NV

MEMORIA Y BALANCE

NORTE VERDE 2019

SOMOS UNA INMOBILIARIA BOUTIQUE PORQUE CREEMOS QUE NUESTRA DIFERENCIA ESTÁ EN LA PREOCUPACIÓN REAL POR QUIENES HABITAN CADA PROYECTO.

PROPONEMOS ARQUITECTURA DE ALTO ESTÁNDAR, PROYECTOS SUSTENTABLES A LARGO PLAZO EN ARMONÍA CON LA CIUDAD Y BAJO EL PRINCIPIO DE BARRIO VERTICAL.

Antecedentes de la sociedad

Inmobiliaria Norte Verde SpA se constituyó por escritura pública con fecha 10 de diciembre de 2013 otorgada en la notaría de Santiago de don Humberto Santelices. La sociedad está inscrita a fojas 98197 Nº 64141 del Registro de Comercio del año 2013 del Conservador de Bienes Raíces de Santiago. Posteriormente, por escritura pública con fecha 19 de octubre de 2017, otorgada en la notaría de Santiago de don Eduardo Avello Concha, se modificó la sociedad, aumentando su capital. La inscripción se hizo a fojas 82555 Nº 44384 del Registro de Comercio del año 2017.

INDICE

1. **NORTE VERDE EN UNA MIRADA**
Páginas 8 a 11

2. **MENSAJES DEL AÑO**
Páginas 12 a 19

3. **GOBIERNO CORPORATIVO**
Páginas 20 a 33

4. **NUESTRA EMPRESA**
Páginas 34 a 41

5. **ESTILO Y FORMA DE TRABAJO**
Páginas 42 a 53

6. **UNIDADES DE NEGOCIO**
Páginas 54 a 101

1.

NORTE VERDE EN UNA MIRADA

Resultados ideales son los que plantan un futuro consciente para las nuevas generaciones

2019 EN UNA MIRADA

27 AÑOS DE EXPERIENCIA

Durante 27 años, hemos sido parte del crecimiento inmobiliario del país a través de una propuesta de valor orientada hacia la innovación en procesos de arquitectura, construcción e inmobiliaria. Estos atributos nos han permitido desarrollarnos como una empresa dinámica y vanguardista.

2 ÁREAS DE NEGOCIO

INMOBILIARIA
Proyectos que emocionan al alcance de nuestros clientes.

ARQUITECTURA
Arquitectura que emociona.

TERRENOS

120 TERRENOS ANALIZADOS

7 TERRENOS COMPRADOS

911 VIVIENDAS

108 OFICINAS

PROYECTOS

5 LANZAMOS PROYECTOS

5 INICIAMOS CONSTRUCCIÓN

1 INICIAMOS ESCRITURACIÓN

RESULTADOS

UF 94.857 EBITDA* AJUSTADO

MUF 1.740 PROMESAMOS

MUF 2.828 BACKLOG DE PROMESAS

- **54%** ESCRITURA EL AÑO 2020
- **44%** ESCRITURA EL AÑO 2021
- **2%** ESCRITURA EL AÑO 2022

PERMISOS

3 PERMISOS SUPERFICIE DE 18.359M²

8 ANTE-PROYECTOS SUPERFICIE DE 49.247 M²

TOTAL SUPERFICIE DE 67.607 M²

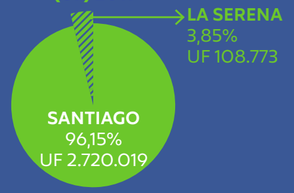
EQUIPO

9 NUEVOS INTEGRANTES NV

- CONTABILIDAD
- ADMINISTRACIÓN Y FINANZAS
- POSTVENTA
- ARQUITECTURA

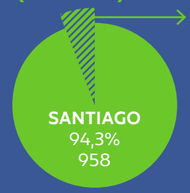
BACKLOG DE PROMESAS

BACKLOG CONSOLIDADO (UF) 2019



TOTAL
UF 2.828.792

BACKLOG CONSOLIDADO (UNIDADES) 2019



TOTAL
1.016
UNIDADES

2.

MENSAJES DEL AÑO

Consciencia es adaptarse a los tiempos para cuidar y proteger a la empresa y cada persona que trabaja en ella

CARTA DEL PRESIDENTE

Queridos Accionistas:

Me dirijo a ustedes para presentarles la Memoria 2019 de Inmobiliaria Norte Verde y contarles, a grandes rasgos, sobre los resultados que obtuvimos en este período y nuestras proyecciones para el futuro.

