

allius[®]

GROUP

**Marcando un hito
en el mercado inmobiliario**



nostrum

more[^]
allius

bilu

2.300 unidades entregadas

Chapuis: “Ser líderes de mercados nos desafía a seguir mejorando”

El Director Comercial de Altius Group adelantó cuáles son los próximos proyectos residenciales en el país y los principales desafíos que se plantean en el mercado inmobiliario local

Cómo ven el mercado inmobiliario para 2024?

Como una oportunidad desafiante. Uruguay ha mantenido una relativa estabilidad y un crecimiento sostenido en los últimos años, conservando en alza la demanda de propiedades a estrenar. Se espera que esta tendencia continúe, especialmente en áreas urbanas en crecimiento. Desde Altius Group, continuamos identificando oportunidades de mercado, como la demanda de viviendas sostenibles, espacios de trabajo flexibles, proyectos que garanticen oportunidades de inversión y con facilidad de financiamiento.

¿Cuáles son las zonas de mayor crecimiento?

En Montevideo, algunas zonas como Cordón, Centro o La Blanqueada siguen siendo foco de interés para jóvenes, profesionales e inversores. Zonas como Buceo, Malvín, Pocitos o Villa Biarritz están ofreciendo desarrollos que apuntan a un mercado que busca fundamentalmente calidad de vida. Carrasco sigue siendo una zona de alto valor, donde la demanda de viviendas de lujo y espacios comerciales exclusivos es permanente, lo cual lo hace perfecto para los extranjeros que buscan residir en Uruguay o empresas que buscan instalarse en una zona en crecimiento.

Por otro lado, Canelones y las zonas cercanas a Punta del Este, en Maldonado, se están convirtiendo en focos clave de inversión inmobiliaria en Uruguay. La razón principal es su balance entre accesibilidad y calidad de vida, lo que las hace atractivas tanto para residentes permanentes como para inversores.

¿Cuáles son los próximos lanzamientos de Altius?

Tenemos varios proyectos en cartera para este año. Nostrum Home en La Blanqueada, ya en preventa, es un proyecto que apunta a un público inversor. Es el primer proyecto del mercado en presentar amenidades funcionales adaptados al día a día de sus residentes. Por ejemplo, un cuarto de herramientas a disposición de los propietarios, algo innovador para el mercado. Creemos que se va a convertir en el proyecto con mayor velocidad de alquiler del mercado, porque está desarrollado pensando para hacer la vida más práctica para los futuros resi-



Diego Chapuis, Director Comercial de Altius Group

dentos. Próximamente estaremos lanzando Nostrum Garden, en el Prado. Es un proyecto que busca desde su concepción y su nombre dialogar con el barrio, integrarse a él y a su esencia, predominando los espacios verdes. El recorrido interno del edificio está pensado como un paseo donde apreciar la diversidad vegetal y de especies de la zona. Dentro de los amenities se destacarán un yoga deck, espacio de juego para niños, parrilleros y fogones, entre otros. El proyecto contará con apartamentos de 1 y 2 dormitorios y 60 casas dúplex. Todo bajo los beneficios de la Ley de Vivienda promovida.

Dentro de la línea More, acabamos de lanzar More Botavara, que llega como un proyecto disruptivo, que redefine el estándar de vida residencial. Se ubica al Este de Carrasco, en la zona de los lagos de Ciudad de la Costa. Entendiendo el estilo de vida de quienes buscan zonas más tranquilas para vivir, incorporamos en todas las unidades amplias terrazas con parrillero de uso exclusivo y vistas excepcionales a los lagos Calcagno y Pesquero. El proyecto se destaca también por estar contemplado bajo la Ley de Vivienda Promovida.

El 2024 cerró con récord de proyectos presentados en el régimen de vivienda promovida. ¿Creen que puede haber una saturación de unidades

en el mercado de Montevideo?

Entiendo que hay espacio para seguir creciendo, básicamente porque el mercado inmobiliario en Uruguay sigue siendo un mercado de alquileres, regido además por la oferta y demanda. Por un lado, sigue existiendo demanda de alquileres de unidades a estrenar, con amenities y buena seguridad. En la otra punta, existe un flujo grande de inversores nacionales y extranjeros atraídos por la alta renta que ofrece Altius Group con alquileres asegurados. Adicionalmente, las bajas tasas de interés de los bancos hoy permiten que las personas que desean comprar y hoy están alquilando, paguen una cuota por una vivienda propia muy similar al valor que pagan por su alquiler.

¿En qué se diferencian los edificios de Altius de la competencia?

La verdadera diferenciación está en aspectos como el respaldo y la confianza para el cliente. Por ejemplo, la que otorga nuestro fondo de inversión Península Investments Group, que da la seguridad al cliente que contamos con la totalidad de los fondos antes de empezar la obra, algo que no es habitual en el mercado. Por otra parte, sólo en Uruguay, Altius tiene más de 2.300 unidades entregadas, lo cual es todo un hito. Haber conseguido el liderazgo del mercado y contar con clien-

tes satisfechos nos desafía a seguir mejorando y tener marcas como Nostrum, More y Bilú que se hayan “exportado” a otros países -algo no muy común para Uruguay- es un motivo de gran orgullo y credibilidad para el cliente.

¿Cuáles son los proyectos más emblemáticos de Altius Group?

Podríamos hablar de tres tipos de proyectos emblemáticos. En primer lugar, Altos de Libertador frente al MAM, Nostrum Dieciocho en 18 y Tacuarembó y Bilú Riviera en el ex hotel, son ejemplos de proyectos que tomaron edificios abandonados en la ciudad para reconvertirlos en espacios de calidad que cambiaron y revalorizaron la zona. En segundo lugar, todos los de la marca More, que fue la pionera en el mercado en crear un concepto para sus proyectos y en lugar de proveer los clásicos amenities, entregar para los jóvenes servicios genuinamente innovadores que se adaptaran a sus necesidades y permitieran a su vez la creación de una comunidad de usuarios dentro de un mismo edificio. Y finalmente Atlántico, el primer proyecto de usos mixtos de Punta del Este que en su masterplan cuenta con un shopping y 4 torres de vivienda; fue revolucionario para Maldonado y recientemente se inauguró su primera etapa. El mismo ya está en preventa de la torre 2.

¿La proliferación de los edificios con amenities habla de un cambio en las preferencias de los usuarios?

Si, hay una clara tendencia impulsada por un cambio en las preferencias de los usuarios, quienes ahora buscan no solo una vivienda, sino un estilo de vida completo. Esto ha impulsado a que, como desarrolladores, nos enfoquemos en crear espacios que ofrezcan comodidad, conveniencia y oportunidades para la socialización dentro del mismo edificio.

Se complementa un menor espacio en m2 en las unidades privadas por los espacios colectivos?

Un diferencial de nuestros apartamentos es su amplitud y comodidad. Diseñamos proyectos que realzan y amplían la experiencia de los usuarios, tanto en los apartamentos como en las áreas comunes, ofreciendo lugares amplios, versátiles, amenities equipados tanto para el ocio como para el trabajo y adaptados al estilo de vida de sus residentes.

¿Cuáles fueron las principales innovaciones de Altius desde que comenzaron a operar?

Tenemos cinco showrooms de venta, tanto en Montevideo como en Punta del Este, que fueron los primeros del mercado en presentar dentro de los mismos, apartamentos modelo a escala real. Por otra parte, cambiamos la forma de ver la relación con el cliente, ofreciendo experiencias 360° en lugar de espacios informativos, para lo cual se introdujeron en el mercado cascos de realidad virtual y aplicaciones interactivas para que el cliente recorriera su futuro hogar. La integración de tecnología avanzada en el confort del hogar ha sido otra prioridad para nosotros. Hemos liderado el mercado con la inclusión de domótica en los apartamentos, para mejorar la calidad de vida. Por otra parte, a lo largo del tiempo Altius Group ha sido líder en la incorporación de amenities como el microcine, el auto compartido, el puerto usb en las habitaciones, etc, que incluso las hemos llevado a otros mercados como Paraguay, Panamá y México. Y vemos con orgullo como el mercado va implementando varias de las innovaciones en las cuales hemos sido pioneros. ●

El respaldo financiero de Altius: US\$650 millones de inversión

El director Financiero de Altius Group explicó cómo mantienen la confianza de los inversores gracias a un buen track record bancario y el respaldo de Península Investments

El respaldo financiero de Altius Group es una de las características que destacan al grupo dentro del rubro de desarrolladores inmobiliarios, no solo por su asociación con el gestor de fondos Península Investments, sino también por la confianza que inspira en el sistema bancario local y varios inversores locales y regionales. Gran parte de esta confianza viene dada por el buen track record que mantienen a nivel bancario, así como por el cumplimiento con sus clientes luego de más de 15 años en el sector.

