

Editorial
Alberto Álvarez

EDICIÓN
2
2025

Entrevistas
Valeria Ospina

5mil LLAVES cinco mil *Sueños.*



REVISTA

CONEXIÓN

BY: ALBERTO ÁLVAREZ



CONTENIDO

Conexión AZ · Edición 2

Artículo 1

Pag: 4

Estamos en el Top 10 de la Felicidad Organizacional en Colombia

Artículo 2

Pag: 6

Reconocimiento nacional en innovación inmobiliaria

Artículo 3

Pag: 8

Así creamos el área de Proyectos

Artículo 4

Pag: 13

¡Expansión
a nuevas Ciudades!

Por Juan Camilo Álvarez
Gerente Comercial

Artículo 5

Pag: 15

Red de Colegaje LaVenta

Entrevista

Pag: 17

Perspectiva gremial
con Federico Estrada



Testimonios

Pag: 22

Clientes que han confiado en nosotros

Dirección:

AZ Agencia Creativa By Alberto Álvarez

Entrevistas y redacción:

Valeria Ospina

Corrección de estilo:

Katherín Vásquez

Diseño:

VOID AGENCIA

Fotografía:

Santiago Murillo y Milena Sánchez

Entrevistados:

Ana María Álvarez – Gerente de Proyectos

Juan Camilo Álvarez – Gerente Comercial

Federico Estrada – Gerente General
de la Lonja de Propiedad Raíz de Medellín y Antioquia

Estamos en el

Top 10

de
la Felicidad
Organizacional
en Colombia

*En Alberto Álvarez creemos
que la felicidad no es un
detalle, sino la base de
todo lo que hacemos.*

Por esto, nos enorgullece contar que obtuvimos la certificación Building Happiness realizada por Buk, quedando en el puesto #9 a nivel nacional, en la categoría de empresas medianas

building by Buk
happiness 2025

Lugar de trabajo feliz



Esta certificación se mide a través de cuatro pilares: **Bienestar, Compromiso, Valoración y Sostenibilidad.**

Este logro confirma que vamos por el camino correcto y nos impulsa a seguir creciendo, con colaboradores felices y conectados en su trabajo.

Formar parte del **ranking nacional** no solo nos reconoce como una empresa comprometida con el bienestar, sino que también nos integra a una comunidad de organizaciones que comparten buenas prácticas para crear entornos laborales más humanos y felices.



RECONOCIMIENTO **NACIONAL EN INNOVACIÓN INMOBILIARIA**

La Cámara Colombiana de la Construcción (CAMACOL) nos otorgó el primer puesto nacional en innovación Reconocimiento 2025: Innovación digital

Este año logramos un reconocimiento que refleja uno de nuestros sueños hecho realidad: una inmobiliaria digital donde todas nuestras herramientas trabajan conectadas, de manera eficiente y sostenible.

Destacamos:

- **Ecosistema Inmobiliario Digital:** Plataformas como S.O.S, PAG, REFI e Inventario Ágil funcionan integradas para optimizar procesos y mejorar la experiencia de clientes y aliados.
- **Portal de Autogestión (PAG):** Adoptado por más de 50 inmobiliarias, centraliza pagos, solicitudes y seguimiento en tiempo real.
- **Innovación y cultura:** Automatizamos procesos, compartimos conocimiento y creamos un modelo replicable que fortalece todo el gremio.

Impacto gremial y crecimiento colectivo

El mayor valor del proyecto está en su visión colaborativa. Al compartir tecnología con otras inmobiliarias, **en Alberto Álvarez impulsamos la digitalización del gremio y fortalecemos la competitividad del sector.**

El PAG, en expansión nacional, simboliza esta transformación: un espacio donde las inmobiliarias aprenden, colaboran y evolucionan hacia un servicio más moderno, ágil y conectado.



PROYECTOS

Desde el 2011, nacimos con el sueño de transformar lugares y convertirlos en espacios inspiradores.

Ana María Álvarez
Gerente de Proyectos

Así creamos el área de Proyectos

Nacimos de una afortunada casualidad, que se convirtió en una gran oportunidad. Todo comenzó con un inmueble familiar que habíamos administrado por más de 30 años.