El año 2019 fue, a pesar de la incertidumbre generada por el estallido social, un buen año para nuestra inmobiliaria, en el que se logró consolidar las distintas áreas de la empresa siguiendo el plan estratégico de la compañía. Terminamos el año con un EBITDA ajustado de MM$ 2.685 , lo que permitió que nuevamente se pudiera hacer partícipe a los trabajadores dentro de las utilidades, conforme a las políticas de remuneraciones que ha aprobado el directorio de la compañía.

El modelo y tipo de proyectos que realizamos, edificios a escala humana, con arquitectura innovadora y bien conectados, ha sido muy bien recibido por el mercado, el cual, previo al estallido social, mantenía una sólida demanda por nuestros productos.

Actualmente tenemos 18 proyectos en distintas etapas de ejecución, los cuales están ubicados en las comunas de Estación Central, Ñuñoa, Providencia, Santiago Centro, San Miguel, La Serena y Coquimbo.

Durante el año 2019 suscribimos promesas de compraventa por UF 1.739.621. y tuvimos una facturación consolidada de los distintos proyectos de UF 545.986.

El Fondo Los Alerces, que incluye nuestros proyectos Ñuñoa Vida, Parque Portales y Radal, avanza según lo proyectado. A su vez, el Fondo Los Castaños, que contempla los proyectos de Santa Elvira, Irarrázaval, San Pablo y Ecuador, está en pleno desarrollo, teniendo todos sus terrenos comprados y con dos proyectos en construcción. Respecto a los proyectos de Irarrázaval y Santa Elvira, se ha decidido postergar su inicio de construcción teniendo presente la crisis sanitaria que actualmente afecta a nivel mundial y de la cual Chile no estará exento de dificultades.

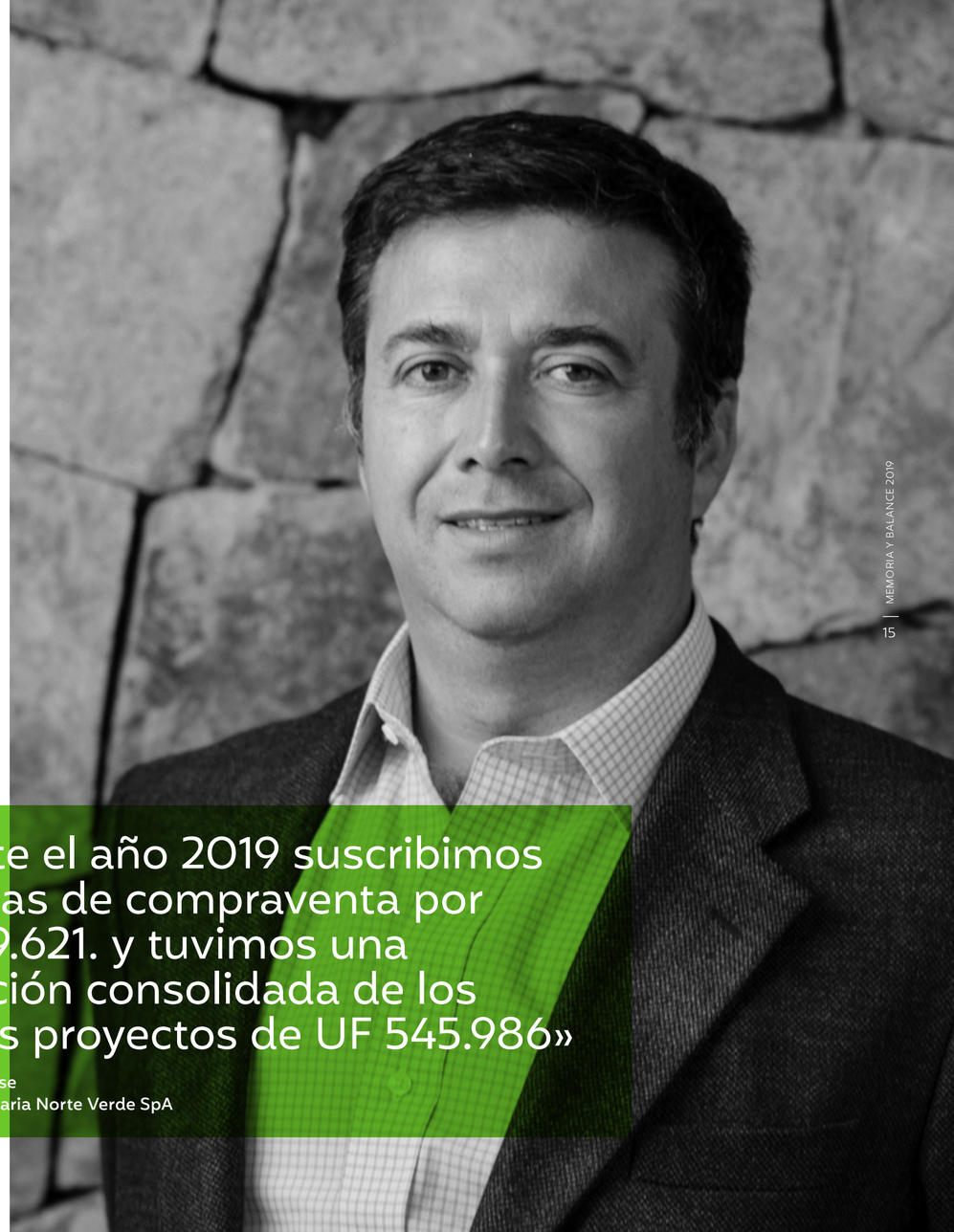
Para 2020, esperamos lanzar un fondo nuevo destinado al arriendo de departamentos habitacionales en comunas céntricas de la capital.