Javier Lázaro, director Financiero de Altius Group destacó que el respaldo de Península, no solo es un pilar financiero para el grupo sino que por su experiencia en desarrollo inmobiliario en varios países de la región les da acceso a conocer “las mejores prácticas de diferentes mercados, en particular aquellos que son más sofisticados” que el local. Por otra parte, ser parte de Península también requiere un nivel detallado de reportes y estar sujeto a controles permanentes sobre todos los aspectos de cada proyecto. Con entregas a la fecha de más de 2300 unidades residenciales y más de 30.000 m2 comerciales y de oficinas, Altius Group lleva más de 30 proyectos con US\$ 650 millones de inversión en Uruguay, además de los más de 10 proyectos desarrollados en otros países de Latinoamérica. “Es una industria que se va sofisticando con el tiempo y que en función de los ciclos económicos va teniendo diferentes desafíos” explicó Lázaro, “tanto para el accionista que invierte en los proyectos, como para el inversor que compra el inmueble esta sigue siendo una inversión atractiva”. Dependiendo el momento en que se ingrese al



Javier Lázaro, Director Financiero de Altius Group

“Evidentemente hay un problema con el tipo de cambio”

Como le sucede a varios sectores productivos del país, el inmobiliario no es ajeno a la afectación que produce el atraso cambiario por el que estamos atravesando. “Evidentemente hay un problema con el tipo de cambio, que hace que los costos de construcción se encarezcan en dólares que es en la moneda que los inversores internacionales se sienten más cómodos, y en la que se transan los inmuebles en Uruguay. Si bien los precios se han ido aggiornando al alza, lo hacen pero con retraso” dijo Lázaro. Explicó también que debido a esto “puede haber algunos impactos” en la rentabilidad si no se gestionan los riesgos de forma proactiva. En ese sentido explicó que están constantemente “analizando cuáles son las coyunturas de mercado y cuáles son las mejores estrategias para cada momento” para evitar que se generen problemas. ●

proyecto (en la etapa de pozo o más tardías), puede variar el retorno de esa inversión pero que está en el entorno “o incluso superando” el 10%. En ese sentido, Lázaro destacó los beneficios de la inversión en inmuebles y por qué sigue siendo preferida a pesar de que actualmente hay otras opciones financieras: “los inversores que compran inmuebles no miran únicamente el retorno en un momento determinado”. Hay un poco de tradición por la “inversión en ladrillos” que está en el

ADN de los uruguayos, pero el sustento está en “la protección patrimonial que representa la inversión en inmuebles nuevos, el retorno a largo plazo compuesto por la apreciación y el alquiler que se obtiene, siendo esto último también atractivo porque genera un flujo mensual bastante predecible, y además la tangibilidad y el control que tenés con una inversión de este tipo frente a otros activos financieros en los que no tienes ninguna injerencia” agregó Lázaro.

Innovar para ofrecer un producto atractivo.

La visión innovadora de Altius Group y su presencia regional, le dan al grupo una posición privilegiada frente a la competencia a la hora de presentar y respaldar su propuesta de valor. Esta tarea, según Lázaro no está exenta de desafíos a pesar de todas las herramientas con las que cuentan: “tenemos un equipo que está analizando permanentemente los indicadores del negocio y el mercado; además, por el volumen que manejamos tenemos la capacidad de comprar y contratar de forma más competitiva, muchas veces importando directamente los materiales, por ejemplo”. En materia financiera, la principal innovación viene por el lado de la adopción de procesos y herramientas informáticas de primer nivel que permitan tener más y mejor información en tiempo real, tales como sistemas de automatización de procesos con robotización, el uso de SAP y la utilización de Power BI, entre otros. En un mercado muy competitivo, cuidar el precio de venta es importante, pero también prestar atención a elementos como el diseño y la habitabilidad de todos los ambientes, así como los amenities (que sean aprovechables), y otros aspectos “que hacen al proyecto atractivo en su conjunto” explicó el director Financiero. “Nuevamente, el hecho de tener presencia regional te permite estar constantemente recibiendo y analizando mejores prácticas de otros países” recordó Lázaro, lo que les genera estar “constantemente desafiados en cuanto a formas de venta más innovadoras, estructuraciones financieras y de procesos optimizadas y la adopción de determinadas estrategias o formas de producir y construir más innovadoras” concluyó. ●●

“Es un buen momento para comprar”

Para el director Financiero de Altius Group, la coyuntura del mercado con muchos bancos compitiendo en el otorgamiento de créditos hipotecarios y tasas de interés de los mismos “históricamente bajas” hacen de este un buen momento para comprar una vivienda. “Hay buenas oportunidades para los clientes” especialmente dentro del segmento medio de los uruguayos que tienen buenos ingresos y en un escenario de estabilidad económica con mucha oferta laboral. Lázaro animó además a potenciales compradores a que vean más allá del momento actual “hoy podés comprar con una hipoteca un apartamento nuevo de un dormitorio con un crédito a 30 años, con una cuota igual o hasta menor que la de un alquiler y si en unos años la situación familiar cambia, podés venderlo sin problemas, cancelas el crédito y compras algo adaptado a tu nuevo ciclo de vida; lo mismo pasa a la inversa” explicó y agregó: “no necesariamente la persona tiene que mantenerse 30 años en el mismo apartamento ni quedarse con el crédito durante todo el plazo ya que está previsto que pueda pre cancelarse”. “Lo importante es que hoy hay mucha variedad de alternativas para obtener financiación y conseguir una vivienda a estrenar, con tasas bajas, montos de crédito que pueden llegar al 90% de la vivienda y plazo de pago en 30 años” concluyó. ●●

HIDRO SERVICE
El agua en las mejores manos

BOMBAS | PISCINAS | EQ. CONTRA INCENDIOS
EQ. PRESURIZACIÓN | SIST. WELLPOINT | RIEGO | INDUSTRIA

SERVICE LAS 24 HORAS

Innovación y creatividad para salir de una “encrucijada” de costos

El director de Producción de Altius Group explicó los procesos para lograr proyectos innovadores, siguiendo una ingeniería de valor que permita proyectos económicamente sustentables

La innovación constante con el objetivo de lograr un producto más eficiente es el motor del área de producción de Altius Group. Desde pequeños detalles, como incorporar cerraduras inteligentes con código QR hasta nuevos procesos constructivos, como la aplicación eficiente de las fachadas ventiladas. Alejandro Prieto, director de producción de Altius Group explicó que pensar en términos de ingeniería de valor, aplicando procesos innovadores y creativos es fundamental para “salir de una encrucijada de costos compleja”.

“Hoy estamos en una encrucijada de costos, en todos los segmentos y especialmente en Nostrum, en la cual hay que ser muy cuidadosos en la propuesta de valor” explicó Prieto sobre la situación que atraviesa la construcción de propiedades “debemos ser equilibrados y mesurados a la hora de dimensionar y diseñar para tener un producto que sea sustentable económicamente y con un ticket adecuado a nuestros clientes” aclaró.

En ese sentido, dijo que una de las claves en el proceso es “diseñar y costear a la vez”. Para el director de producción, “ir costeando el proyecto” a medida que se diseña y no esperar a tener un proyecto ejecutivo que pueda salirse de los costos previstos ha sido una de las claves del éxito de Altius Group. De todos modos admite que “decirlo es una cosa, hacerlo es lo más desafiantes”. Pero como no huyen a los desafíos, los resultados están a la vista.

Una muestra fue la construc-



Alejandro Prieto, Director de Producción de Altius Group

ción del shopping Atlántico en Punta del Este, una obra de 45mil m2, entregada el día y hora acordados de antemano. “Ahí fuimos innovadores en procedimientos constructivos que nos permitieron ir más rápido” contó Prieto. De todos modos agregó que no es solo “una gran razón la que mueve la aguja, sino una suma de muchos pequeños cambios” que se van dando “por la experiencia de construir” lo que a la larga genera una “diferencia de ejecución más rápida y por ende en un costo más alcanzable” concluyó.