La propietaria, una mujer que recibía ingresos por la renta de esta casa, había recibido múltiples ofertas de constructores interesados en el lote por su ubicación estratégica, pero siempre se había negado a venderlo o aportarlo a un proyecto.



Nosotros nos acercamos con la intención de captar el inmueble para explorar la opción de desarrollar un proyecto y encargarnos únicamente de la promoción del lote. Finalmente, en una reunión cercana, clara y honesta, le explicamos cómo podía incrementar sus ingresos sin poner en riesgo su seguridad ni sus intereses. Fue así como decidió dar el paso y aportar su inmueble al proyecto, pero con una condición muy especial: **nosotros debíamos ser parte activa del proceso.**

Durante el desarrollo, trabajamos codo a codo con los aliados encargados

de la construcción y la comercialización, aprendiendo cada detalle. Lo que empezó como una oportunidad de corretaje se transformó en una experiencia de aprendizaje invaluable.

Descubrimos que el área de Proyectos podía ser mucho más que un soporte de ventas: podía convertirse en un departamento estratégico, capaz de generar valor real para los clientes y para la empresa.



Esta experiencia marcó el inicio de un camino donde la confianza, el aprendizaje y la visión de generar valor

**dieron vida
al área de
Proyectos.**



Nuestro Propósito

A medida que el área ha evolucionado, nuestro propósito también ha crecido. Lo que comenzó siendo únicamente comercialización, hoy se centra en generar valor integral para nuestros clientes.

Nuestro objetivo es mostrarles cómo sus activos pueden incrementar ingresos y patrimonio de manera diferente, a través de proyectos bien estructurados y respaldados por estudios de mercado rigurosos. No solo vendemos un producto; nos sentamos con cada propietario, explicamos la inversión, evaluamos la demanda y diseñamos un plan que les permita obtener beneficios reales y sostenibles.

Además, cerramos el círculo ofreciendo un servicio completo: una vez desarrollado el proyecto, los inmuebles pueden ser administrados por **Alberto Álvarez, asegurando que el valor generado** se mantenga en el tiempo.

Hoy, nuestro propósito es claro: crear proyectos que generen valor real, confianza y resultados tangibles para nuestros clientes y la empresa.

Proyectos que marcan *nuevos caminos*



El crecimiento entre 2024 y 2025 ha sido un recorrido lleno de aprendizajes, retos y nuevas oportunidades. Lo que empezó con una fuerte presencia en el sector de la salud, nos ha llevado a explorar otros segmentos estratégicos como turismo, vivienda y oficinas, consolidándonos como un área versátil y confiable en la estructuración y comercialización de proyectos.

+ En salud, con Torre Médica Campestre

nos hemos convertido en referentes de comercialización. Incluso en medio de la reforma, cuando el sector atravesaba grandes desafíos, **lanzamos un proyecto que resultó ser un éxito**. Esa experiencia nos permitió demostrar que, con conocimiento y confianza, es posible sacar adelante iniciativas en escenarios complejos.



Luego dimos un paso importante

hacia el turismo

con el lanzamiento de **Cassia**, un proyecto hotelero. Ha sido un reto y un aprendizaje, pero también una apuesta por un segmento cada vez más atractivo para los inversionistas, impulsado por la creciente demanda turística en Medellín.



Otro hito fue el ingreso

al sector de vivienda con Trivé.

Aunque muchos comienzan por ahí, nosotros llegamos después de grandes proyectos en salud. **La vivienda, a diferencia de otros segmentos, tiene un mercado más amplio** y dinámico, lo que lo convierte en un producto clave para el futuro del área.



Finalmente, este año asumimos también el reto de comercializar

un proyecto de oficinas, Distrito del Río,

ampliando aún más nuestro alcance hacia nuevos gremios. Cada paso que hemos dado confirma que vamos en la dirección correcta: hoy no solo nos buscan por un sector específico, sino por nuestra capacidad de adaptarnos, diversificarnos y generar valor en diferentes frentes del mercado inmobiliario.

