumática, que me podía haber creado problemas fiscales y legales muy importantes, creo que los empresarios que deseamos ofrecer alojamientos de calidad a los huéspedes no debemos de cerrarnos puertas a ninguna forma de alojamiento.

¿Qué aperturas tienen previstas en 2019?

En marzo abrimos un hotel en San Sebastián y otro en Lisboa; mientras que en julio llegaremos a Valencia y Cádiz. A final de año está prevista la apertura de los apartamentos en Málaga y además habrá alguna que otra sorpresa.

¿Cuál será el modelo de negocio de Casual en su plan de expansión internacional?

Por ahora vamos a replicar el modelo de negocio en Lisboa en 2019 y en Oporto de cara a 2020. Cierto es que estamos estudiando proyectos en ciudades italianas de primer nivel, pero vamos con paso firme afianzando todo lo conseguido en tan poco tiempo.

¿Cuáles son las perspectivas de futuro a corto y largo plazo?

A corto plazo tenemos las cinco aperturas de 2019 y siete en 2020. Además, tenemos alguna que otra sorpresa que esperamos poder hacer pública en breve. A largo plazo, deseamos poder llegar a 2023 con más de 30 hoteles y una facturación cercana a los 50 millones de euros. ■

HOTELES ÚNICOS. EMOCIONES TEMATIZADAS.

VINTAGE · CINE · CIVILIZACIONES · MÚSICA · ARTES · TEATRO · OLAS · LETRAS · TENORIO · MAR · BELLE ÉPOQUE



Elige Destino.
Elige tu Tema.

PRIMERA CADENA DE HOTELES TEMÁTICOS DE ESPAÑA

Valencia · Madrid · Málaga · Sevilla · San Sebastián · Bilbao · Cádiz · Lisboa

www.casualhoteles.com

 **CAZUAL
HOTELES**

Unique hotels to enjoy the city