Para lograr estos resultados trabajan junto a prestigiosos estudios de arquitectos y constructoras nacionales, a los que eligen basados en la propuesta de valor de cada proyecto. Una relación similar mantienen con las empresas constructoras a las que consi-

deran sus socias: “con cualquiera de las que están trabajando con nosotros, con todas tuvimos un mínimo de tres o cuatro contratos” ejemplificó Prieto.

Para elegir las hacen un llamado de precios para cada proyecto. Y si bien el factor económico juega un papel fundamental, “no solo tomamos en cuenta la propuesta económica sino la propuesta técnica, de ingeniería de valor, los plazos propuestos, la adecuación a los términos del contrato y demás” explicó el director de producción.

Dos conceptos que podrían resumir la relación con estos dos actores clave de cada proyecto son “compromiso” y “obsesión”. Gracias a ellos es que logran cumplir con los plazos y condiciones determinadas para cada proyecto. “Realizamos un seguimiento

férreo, con reuniones semanales, de todo el proceso productivo que hace que el proyecto nazca con un anteproyecto preliminar y después sea un proyecto ejecutivo que se pueda llevar adelante” explicó Prieto.

Además de apoyarse en softwares de seguimiento de proyectos, cuentan con un actor clave para seguir cada proyecto “tenemos un profesional en cada obra que generalmente es originario de la industria de la construcción con bastante experiencia que es quien lidera el proyecto a pie de obra”.

Apuntando a la sustentabilidad

La sustentabilidad tanto en los procesos constructivos como en la construcción en sí, es otro de los resultados de la innovación

constante del equipo de Altius Group. El recientemente inaugurado edificio More Buceo es el primer edificio residencial de Uruguay en obtener la certificación ambiental Leed: un reconocimiento internacional a las edificaciones sustentables. Bilú Riviera también obtuvo esa certificación y el shopping Atlántico está tramitando una certificación similar: la EDGE.

“Hay que ser muy creativo para aprovechar las oportunidades” explica Prieto, y detalla acciones como especies de bajo mantenimiento en el paisajismo, griferías con bajo consumo de agua, vidrios dobles con control solar, etc “es una serie de acciones, no una sola”.

Si bien estos procesos por ahora están presentes en los proyectos More y Bilú, es probable que en un tiempo también estén disponibles en los Nostrum y otros proyectos de vivienda promovida. “Creo que vamos en camino de que ocurra” aventuró Prieto, “como en todos los aspectos de este tipo al principio generan un costo pero luego convergen”.

Es que los aspectos de ahorro energético “al final del día genera un ahorro económico sobre todo en las expensas” por lo que es lógico que derramen hacia proyectos en donde el precio es un factor fundamental de la ecuación. “Concretamente vamos en ese camino, no es un plan que hoy esté en ejecución pero varias de las cosas que ya aplicamos en More y Bilú son aplicables también en Nostrum” concluyó. ●

Google Cloud Partner

NST
TECNOLOGÍA PARA SUMAR.

ITaaS Cloud Infraestructura Google WORKSPACE Educación

Colonia 2235 / Montevideo, Uruguay NST.uy

GómezPlatero

ARQUITECTURA & URBANISMO

+20

AÑOS DE EXPERIENCIA
EN LATINOAMÉRICA

+30M

PERSONAS DISFRUTAN
NUESTROS EDIFICIOS
POR AÑO

13 43

PAÍSES

CIUDADES



Atlántico Punta



Bilú Riviera



More Buceo



More Echevarriarza

USOS MIXTOS | MASTERPLANS | URBANIZACIONES | CORPORATIVO | RESIDENCIAL
COMERCIAL | HOTELERÍA | HOSPITALARIO | CULTURA Y DEPORTE | INFRAESTRUCTURA

Media para Lyte

Iluminación técnica y decorativa en Uruguay con calidad mundial

Con casi 25 años de historia Lyte se posicionó como la empresa referente para iluminación técnica y decorativa en Uruguay, con productos de vanguardia en diseño y sustentabilidad

Una empresa familiar, levantada con el esfuerzo de un matrimonio y potenciada por la segunda generación: esa es la historia de Lyte, la empresa de iluminación decorativa y profesional elegida por Altius para la mayoría de sus proyectos.

Daniel Martínez y Raquel Rodríguez, un matrimonio que ya tenía experiencia trabajando en una compañía en el rubro de la electricidad, fundó Lyte a principios de la década del 2000. Comenzaron de abajo, ellos dos y unos pocos empleados más, primero con los proveedores de plaza y poco a poco ampliaron su portafolio con marcas internacionales. Luego de superar los tiempos turbulentos de la crisis del 2002, las casualidades llevaron a la empresa a reubicarse en el centro de la incipiente Zona Diseño. “Analizamos las opciones y terminamos en el lugar correcto en el momento correcto” cuenta Sebastián Martínez, actual gerente general de la empresa. Los profesionales locales comenzaron a visitarlos cada vez más, y así llegaron a lo que son hoy: una empresa en crecimiento, con dos locales y un depósito propio y una tercera sucursal a punto de abrir.

De a poco, los tres hijos del matrimonio se incorporaron a la empresa: Sebastián, ingeniero Industrial, como gerente General, Jimena, contadora, en el área de Administración y Daniela, licenciada en Comunicación, a cargo de la gerencia de Marketing.

La iluminación técnica fue el foco principal de Lyte desde su fundación, y actualmente representa la mayor parte de la facturación de la empresa. Son conocidos y respetados por su expertise en esa materia. Tienen grandes clientes como Altius y sus edificios residenciales More, Nostrum y Bilú, además del recientemente inaugurado Atlántico Shopping. Están presentes en obras icónicas del país, como el Sofitel Casino Carrasco, WTC Free Zone I, Las Piedras Shopping o el Shopping Terminal de Minas. En el sector del retail también son reconocidos: “la mayoría de los locales ya sea en los dos shoppings nuevos que se inauguraron el año pasado en Punta del Este, o reformas de locales ya existentes en el resto, fueron provistos por nosotros” comentó Sebastián Martínez.

Esos mismos clientes fueron los que los impulsaron a incursionar en la iluminación decorativa, un segmento por el que Lyte apuesta fuerte y es la razón de su expansión en su casa central, en el local de Punta del Este y próximamente el de Carrasco.



Daniela y Sebastián Martínez, de Lyte



En crecimiento

En el corazón de Carrasco, precisamente en la esquina de Juan Bautista Alberdi y Jamaica está por abrir sus puertas la tercera sucursal de Lyte. Con el foco puesto en la línea de diseño, eligieron una casa típica del barrio de los años 60 que están reformando junto al estudio La Mar en Coche. “Estamos muy entusiasmados con este nuevo local, invirtiendo mucho en el interiorismo para que quede un local de primera” dijo Daniela Martínez.

Este tercer local es un escalón más en el crecimiento de la empresa, que está acompañado por la ampliación del local en Punta del Este, por un nuevo depósito propio, cercano a la casa central que también fue reformada.

“El año pasado sufrimos un incendio en el depósito que alquilábamos” contó Daniela Martínez. Esto llevó a que adelantaran sus planes de mu-

danza al nuevo depósito, que habían adquirido hace poco, convenientemente a media cuadra de su casa central.

Los planes de reforma igualmente continúan: además de acondicionar una sala de capacitaciones, “planeamos trasladar la administración para el depósito y convertir el último piso de la casa central en más espacio de showroom” comentó Sebastián.

El incendio además les permitió sentir de primera mano algo que aprendieron de sus padres: construir buenas relaciones.

“Recibimos el apoyo y cariño de clientes, proveedores, amigos, que están con nosotros desde la época de nuestros padres, por eso decimos que Lyte va más allá de ser muy buenos en lo que hacemos, sino que lo importante es construir los vínculos” concluyó Daniela. ●

Una apuesta a la localidad

En parte por la demanda de los clientes, y siguiendo su instinto en el negocio, hace 5 años decidieron ampliar la línea decorativa. “Lo in-

tentamos varias veces hasta que en un momento se nos dio” recuerda Sebastián. “Muchas veces te posicionan en un lugar para el que funcionás bien, y es difícil que te

tengan en cuenta para otro” explicó Daniela. En gran parte, esa es la razón por la que ella se haya incorporado a la empresa, comentó su hermano: “entendemos que ese tipo de

marcas precisa un marketing muy importante, para poder comunicar bien todo lo que hay detrás de ellas”.