2024 y 2025 han sido años de expansión y consolidación, en los que hemos demostrado que nuestro mayor crecimiento está en la confianza que hemos ganado y en la capacidad de abrir caminos en segmentos diversos que antes no habíamos explorado.



SECTORES QUE INSPIRAN NUESTROS PROYECTOS

En los últimos años, hemos aprendido a leer los cambios del mercado y a adaptarnos a ellos. Hoy vemos oportunidades claras en sectores que están en plena transformación.

En salud, la reforma y la situación de las EPS hicieron que muchos médicos buscaran **independencia y su propio consultorio**. Ahí encontramos un espacio clave para desarrollar proyectos que respondan a esa demanda creciente.

En turismo, Medellín decidió apostarle a **convertirse en una ciudad turística**. Con nuevas políticas, entidades y estrategias que atraen visitantes, vemos un sector hotelero lleno de posibilidades y crecimiento.

En vivienda, más que construir por construir, **buscamos generar impacto social**. Con proyectos en zonas en crecimiento, como Belén, no solo atendemos un déficit habitacional, sino que creamos espacios que transforman la vida de quienes los habitan.

Y en oficinas, tras la pandemia, la presencialidad volvió y la demanda de espacios ha crecido de manera significativa. Detectamos un nicho con alto potencial y la oportunidad de desarrollar **proyectos que realmente resuelvan necesidades del mercado**.



En cada uno de
estos sectores,
*nuestro enfoque
ha sido identificar
oportunidades reales,*
generar valor

y entregar proyectos que impacten positivamente
en las personas y en la ciudad

Estructuración de proyectos: clave para

el éxito comercial

La estructuración de proyectos consiste en organizar y planificar cada detalle de un lote o inmueble antes de lanzarlo al mercado, **asegurando que cumpla con normas, potencial de venta y viabilidad financiera.**

Inicialmente, cuando solo nos enfocábamos en la comercialización, no contábamos con un proceso interno de revisión; cada vez que llegaba un lote, debíamos verificar con los aliados externos qué se podía hacer.

Hoy, gracias a la preparación y el conocimiento que hemos adquirido, podemos asesorar a los propietarios con conocimiento propio, ofrecer garantías desde el primer momento y diseñar proyectos con mayor competitividad en el mercado.

Ser dueños del proyecto, desde el lote hasta la estructuración, nos da la autoridad y seguridad para tomar decisiones estratégicas, generando confianza en los clientes y consolidando un valor diferencial para la empresa.

Adaptando los proyectos a las necesidades del mercado

Nos mantenemos muy atentos a lo que pide el mercado. **Recorremos las zonas, analizamos qué proyectos han tenido éxito, identificamos tendencias y escuchamos lo que la gente está buscando.** Tenemos reuniones quincenales para revisar nuevas tendencias mundiales y discutir hacia dónde se dirige el sector.

Además, participamos en mesas y ruedas con gremios como Camacol, revisando temas como el Plan de Ordenamiento Territorial para anticiparnos a los cambios y proponer productos innovadores en la ciudad. Toda esa información nos permite diseñar **proyectos con características alineadas a la demanda real.**

Gracias a este conocimiento, podemos crear productos con la seguridad de que están hechos para cumplir con lo que los clientes realmente necesitan.

Aliados estratégicos

ÀUGE

ARTICO

mepal

Londoño Gómez

ARQUITECTURA & CONCRETO

Reed | TALLER DE ESPACIO

BOCETO Estudio Industrial

MU MA

La Lonja El gremio inmobiliario

CAMACOL ANTIOQUIA

IMPACT HUB Medellín

M+ group

CAMARA DE COMERCIO DE MEDELLIN PARA ANTIOQUIA

ASCENSO CONSTRUCCION & DESARROLLO

¡ORGULLO TOTAL!