En La Serena, en tanto, esperamos concluir el proyecto Rengifo y definir si se inicia la construcción de nuestro proyecto Aruma, que contempla un hotel de cuatro estrellas superior y un complejo habitacional en la mejor esquina de la ciudad: Avenida del Mar con Cuatro Esquinas. En este último proyecto, tenemos como socios estratégicos a Vértice y el grupo Angelini. Respecto al proyecto Verne, en Coquimbo, que desarrollamos junto al grupo Chiloé, se avanza conforme a lo planeado y se estima su entrega para el segundo semestre del año 2021.

En Norte Verde aspiramos y trabajamos constantemente por ser una inmobiliaria reconocida por su aporte a la comunidad y estamos comprometidos con nuestros clientes para salir adelante con renovada energía de las crisis que se presenten en el país.

Les saluda afectuosamente,

Javier Monreal Haase
Presidente Inmobiliaria Norte Verde SpA



«Durante el año 2019 suscribimos promesas de compraventa por UF 1.739.621. y tuvimos una facturación consolidada de los distintos proyectos de UF 545.986»

Javier Monreal Haase
Presidente Inmobiliaria Norte Verde SpA

CARTA DEL GERENTE GENERAL

Con mucho agrado, les presento la Memoria 2019 y algunos comentarios sobre los avances de la empresa en este desafiante periodo, en el cual la empresa logró cumplir los objetivos propuestos, tanto en el ámbito corporativo como respecto a sus operaciones.

En 2019, logramos manejar más de 18 proyectos en sus distintas etapas del proceso de desarrollo, generando ventas de promesas por sobre las UF 1.700.000. Esto no habría sido posible sin el equipo Norte Verde, que estuvo a la altura del desafío. La implementación de la estructura matricial se puso a prueba en el engranaje de las distintas áreas y fue todo un éxito. Precisamente, ese era el gran objetivo del año: lograr una consolidación de los equipos. Claramente, no estuvo ajena a problemas, pero poco a poco se fue logrando la necesaria sinergia y eficiencia, donde los talentos comenzaron a demostrarse.

Desafíos

En el área de construcción, llegamos a tener 11 obras, 6 de la cuales están en Santiago Centro, con lo cual nos transformamos en la inmobiliaria con más proyectos en esa comuna. Esto es un gran mérito, especialmente considerando que el modelo de negocio que nos guía es desarrollar proyectos boutique que sean un aporte al entorno, lo cual es un desafío de por sí difícil. Además, Santiago Centro es la comuna con menos terrenos disponibles para desarrollar y competir en ese mercado.

Dentro de los desafíos del año, me gustaría hacer especial reconocimiento al proyecto Vida en Ñuñoa, donde logramos levantar un puente de doble altura que une las dos torres: una hazaña nunca antes realizada en Chile, que se llevó a cabo con un nivel de profesionalismo de todo el equipo de Norte Verde, el calculista Cristián Delporte, asesores y la constructora Echeverría Izquierdo. Si bien, en un par de días se montó la estructura completa, el trabajo fue de años, con el diseño de arquitectura, de aisladores sísmicos y el procedimiento de construcción. El resultado fue obtener una plaza en altura, con múltiples usos es las áreas comunes del proyecto.

Uno de los temas que como empresa nos moviliza y nos une es el concepto verde, no solo como un slogan, sino como una meta, la cual debemos tener siempre presente. Creemos que nuestros proyectos representan una escala de vecindario, que, según definiciones, corresponde a la primera escala de la jerarquía urbana, con grupos de viviendas de hasta 500 unidades. Luego, encontramos los barrios, con hasta 3.000 viviendas, las comunas, con hasta 10.000, y las ciudades, con más de 30.000. Tras un extenso estudio de distintos autores reconocidos e incluso las recomendaciones de la OMS, podemos señalar que el óptimo de dotación de áreas verdes son 13 m2 por habitante, pero distribuidos en las distintas escalas jerárquicas, con valor de 1m2, 2m2, 5m2 y 5m2 respectivamente. Con esto en mente, nos propusimos que nuestros proyectos no tengan menos de 1m2 de área verde por habitante, cumpliendo con un indicador razonable de vecindario. No es fácil alcanzar tal meta al considerar que nuestro modelo de negocio está inmerso en proyectos de escala humana en sectores céntricos, pero necesariamente debemos buscar incorporar ese estándar dentro de nuestros edificios.