En Lyte son distribuidores oficiales de marcas de prestigio internacional como Iguzzini, Artemide y Marset, entre muchas otras. Son piezas únicas que tienen “un proceso artesanal, materiales sustentables, procesos sustentables, diseñadores de prestigio, que justifican el precio que tienen” comentó la gerente de Marketing, y agregó que todos esos son aspectos que los clientes realmente valoran: “cada vez más se ven nuestros productos en proyectos de todo tipo, desde viviendas particulares hasta el retail”.

Desde Lyte identifican dos factores que llevaron al público local a valorar y demandar este tipo de productos: que los uruguayos viajen cada vez más al exterior y quieran replicar los estilos que ven en otras partes del mundo, y la imposición del home office que trajo la pandemia. Cuando la gente se vio forzada a quedarse en sus casas empezó “a mirar dentro de sus casas y empezó la necesidad por lo que llamamos el tecno-deco: o sea que un producto sea funcional, pero también que sea lindo” detalló Daniela Martínez.

Tendencia hacia la sustentabilidad

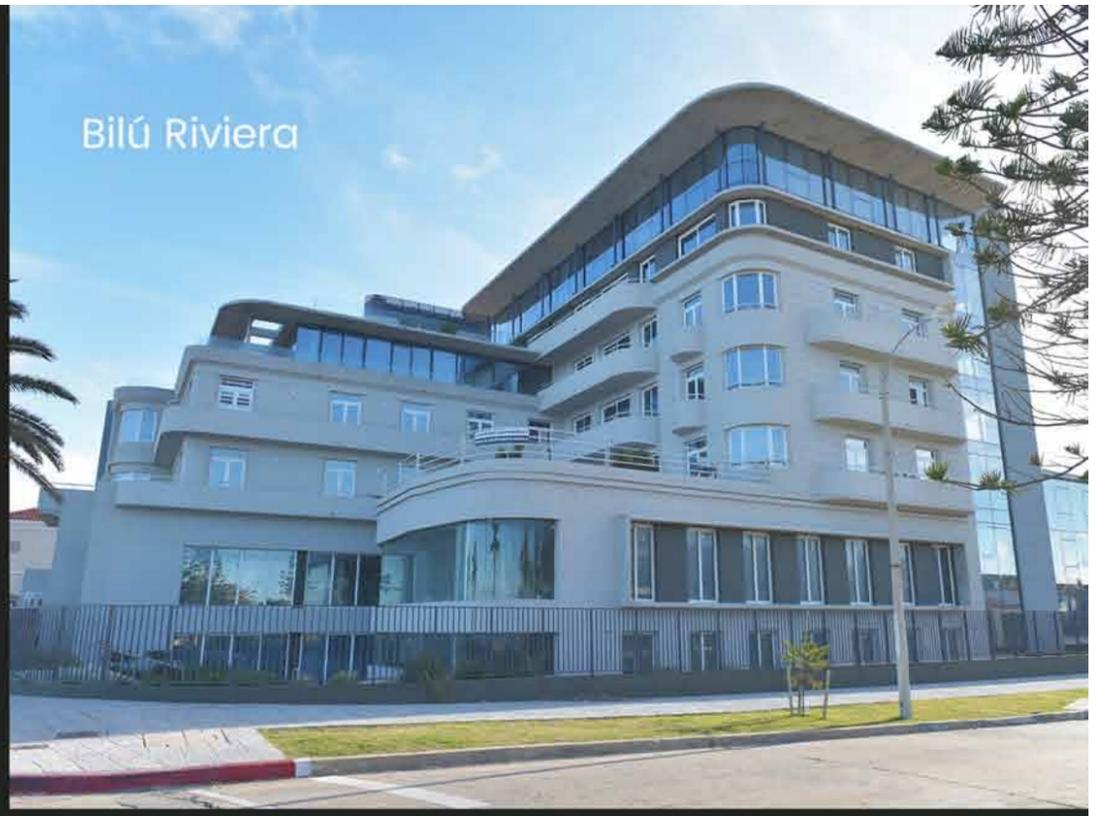
Desde Lyte observan que la mayoría de las obras que realizan en los últimos tiempos son de oficinas, ya sea reformas de oficinas o edificios nuevos destinados a ese fin. Y una tendencia que es común en todas ellas es la transformación hacia una iluminación más sustentable sin perder el confort.

“En iluminación la tecnología avanza mucho, es muy vertiginoso el avance tecnológico que hay” explicó Daniela Martínez. Por ejemplo, en Lyte venden una tecnología que se conoce como tunable white “que hace que la luz acompañe el movimiento del sol” explicó Daniela Martínez “imitando el ciclo circadiano de las personas en esa oficina”. “Las oficinas se están renovando porque quieren hacer ambientes más agradables y más disfrutables para sus trabajadores y están invirtiendo en eso” agregó Sebastián.

En ese sentido, tecnologías como celdas de control para automatización o sistemas de control específico son prácticamente estándar en las oficinas nuevas, y pueden llevar a un ahorro energético del 20% solo en iluminación; “lo que es muy significativo en relación a la inversión que hay que hacer” acotó Daniela. ●