LOGRAMOS
TENER
MÁS DE

5.000

INMUEBLES
ADMINISTRADOS

Juan Camilo Álvarez
Gerente Comercial

EXPANSIÓN A PEREIRA Y BOGOTÁ

En Alberto Álvarez hemos construido con los años una base sólida, gracias a un proceso de captación contundente, una promoción ordenada y cada vez más apoyada en la tecnología, y una gran ventaja competitiva en mercadeo digital. Además, **nuestra cultura está fundamentada en la motivación y compromiso de los equipos, lo que nos da la fortaleza para enfrentar nuevos retos.**

Todo esto nos hizo confiar en que podíamos entrar a otros mercados con éxito. Por eso decidimos acercarnos a Bogotá, el mercado más grande y de mayor crecimiento en Colombia, y a Pereira, una ciudad que conocemos bien, cuya cultura nos resulta cercana y que sigue mostrando un desarrollo constante.

RETOS Y ESTRATEGIAS AL ENTRAR A NUEVOS MERCADOS

En Medellín, la función de una inmobiliaria ya es muy conocida: casi todo el mundo entiende cómo funciona y qué beneficios ofrece. Allí hemos logrado crear un servicio sólido que deja a nuestros clientes satisfechos. Pero esto no se da igual en otras ciudades. En Pereira y Bogotá, por ejemplo, muchos propietarios quieren manejar sus negocios directamente, y nos ha costado más de lo que pensábamos convencerlos de confiar sus propiedades a nuestra gestión.

Otro reto importante tiene que ver con el mercado digital. Nuestra ventaja competitiva en Medellín se apalanca mucho en la tecnología, pero la penetración digital varía de ciudad a ciudad. Por eso, en mercados más digitales tenemos más oportunidades que en aquellos donde aún hay menor adopción tecnológica.

Para afrontar estos retos, nuestra estrategia se ha basado en educar al propietario, explicar claramente cómo nos diferenciamos y el valor que ofrecemos, y ser más innovadores en nuestro marketing digital, adaptando nuestras herramientas para llegar de manera más efectiva a cada mercado.

APRENDIZAJES EN LA EXPANSIÓN A BOGOTÁ Y PEREIRA

Estamos seguros de que nuestra forma de trabajar genera mucho valor, y por eso nos animamos a explorar nuevas ciudades. Sin embargo, aprendimos que el proceso debe evolucionar según la ciudad, la cultura, los propietarios y la manera de pensar de cada lugar. **Nuestra estructura cultural, tecnológica y de procesos es sólida,** pero necesita adaptarse para conectar con cada mercado y encontrar ese “click” con los clientes.

En Pereira, por ejemplo, nos ha tocado educar mucho a los propietarios, explicarles claramente nuestros servicios y mostrarles por qué es mejor permitirnos manejar sus propiedades, en lugar de asumirlo directamente.

Además, en una ciudad muy tradicional, donde otras inmobiliarias dominan el mercado, cambiar esa mentalidad requiere paciencia, mostrar alternativas sólidas financieramente, más agilidad comercial y apoyo tecnológico.

La clave ha sido la educación y la cercanía con cada propietario.

PROYECCIÓN DE CRECIMIENTO

Hace aproximadamente un año y medio comenzamos a planear nuestro crecimiento para los próximos cinco años, y tenemos metas claras. Esperamos abrir al menos una o dos sedes por año, lo que nos permitiría consolidar dos nuevas sedes en Bogotá, una en Barranquilla y otra en Cali.

Este plan refleja nuestra confianza en el modelo que hemos construido, en la solidez de nuestros equipos y en la capacidad de adaptarnos a distintos mercados, siempre manteniendo el mismo nivel de servicio y cercanía con los clientes que nos caracteriza.



Red de

COLEGAJE

El nacimiento de LaVenta

La idea de crear LaVenta surgió de la necesidad de fortalecer los departamentos de ventas de varias inmobiliarias. Nos reunimos con cinco o seis empresas y compramos una franquicia de Keller Williams en Estados Unidos, buscando modernizar nuestros procesos y aprender nuevas formas de trabajar.

Aunque algunos de los programas estadounidenses no encajaron del todo en nuestro mercado, el verdadero valor estuvo en juntarnos y crear un ecosistema compartido, donde todos pensábamos en ventas todo el tiempo. **Esto generó una inercia positiva** que ha mantenido a LaVenta funcionando con éxito durante los últimos años, potenciando la capacidad comercial de cada inmobiliaria.

GRUPO

LAVENTA

Beneficios

LaVenta se apalanca en la MLS, un sistema múltiple similar al que se usa en Estados Unidos, que funciona como una especie de pseudo exclusividad. Pero más allá de la tecnología, su verdadero valor está en reunir a vendedores profesionales en un mismo ecosistema, **creando un espacio donde el conocimiento y la experiencia se comparten diariamente.**

Actualmente, somos cinco inmobiliarias directamente involucradas y otras seis colaboran dentro del mismo ecosistema. Esto permite charlas, ruedas de negocio y un intercambio constante de información, lo que potencia el servicio que ofrecemos tanto a propietarios como a compradores, generando eficiencia, transparencia y resultados más rápidos.



El impacto del colegaje en el **MERCADO** INMOBILIARIO

El colegaje es la forma en que debería funcionar el mercado inmobiliario, tal como ocurre en las economías más avanzadas. Una inmobiliaria no deja de ser una red que conecta oferta y demanda, juntando a quienes buscan comprar o arrendar con los inmuebles disponibles.

Nuestro sistema MLS ha sido clave, porque nos permite trabajar con varias inmobiliarias a la vez, mantener la información actualizada y generar confianza para transmitirla. A medida que el colegaje se fortalezca, se fortalece toda la industria y se mejora el servicio que damos a propietarios y compradores.

Si el colegaje se formaliza, con reglas claras y cierta exclusividad, todas las cadenas del sector se fortalecen, creando un mercado más sólido, transparente y eficiente.

**Encuentra con
nosotros las
propiedades de lujo
para la venta**

en las zonas más prestigiosas
de Medellín y el Área Metropolitana



Ingresa a
exclusivos.albertoalvarez.com



Escanea y conoce más



Perspectiva gremial

con Federico Estrada

Gerente de la Lonja de Propiedad Raíz de
Medellín y Antioquia

Comportamiento
del mercado de
arrendamientos
en 2025



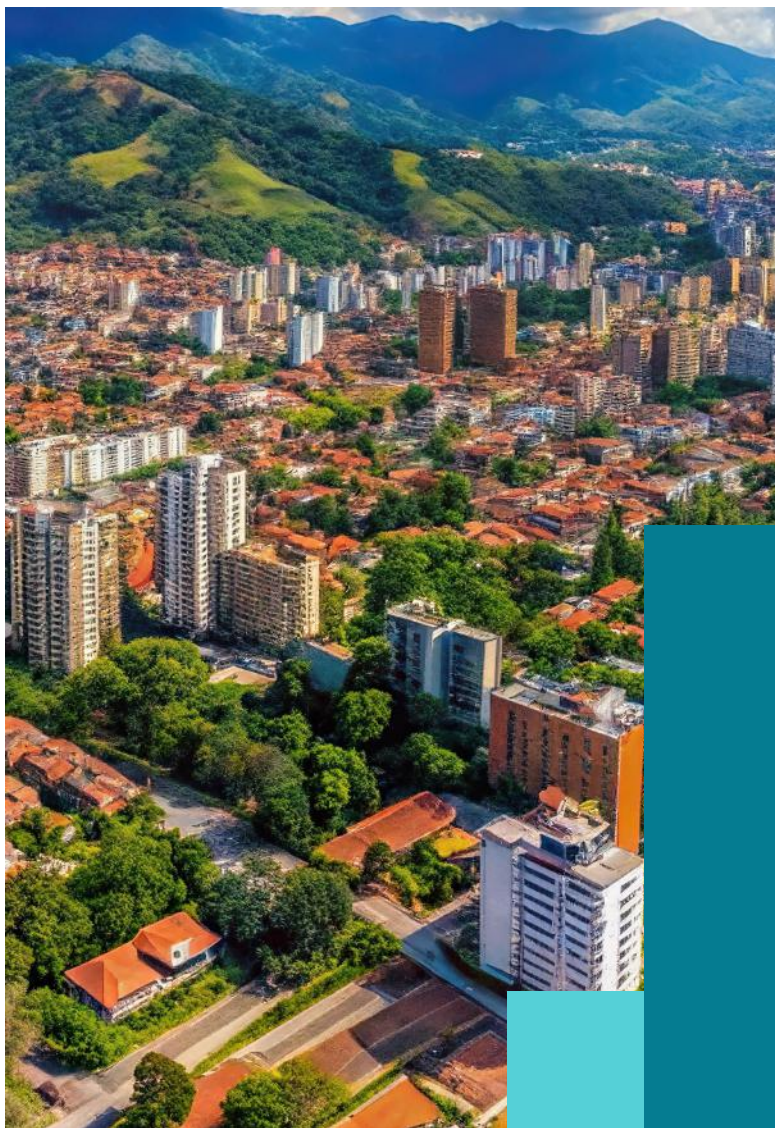
Hablar del mercado de arrendamientos este año implica mirar lo que ha pasado desde la pandemia. A partir de ese momento, el sector vivió una transformación importante: **La demanda por vivienda, tanto en venta como en arriendo, creció de forma acelerada, mientras la oferta se redujo debido a la menor construcción de proyectos nuevos.**