More Buceo



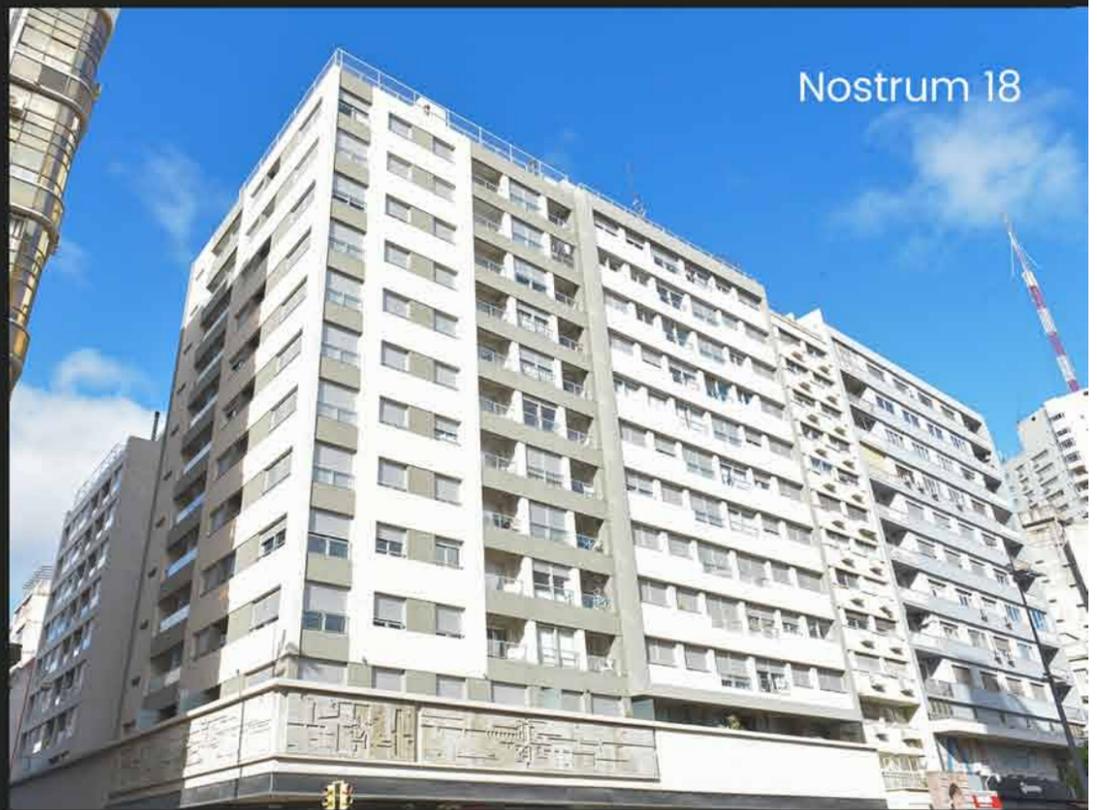
Bilú Riviera



Carrasco Valley



Nostrum Tower



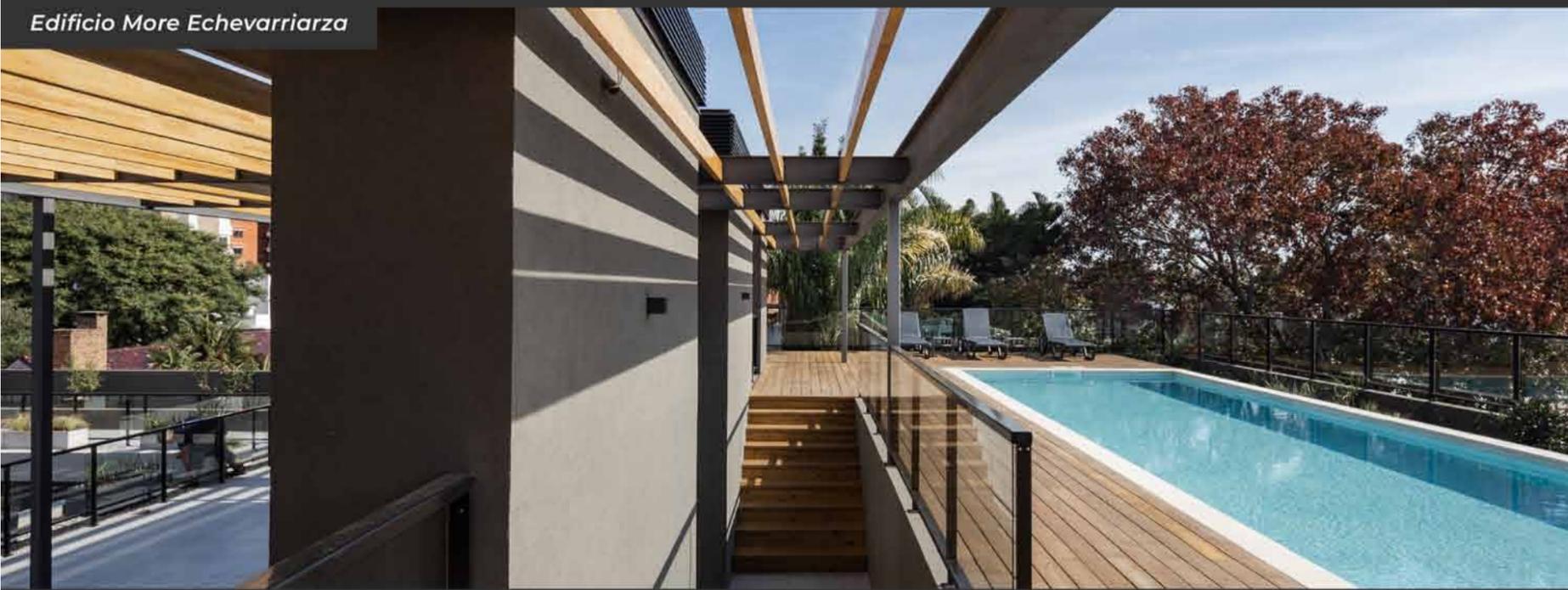
Nostrum 18



Edificio Nostrum Rosedal



Edificio More Echevarriarza



Edificio Nostrum Plaza II



Más de 40 años construyendo de forma confiable y profesional.
Transformamos proyectos en realidad.

sabyl.com.uy



SABYL
CONSTRUCTORA



Altius Group: Una empresa pionera que exporta marcas a Latinoamérica

Altius Group comenzó sus operaciones en Uruguay en el año 2008 y luego se expandió a Panamá, México y Paraguay. Desde entonces, se instaló como una empresa orientada al desarrollo de proyectos innovadores y rápidamente conquistó el liderazgo del mercado. Cuenta con 5 oficinas de venta, incluyendo dos megashowroom: uno en World Trade Center y otro en la Parada 22 de Av. Roosevelt en Punta del Este. Fueron pioneros con el desarrollo de Altos del Libertador, el primer proyecto de desarrollo inmobiliario de asociación público-privado impulsado por la Agencia Nacional de Vivienda, que cambió la calidad de vida de 377 familias en uno de los barrios con más historia de Montevideo. Actualmente Altius Group cuenta con más de 25 proyectos terminados y más de 2300 apartamentos entregados en Montevideo y Punta del Este. Apartamentos monoambientes, 1, 2, 3 y 4 dormitorios (con la novedad de tipologías lock-off en proyectos seleccionados), con entrega inmediata, en obra y en pre-lanzamiento. ●



Altos del Libertador - Primer proyecto inmobiliario en asociación público-privado



Nueva línea Design
Personalizá tu mundo con paredes en HD







- 2 terminaciones perfectas: mate y semi mate.
- 4 efectos especiales: velvet, nuage, cemento alisado y mármol.
- Colores más puros

Renová tu casa con



BUCEO
Avda Rivera 4201 Tel 2613 9195

NUEVO CENTRO
Avda Luis A. de Herrera 3518 Tel 2201 7579

VIA DISEÑO
Ruta 101 km 19.500 Tel 093 668778

www.puntocolorpinturas.com

Nostrum



Nostrum Malvin



Nostrum Central



Nostrum Plaza 2



Flow by Nostrum



Nostrum Home

Nostrum, la línea de apartamentos con los beneficios de la Ley de Vivienda Promovida, es la marca elegida por las familias uruguayas. Ofrece financiación con todos los bancos de plaza y una propuesta de amenities pensada para el bienestar de sus residentes, siempre manteniendo bajos gastos comunes. Los edificios Nostrum están diseñados por los mejores estudios de arquitectura, con construcciones de calidad, espacios que garantizan el confort y una propuesta de valor que ofrece la mejor relación precio-calidad. Además, sus proyectos están ubicados en barrios tradicionales de Montevideo reforzando el compromiso de Altius Group con la mejora de los barrios y el embellecimiento de la ciudad. Dentro de la línea Nostrum se destacan Nostrum Malvin y Nostrum Bay, los cuales fueron premiados en “International Property Awards Architecture” y son un éxito de ventas. Las dos torres de Nostrum Malvin se transformaron en un emblema en la parte más alta de Av. Italia, esquina Candelaria. La torre 1 se entregó recientemente y está 95% vendida, mientras que la torre 2 está en construcción y con un avance de ventas muy importante.

También en la propuesta de Nostrum se encuentran edificios con entrega inmediata como Nostrum Central y Nostrum Plaza 2. Por otro lado, cuenta con posibilidad de compra de apartamentos en obra en edificios con diferenciales muy atractivos como Flow by Nostrum, un proyecto con un concepto diferente, con foco en un público estudiantil, joven y dinámico, que ofrece una sala de estudio con proyector, sala de juegos con realidad virtual, espacio para bicicletas, entre otros amenities basados en el estilo de vida de sus residentes, lo que lo hace muy interesante tanto para vivir como para invertir.

Además, este año se lanzó Nostrum Home, un proyecto desarrollado para un público inversor, con una excelente propuesta de amenities que apuntan a solucionar el día a día de sus residentes con bajos gastos comunes. Dentro de los amenities se destaca una sala que permite acceder a herramientas de calidad sin necesidad de comprarlas. Un proyecto fácilmente alquilable, muy rentable y con una plusvalía muy atractiva para quienes compren en esta instancia de lanzamiento. El proyecto ubicado en José Batlle y Ordoñez y Rousseau contará con unidades de 1 y 2 dormitorios y un rooftop con vistas panorámicas de la ciudad en el piso 16.

More

More, es la marca más joven de Altius Group y rápidamente se transformó en la más innovadora del mercado. Se caracteriza por la oferta de amenities que redefine el concepto de calidad de vida. Sus proyectos se distinguen por su ubicación privilegiada en zonas de alta demanda, amplio abanico de servicios y sus espacios diseñados para satisfacer las necesidades y preferencias de sus residentes. En More la promesa va más allá de la compra de un apartamento, se compra una experiencia de vida.

Actualmente hay cuatro proyectos More en Montevideo, Canelones y Punta del Este.

More Echevarriarza, con una inmejo-

orable ubicación en una zona tranquila de Pocitos pero a escasos metros de WTC y la Rambla, ofrece a sus residentes amenities pensados para el disfrute, bienestar y opciones ideales para teletrabajar. Para confort de todos, fue el primer proyecto en incorporar un microcine con tecnología de última generación. More Buceo es la torre más alta de la costa con 27 pisos estratégicamente ubicados en el corazón del barrio Buceo, este proyecto promete vistas panorámicas del Río de la Plata y la Ciudad. Además, contempla más de 15 amenities cuidadosamente seleccionados para los residentes, desde el sky bar en el piso 27 hasta las dos barbacoas con parrillero, pasan-

do por el microcine, sala de juegos, cowork y salas de reuniones. También cuenta con piscina climatizada interior y exterior y un gimnasio equipado con lo último en fitness. Cada espacio está diseñado para maximizar el disfrute y la comodidad de todos los residentes, sus familias y amigos.

En Punta del Este, More Atlántico se destaca por ser el primer proyecto de usos mixtos que combina cuatro torres residenciales con los servicios de un shopping. Además de los beneficios de la ley de vivienda promovida, los residentes disfrutan de una amplia variedad de amenities. En la Torre 1, recientemente inaugurada, los residentes pueden disfrutar de piscina

climatizada abierta y cerrada y espacios de recreación para todas las edades: playroom para niños, sala para adolescentes con un bar de previas y parrilleros, salones y livings exteriores para disfrutar al máximo de todos los espacios. Las mascotas también tienen su lugar: en el piso 4 del edificio se incorporó un pet garden. El proyecto cuenta además con un gimnasio equipado con lo último en fitness, sala para practicar yoga, sauna seco y vestuario. La Torre 2 que se encuentra en etapa de prelanzamiento incorporará un mirador en el último piso para disfrutar de vistas 360 de la ciudad.

En los próximos días se presentará More Botavara; ubicado en los lagos

de Canelones, llega con una propuesta innovadora que promueve el bienestar compartido. Pensando en el estilo de vida de los residentes se eligieron amenities que potencien el disfrute y el contacto con la naturaleza. El proyecto contempla la construcción de muelles privados, piscina, sala de juegos para niños, gimnasios con diferentes equipamientos, fogones y living para disfrutar la vista de los lagos. Todas las unidades cuentan con parrillero individual. Cada detalle está diseñado para elevar la experiencia de vivir en armonía con el entorno y con los demás. Este proyecto además cuenta con los beneficios de la ley de vivienda promovida.



Proyecto Atlántico Punta del Este



More Buceo



Torre More Atlántico



Piscina More Echevarriarza



More Botavara

Bilú & Smart Riviera

Bilú es la marca de apartamentos de lujo de Altius Group. Exclusivos, con estilo propio y ubicados en los mejores puntos de la ciudad. Es una experiencia de vida en la cual la sofisticación, el diseño, el confort y la seguridad se alinean para ofrecer una calidad de vida única. Entre sus proyectos se destacan Bilú Riviera y Bilú Biarritz.

Bilú Biarritz se desarrolla en uno de los barrios más selectos y bellos de Montevideo, ubicado en un punto icónico y único del parque Villa Biarritz. El lujoso bilú Biarritz ofrece apartamentos de 1 a 4 dormitorios con vistas al parque y hacia la rambla de Punta Carretas. Se distingue por ser una torre exclusiva, con diseño super moderno, terminaciones de primera calidad y por ser el único proyecto del parque que cuenta con 12 exclusivos amenities.

En el caso de Bilú Riviera, se desarrolló un proyecto que combina la arquitectura Art Decó de los años 60, con lo moderno y vanguardista, que no solo mantiene los elementos emblemáticos del edificio original, sino que los mejora y los revaloriza adaptándolo a las necesidades actuales. El proyecto se planteó con el objetivo de salvaguardar un edificio emblemático que había comenzado a perder su vitalidad. Su ubicación excelente, con vistas increíbles a la rambla de Carrasco, lo convierten en un punto único y privilegiado para sus habitantes. 23 apartamentos exclusivos, que se adaptan a un nuevo estilo de vida: el estilo Bilú. Sobre el lateral del edificio, por la calle 6 de Abril está ubicado Smart Riviera, un edificio de oficinas AAA. Smart Riviera cuenta con 3 niveles de oficinas, planta baja con recepción, amplio lobby de acceso en doble altura. También cuenta con sala de reuniones, máxima seguridad con cámaras de CCTV y control de acceso, printing center, sala de lactancia, coffee lounge y barba-coas disponibles para actividades empresariales o para recreación de los locatarios.

Smart Riviera

Los niveles de se plantean con planta libre, 100% flexibles para desarrollar co-works tipo open space u oficinas corporativas individuales adaptándose así a las necesidades de cada empresa. Las plantas libres van hasta los 1810 m², siendo las de mayor metraje de Montevideo, disponibles tanto para venta o para alquiler con la posibilidad de acceder a una renta asegurada con contratos a largo plazo y una rentabilidad del 10%.

La casona y el jardín completan el escenario, con un alto valor patrimonial de estilo andaluz. La remodelación que se realizó en la propiedad adapta los espacios tanto para el uso corporativo como residencial. Un edificio memorable con rincones mágicos para vivir o trabajar.



Bilú Riviera



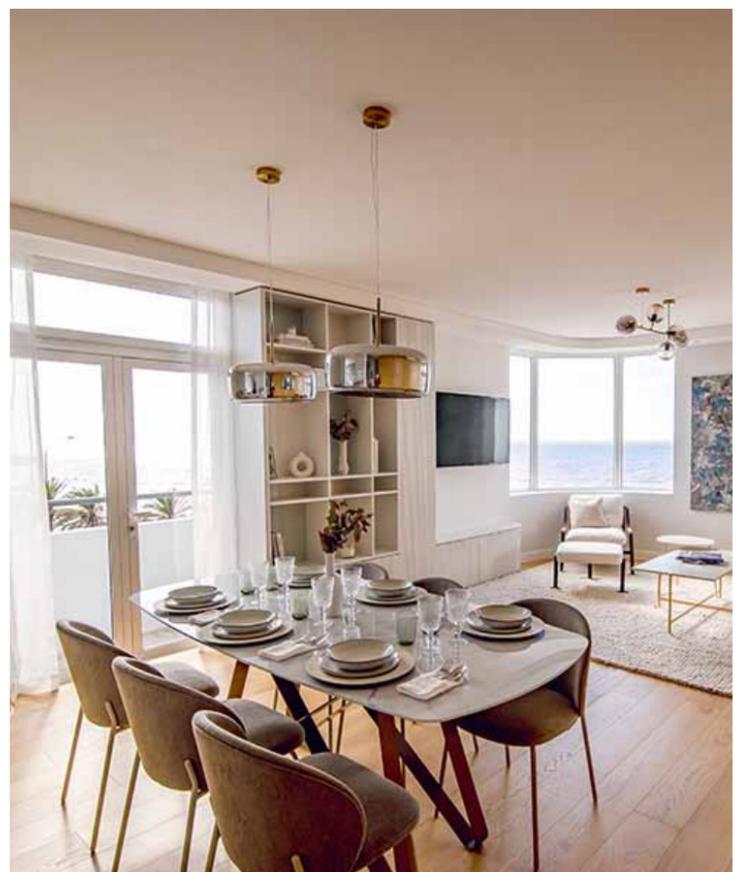
Vista Pent House Bilú Riviera



Oficinas Smart Riviera



Bilú Biarritz



Apartamento Bilú Riviera

Felicitaciones a Altius Group por la entrega de 2.300 unidades, con su sello y los más altos estándares de calidad.

Celebramos junto a ustedes por más grandes proyectos, brindando oportunidades a empresas y personas.