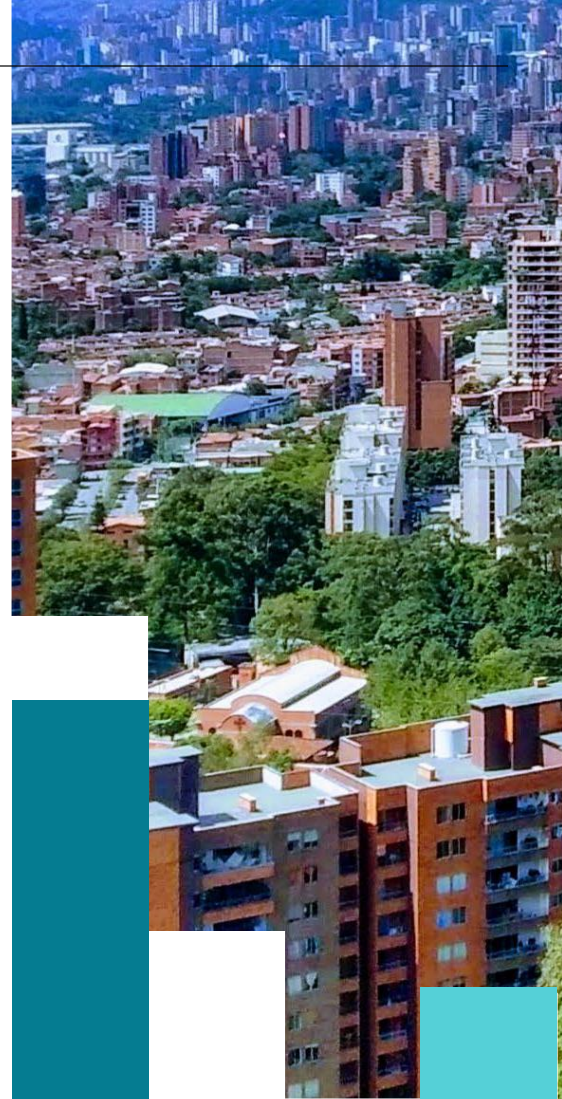
Esto generó un desbalance que llevó a incrementos históricos en los precios entre 2022 y 2023, con alzas que en algunos casos superaron el 30%.

Con el tiempo, el mercado se fue ajustando, la cartera se estabilizó, las aseguradoras aplicaron nuevas políticas y la oferta volvió a equilibrarse.

Hoy, el mercado de arrendamientos en Medellín y su área metropolitana atraviesa un periodo de normalidad, con precios que crecen uno o dos puntos por encima de la inflación, como históricamente ha ocurrido. Además, el segmento de oficinas muestra una recuperación notable, con aumentos importantes en zonas como la Milla de Oro, impulsados por la reactivación del comercio y la escasa oferta nueva.