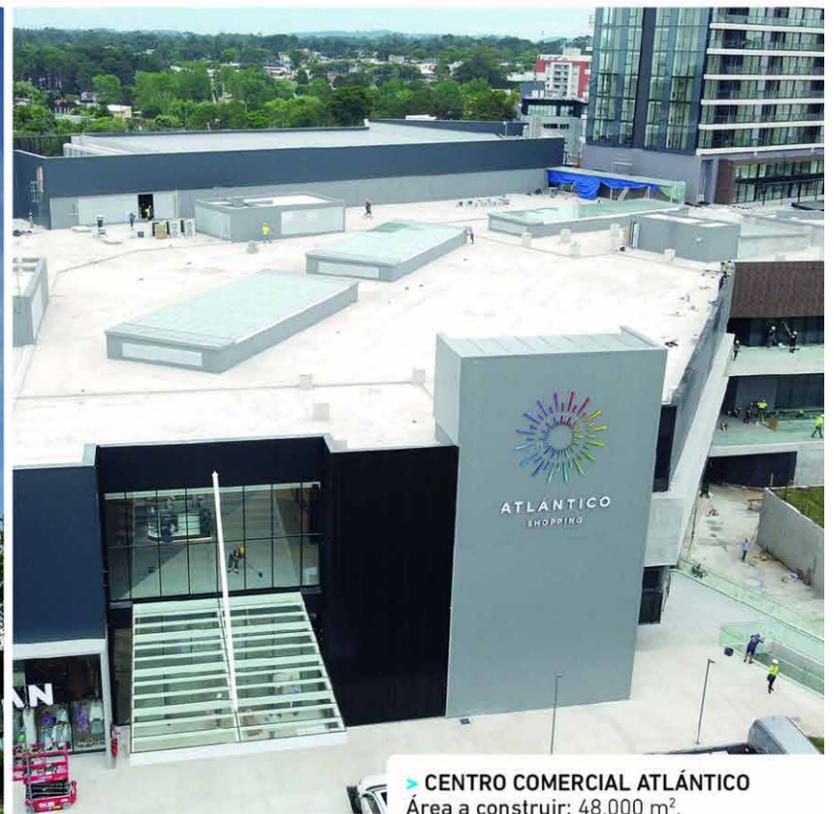
LO MEJOR
DE UNA GRAN IDEA
ES LLEVARLA A CABO

ATLÁNTICO

De la mano de Norte Construcciones y Estudio Gómez Platero, llega Atlántico, una obra que cambiará el perfil de la ciudad de Maldonado. Reúne shopping, área comercial, residencial y zona de trabajo. El flamante complejo fue construido en tiempo récord (15 meses) y trabajaron en él más de 500 operarios.



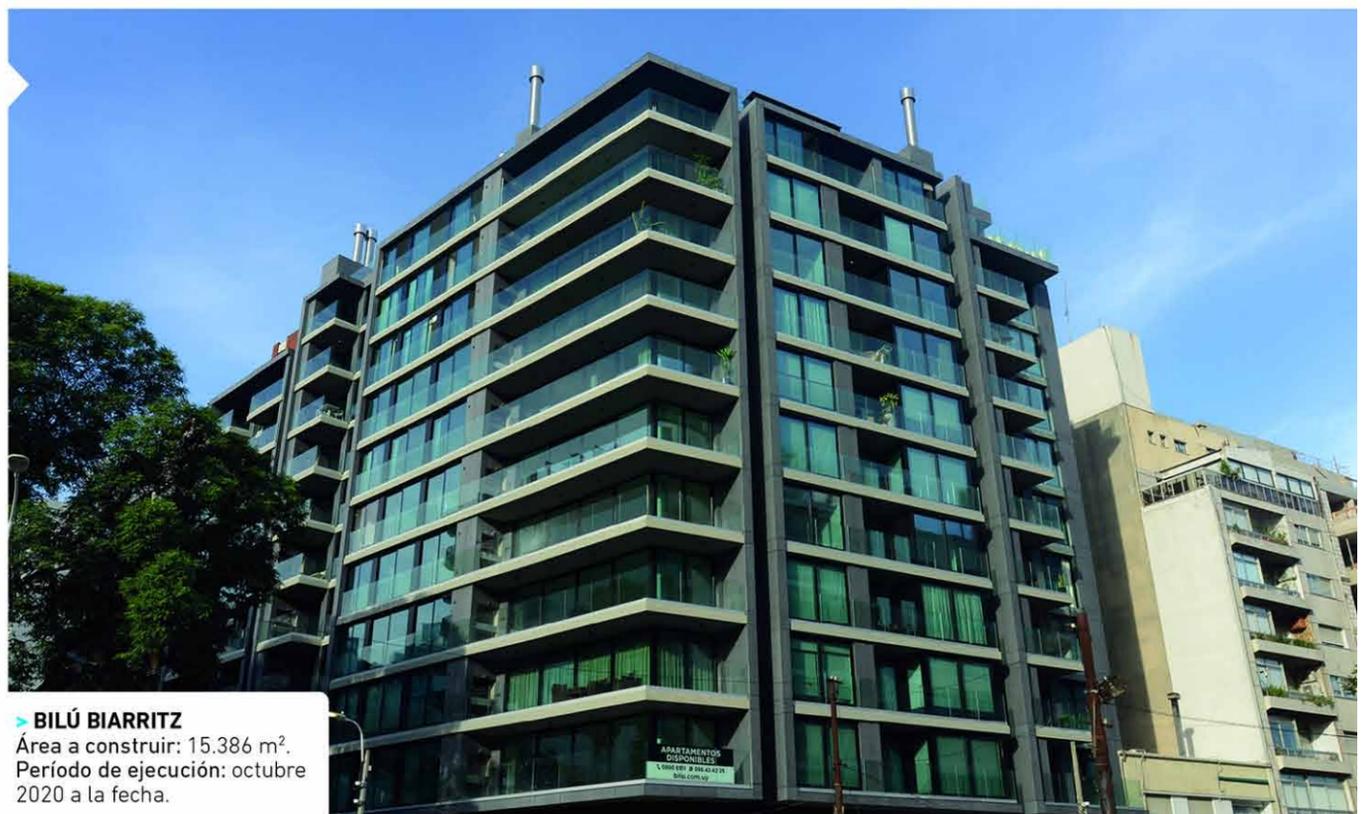
> **MORE ATLÁNTICO**
Área a construir: 16.909 m².
Período de ejecución: octubre 2021 a marzo 2024.



> **CENTRO COMERCIAL ATLÁNTICO**
Área a construir: 48.000 m².
Período de ejecución: noviembre 2022 a diciembre 2023.

BILÚ BIARRITZ

El edificio sobre Benito Blanco (Punta Carretas, Montevideo) cuenta con un total de 11 niveles de vivienda y 60 apartamentos de 1, 2, 3 y 4 dormitorios. Del Estudio Ott-Ponce de León, se trata de viviendas premium en el centro de Punta Carretas, con vista a Villa Biarritz y a pasos de la rambla.



> **BILÚ BIARRITZ**
Área a construir: 15.386 m².
Período de ejecución: octubre 2020 a la fecha.

PUNTA DEL ESTE
Calle 14, esquina 11
Punta del Este, Maldonado, Uruguay
Tel.: +(598) 4244 0110
Fax: +(598) 4244 1928
info@norteconstrucciones.com.uy

MONTEVIDEO
Río Branco 1377 / 803
Montevideo, Uruguay
Telefax: +(598) 2908 1613
montevideo@norteconstrucciones.com.uy
www.norteconstrucciones.com.uy

NORTE
CONSTRUCCIONES

57 AÑOS
CONSTRUYENDO

Península Investments: respaldo financiero internacional de Altius

Con más de 16 años de historia, el fondo inversor tiene presencia en 18 ciudades de Latinoamérica, más de 1,9 millones de m2 construidos, de los cuales 160 mil son en Uruguay

Una de las características que hacen al prestigio de Altius Group es el respaldo del fondo de inversión Península Investments. Con más de 16 años de trayectoria, tiene oficinas en Miami, México, Panamá, Colombia, Perú, Uruguay y Brasil e inversiones en 18 ciudades de Latinoamérica. Trabajan con varios inversores institucionales, algunos gobiernos, entes multilaterales y un número importante de family offices e inversores privados

En asociación con desarrolladores locales, lleva construidos más de 80 proyectos, con 1,9 millones de m2, 29 mil unidades residenciales y 65.000 m2 comerciales. En Uruguay, junto a Altius Group invirtió en 21 proyectos con un total de 160 mil m2 construidos.

Josef Preschel, Director de Península Investments destacó la estabilidad política y regu-



Josef Preschel, Director de Península Investments

ladora y el crecimiento económico del país como una de las principales razones para hacer

negocios. Pero especialmente, una mayoría de hogares conformados por la clase media, lo que

lo hacen atractivo como mercado de inversiones inmobiliarias.

Su presencia en varios países de la región es parte de la estrategia de diversificación como forma de mitigación de riesgos. En ese sentido, Paraguay resulta atractivo por su alto potencial de crecimiento futuro, Panamá por estar dolarizado y tener un sector financiero robusto y México por su gran tamaño y cercanía con el mercado norteamericano. En ese caso en particular se están dando muchas inversiones de "nearshoring" en México. También participan en otros mercados de forma oportunista.

El foco principal de Península en Latinoamérica son las viviendas para la clase media "ya que en la región existe un déficit de aproximadamente 20m de soluciones habitacionales y desafortunadamente la industria construye menos viviendas

que la cantidad de hogares que se forman anualmente" explicó Preschel.

"En Estados Unidos estamos principalmente enfocados en vivienda estudiantil ya que existe un déficit en las principales universidades del país y la industria de dormitorios estudiantiles está en pleno proceso de renovación" agregó. Adicionalmente, aprovechando la oportunidades, invirtieron en el segmento de residencias para gente mayor.

Adicionalmente en Uruguay lanzaron Península Rentals Uruguay (PRU), una entidad especializada en la gestión inmobiliaria. "Lleva a cabo la administración de un Fideicomiso que tiene como objetivo capturar valor del mercado de rentas en el país, aprovechando la potencial plusvalía de los inmuebles en el tiempo" explicó Preschel. ●

EBITAL
CONSTRUIMOS NUEVOS HORIZONTES

**CONSTRUIMOS
NUEVOS
HORIZONTES**

Sobresalimos por nuestra habilidad para organizar equipos multidisciplinarios, con personas altamente calificadas.

Alianzas clave para un diseño innovador y sustentable

Los estudios de arquitectos de Gómez Platero, Ott-Ponce de León y Christoff-De Sierra-Villarmarzo son las alianzas más destacadas de Altius Group a nivel de diseño de proyecto.

Una de las características de Altius Group, es su trabajo en conjunto con los principales estudios de arquitectura del país. Entre ellos se encuentra el estudio Gómez Platero, con larga trayectoria en el mercado local e internacional. En 2014 se construyó el primer proyecto en conjunto entre ambos. Fue Nostrum Tower ubicado en Mercedes y Arenal Grande, en el barrio Cordón de Montevideo “y desde ese momento coincidimos en la forma de ver la arquitectura y su relación con la ciudad” recordó Martín Gómez Platero, director del estudio.

De esos comienzos, Gómez Platero destaca también el recuerdo de Mauricio Levitin, fundador de Altius Group y Península Investments: “desde el día 1 me motivó y entusiasmó su fuerza, la creatividad, la convicción y el optimismo de Mauricio en cada reunión, en cada proyecto, legado que sigue presente en cada integrante del equipo de Altius Group hasta el día de hoy”.

Luego de la primera experiencia, la relación continuó creciendo y realizaron varios proyectos más en conjunto, en Uruguay y en el exterior, diseñando edificios para todas las líneas de Altius Group: “al trabajar en diversos sectores y con distintos tipos de productos, nuestro enfoque incluye entender el contexto urbano, más allá de la singularidad del producto edilicio” explicó el responsable del estudio. Al ser consultado por la inspiración para cada uno de los proyectos realizados, agregó que “se encuentra ligada a las necesidades del cliente, quien siempre tiene claramente definidas las características de cada uno de los productos, lo que nos permite aportar valor tanto en el diseño como en ocasiones mediante soluciones innovadoras”.

Un esfuerzo en particular requieren los edificios de la línea Nostrum, donde hay normativas y topes de precios específicos dados por la ley de vivienda promovida. En ese caso, además de buscar soluciones alternativas que no sacrifiquen la calidad del producto, “se logra el balance a través de una planificación, una mayor atención a los detalles y una gestión eficiente, con el objetivo de ofrecer viviendas de calidad que sean accesibles para todos los sectores de la sociedad” explicó Gómez Platero.

Los edificios de Altius Group revolucionaron el mercado inmobiliario de Montevideo, en gran parte por su propuesta de amenidades “las cuales se destacan por su



Bilú Riviera - distinguido en los premios LADI en la categoría Reconversión

Reconocimientos

El edificio Bilú Riviera fue distinguido en los premios Latinoamericanos al Desarrollo Inmobiliario (LADI) en la categoría Reconversión, revitalización y puesta en valor de edificios y entornos urbanos. Para Gómez Platero “representa un hito significativo para el Estudio, ya que valida la capacidad para revitalizar y transformar el edificio de una manera que resalta el valor del diseño local a nivel interna-

cional”. El arquitecto destacó que el edificio en sí mismo tenía un valor histórico y testimonial, “lo que hace que su revitalización sea aún más significativa”. “El enfoque del Estudio en la reconstrucción y conservación de lo existente, así como en la refuncionalización y ampliación del edificio, demuestra un compromiso con la preservación del patrimonio arquitectónico y cultural” concluyó.

cantidad, calidad y tipo” además de enriquecer el producto y contribuir a mejorar la calidad de vida en cada edificio.

“Como Estudio, uno de nuestros distintivos ha sido la capacidad de proponer soluciones innovadoras que se centran en la funcionalidad de las unidades de apartamentos, brindando flexibilidad al producto” explicó Gómez Platero: “además, nuestras soluciones técnico-constructivas también son parte integral de la calidad de nuestras propuestas” agregó.

La búsqueda de la sustentabilidad es un distintivo de Altius Group, compartido por el estudio Gómez Platero quien destacó que el trabajo en ese aspecto junto a Altius Group, llevó a la “obtención de certificaciones LEED en algunos casos, como es el caso de More Buceo y Bilú Riviera”, y específicamente en el caso de More Buceo a una certificación LEED Silver.

Ott-Ponce de León: una alianza con reconocimiento

El primer trabajo en conjunto con la alianza de los estudios de Carlos Ott y Carlos Ponce de León fue, en palabras de ellos mismos, “una gran apuesta”. Se trató de Nostrum Bay, un proyecto desafiante por diversos motivos: “una ubicación espectacular, tramitar el poder conseguir mayor altura para realizar un proyecto icónico para la ANV y para Altius Group en un lugar particularmente espectacular de nuestra ciudad: el centro, con vistas panorámicas 360o hacia la Bahía de Montevideo, y hacia toda la ciudad”, explicó Carlos Ponce de León. Luego de ese primer trabajo, siguieron casi una decena de nuevos proyectos, tanto en Uruguay como en el exterior, además de “más de 15 estudios concretos para diversas localizaciones, desde México a Uruguay” dijo Ponce de León.

Al momento de planear el di-

seño de uno de estos proyectos, la propuesta de su estudio “busca diversas alternativas urbanísticas, volumétricas, arquitectónicas y de rendimiento económico para obtener el mejor resultado general para Altius Group y para los compradores finales de cada una de las unidades. Uno de los proyectos más recientes donde se ven plasmados estos principios es Bilú Biarritz, una obra donde “se comparan voluntariamente paisajes, cielos, el mar, el Parque de Villa Biarritz, y donde hicimos desaparecer la frontera entre el ambiente exterior y el espacio interior, inspirados siempre en la naturaleza” aclaró Ponce de León.

Los arquitectos además fueron premiados por los International Property Awards Architecture tanto por el diseño de Nostrum Bay como de Nostrum Malvín.

Plan Proyecto Consultores

Plan Proyecto Consultores, la firma

integrada en la actualidad por los Arquitectos Christoff, De Sierra y Villarmarzo, es la responsable del proyecto de los edificios Nostrum Centenario, Nostrum Plaza I y II y Nostrum Rosedal. Su alianza comenzó en 2012 luego de ganar un concurso de propuestas impulsado por Altius Group.

De esas primeras experiencias, desde el estudio recuerdan “la impronta e impulso de implantación de nuevos proyectos de vivienda de escala, relevantes, que se contextualizaban en barrios donde tradicionalmente no se estaban realizando viviendas de nueva planta”. Además, de la novedad que implicó “la incorporación de espacios de uso colectivo de significación y jerarquía, no común para los estándares de la época y por arriba de los mínimos habituales” agregaron.

De los proyectos en conjunto, desde Plan Proyecto Consultores destacan las características de la arquitectura con “propuestas de nuevas implantaciones que permiten responder a valoraciones y demandas variadas, proyectos de escala que agregan valor e inciden en la en el entorno urbano próximo en el que se localizan, una oferta centrada en el cliente producto de información de mercado actualizada, la diferenciación de cada proyecto en virtud de la zona y el público objetivo, innovación en los modos de agrupamiento y en la variedad interior de las tipologías adecuadas a la vida contemporánea”.

Las cifras

650

millones de dólares invertidos.

10

proyectos en ejecución.

130

mil m² en desarrollo.

30

proyectos desarrollados.

8

mil empleos directos generados.

4

países en los que está presente: Uruguay, Paraguay, Panamá y México.

340

mil m² construidos en proyectos terminados.

2300

unidades entregadas (proyectan 2650 para fin de año).