En general, 2025 ha sido un año estable y positivo, con un mercado más equilibrado y con buenas perspectivas para el crecimiento del sector inmobiliario en la región.





¿Cuáles son los principales retos que enfrentan hoy las inmobiliarias?

El sector inmobiliario está viviendo una transformación profunda, especialmente en lo tecnológico. Hoy, automatizar procesos, innovar y usar la tecnología como herramienta para mejorar la experiencia del cliente es clave. El propósito sigue siendo el mismo: ayudar a las personas a vivir mejor, pero la forma de hacerlo ha cambiado.

Muchas inmobiliarias tradicionales estaban acostumbradas a un servicio muy cercano y personalizado, pero ahora los clientes exigen rapidez, digitalización y soluciones más eficientes. La evolución en herramientas como la firma digital, la reaseguración de cánones o los portales de gestión, que hace 10 o 20 años eran innovaciones, hoy son procesos normales.

El reto, entonces, está en adaptarse a estas nuevas demandas, equilibrando la cercanía humana con la eficiencia tecnológica, para prestar un servicio que realmente marque la diferencia en la vida de los clientes.

Proyecciones para el mercado de arriendos y ventas

Desde la Lonja, vemos que el mercado de arrendamientos seguirá creciendo. Aunque Colombia ha promovido la propiedad, sigue siendo un país con muchos arrendatarios: en el Valle de Aburrá, por ejemplo, hoy cerca del 26% de las viviendas nuevas se destina al arriendo. Esto refleja un aumento en la inversión en bienes raíces y la llegada de modelos como multifamily y coliving, que comienzan a consolidarse.



Alberto Álvarez

La digitalización y la innovación jugarán un papel clave en la comercialización. Empresas como **Alberto Álvarez, con experiencia y enfoque tecnológico, están liderando la simplificación de procesos**, la automatización de tareas repetitivas y la creación de experiencias más completas para los clientes. Todo esto apunta a un servicio más eficiente y cercano, con oportunidades claras para fortalecer la confianza y la satisfacción de quienes buscan vivienda.

Mensaje al sector inmobiliario en Antioquia

Me siento muy orgulloso del sector inmobiliario en Antioquia. En Medellín, por ejemplo, cerca del 95% de los inmuebles de estratos 4, 5 y 6 se administran a través de inmobiliarias, una cifra que refleja la confianza que los propietarios tienen en nuestro trabajo. Esto convierte a la administración de inmuebles en el servicio más sólido del país dentro del sector, incluso por encima de la venta de propiedades.

Mi recomendación es simple: **seguir conociendo el mercado, estar atentos a las nuevas tendencias y mantener siempre el foco en cuidar el patrimonio de las personas.** Así podremos enfrentar los retos del futuro con solidez y confianza.

Consejo para propietarios e inversionistas

Si está pensando en invertir en propiedad raíz en Medellín o el área metropolitana, no tenga dudas; la mejor opción es confiar su inmueble a una inmobiliaria. Esto le garantiza acompañamiento integral: promoción, administración, soporte técnico, jurídico y comercial.

Una inmobiliaria protege sus intereses y asegura que los contratos se cumplan. Así, usted evita problemas con arrendatarios que no respeten acuerdos y asegura que su inversión esté bien cuidada.

¿Cómo nos perciben?

Alberto Álvarez Inmobiliaria es una empresa que ya va por su tercera generación. Con 67 años de historia, tiene un presente sólido y un pasado destacado, pero lo más importante es que su visión y la manera en que trabajan hoy le aseguran un futuro aún más prometedor.

El gremio no se define por un número de personas, ni por oficinas o empleados; el gremio está hecho por las empresas que lo componen. Y **empresas como Alberto Álvarez son las que realmente lo engrandecen.**

Aunque muchos de nosotros no estuvimos ahí desde el principio, no podemos imaginar lo que hizo el fundador de Alberto Álvarez por esta institución. Hoy, su legado sigue vivo y, de manera genuina, **Alberto Álvarez ha sido una de las empresas que ha hecho grande el gremio en Colombia.**



TESTIMONIOS

DE CLIENTES QUE HAN CONFIADO EN NOSOTROS

“Alberto Álvarez es lo mejor, yo no cambiaría de agencia. En mi casa ninguno lo haría, porque es una inmobiliaria exageradamente buena. Pagan a tiempo, la sucesión la manejaron perfecto, todo salió impecable.

A veces los inquilinos dejan cosas dañadas o descuidadas, pero con Alberto Álvarez eso no pasa: ellos se encargan de todo y lo entregan perfecto. Tenemos tres locales con ellos, y cada vez que un inquilino se va, revisan todo para asegurarse de que quede como al inicio: pintado, pisos organizados, baños limpios... todo muy bien hecho.

Yo llego a Alberto Álvarez y es como si estuviera en mi casa”

**LUZ
MARINA
GOMÉZ**



Propietaria con más de
30 años con nosotros

“Toda relación humana, personal, de los negocios tiene que ser una relación de confianza y en nuestro caso, la relación con Alberto Álvarez siempre ha sido así.

En este momento, en que se habla tanto de máquinas de inteligencia artificial, yo prefiero esa relación personalizada y en este momento la relación con Alberto Álvarez que yo tengo es siempre con una persona que me atiende muy bien. Un consejo, yo realmente a alguien que me pregunte por Alberto Álvarez le digo, váyase con los ojos cerrados, Porque la experiencia, la tradición y la atención que me han dado, me hace que los pueda recomendar perfectamente”.

**IGNACIO
RENÉ
URIBE
LÓPEZ**



Representante Legal de la
Sociedad Valldaura S.A.S
Más de 30 años con nosotros

PROYECTOS en comercialización



Una torre Hotelera de 13 pisos con Suites hasta 51m².

Una torre Hotelera de 13 pisos con Suites hasta 51m².
Rentabilidad: hasta el 1,02% mensual.

• Inicio de operación: 2.027.



Escanea
y conoce más

Invierte desde
\$351.951.000 COP



Una torre de 48 apartamentos, desde 61m² - 88m².

Ubicado en el **barrio Belén**, en **Medellín**, diseñado para personas que buscan un **estilo de vida consciente, moderno y conectado con su entorno.**



Escanea
y conoce más

Invierte desde
\$632.000.000 COP



Una Torre de consultorios y áreas médicas

para los **mejores especialistas del sector.**
Con la presencia de La Clínica del Campestre.



Escanea
y conoce más

Invierte desde
\$656.043.888 COP



Oficinas en Envigado sobre Las Vegas

Una sola torre de **16 pisos con oficinas desde 54m² hasta los 938m².** Es el nuevo eje corporativo del sur del Valle de Aburrá ubicado sobre Las Vegas.



Escanea
y conoce más

Invierte desde
\$782.965.000 COP



Como propietario,
puedes adelantar
hasta

8 meses **DE TU CANON**

de arrendamiento y
tener liquidez justo
cuando la necesitas

Vacaciones soñadas

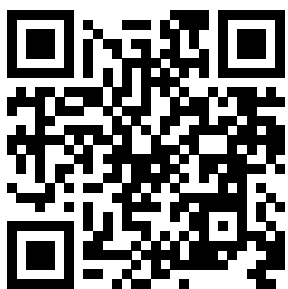
Educación

Remodelaciones

Inversiones Personales

Emergencias

Salud y Bienestar



Escanea y conoce más

*Aplican Términos y Condiciones





CONECTAMOS *Corazones* CON ESPACIOS

Servicios:

Arrendamientos

Ventas

Proyectos

Cobertura en:

Antioquia: Medellín, Envigado, Sabaneta, Itagüí, La Estrella, Bello y Oriente Antioqueño

Risaralda: Pereira, Dosquebradas y Santa Rosa de Cabal

Cundinamarca: Bogotá D.C. (Fontibón, Engativá, Barrios Unidos, Teusaquillo y Kennedy)

 www.albertoalvarez.com  info@albertoalvarez.com

 604 444 98 98

Alberto Álvarez Inmobiliaria