«Uno de los temas que como empresa nos moviliza y nos une, es el concepto verde, no solo como un slogan, sino como una meta, la cual debemos tener siempre presente.»

Roberto Bascuñán Walker
Gerente General Inmobiliaria Norte Verde SpA

Innovación

Este año, creamos un nuevo modelo de negocio inmobiliario que combina densidad habitacional con equipamiento comercial y oficinas. El primer proyecto que creamos con esta tipología mixta fue Verne, en Coquimbo, que tiene oficinas y consultas médicas en sus primeros pisos, y departamentos en los superiores. Más tarde, creamos Inmobiliaria Los Nogales SpA, gerenciada por Alejandro Videla, donde se incluirán tres proyectos. El primero que se concretó fue en Providencia, un edificio llamado Corrientes, que considera departamentos en los pisos superiores, y oficinas y locales comerciales en los inferiores. La ventaja de este modelo es que se logra traspasar la constructibilidad a las oficinas y de esta forma, podemos crear departamentos habitacionales de 60 m2, cosa que por sólo densidad serían mas de 90 m2. Esto permite entregar una oferta competitiva en Providencia, con precios bastante menores, y, a su vez, incentivar el trabajo Cowork, dando la posibilidad de oficinas profesionales cercanas al Metro.

También obtuvimos importantes logros en el área de administración, donde se realizó una reestructuración profunda del área, tanto en el equipo humano como en tecnología. Tal es el caso de la automatización de informes de control de gestión, con Business Intelligencie (BI), donde se enlazaron los software contables con el de venta y posventa, logrando tener información fidedigna y en línea.

Sin duda, una de las iniciativas más entretenidas del año, liderada por el equipo de Arquitectura, fue el proyecto "Signature", que nace del sueño de acercarse a la mejor forma de habitar un espacio, que vaya representando las nuevas formas y costumbres de vivir. Para ello, rompimos todos los paradigmas y le ofrecimos a 3 reconocidas oficinas de diseño e interiorismo que diseñaran 6 departamentos en el proyecto Santa Elvira con "chipe libre": sin restricción económica, sin restricción de diseños, solo debían respetar los shaft existentes. Una séptima unidad fue diseñada por el laboratorio de arquitectura interno, NV Lab. De este trabajo, surgieron productos asombrosos que se podrán testear una vez que se habite el edificio. Dado el éxito y la gran cantidad de ideas que surgieron de estos departamentos con diseño de autor, definimos como empresa empezar a destinar un par de unidades en todos los proyectos para ir testeando iniciativas innovadoras que nos generen un cambio de paradigma y nos vaya mostrando cómo deben ser las viviendas del futuro. Con esta iniciativa, nos cuestionamos todo y lo volvimos a reinventar.

Por otra parte, un proyecto muy enriquecedor que desarrollamos este año fue la creación de la fundación "Barrios con Cuento", cuyo objetivo es incentivar la vida de barrio, generar comunidad y visibilizar la identidad de barrio mediante iniciativas de carácter artístico que permitan fortalecer hábitos comprendidos como patrimonio cultural inmaterial de Chile. La primera actividad que generamos fue un concurso de Afiches que retrataron la vida de seis barrios icónicos de la capital. Recibimos piezas espectaculares, y fue todo un éxito con más de 500 participantes. Esperamos darle continuidad a esta iniciativa, ya que estamos convencidos de que hoy más que nunca se necesitan este tipo de actividades de desarrollo en las ciudades.

Pasando a otro ámbito, viendo venir el crecimiento explosivo del mercado de renta, decidimos diseñar un software que nos permitiera ingresar a este mercado de manera eficiente. Para ello, ideamos una plataforma donde se puedan pagar los arriendos en forma automática, generando recibos y un historial de la propiedad. Esta plataforma incorpora a los corredores de propiedades, transformándose en una herramienta efectiva para ellos, permitiéndoles hacer crecer su cartera de manera segura. Además, debería poder generar un pool de unidades, almacenar la cuenta de cada propiedad con los contratos, fotos y dar la posibilidad de evaluación tanto de arrendatario, como arrendador. Todo esto terminó en un spin off de la compañía en una empresa llamada Leasity, la cual entró a operar en su versión alfa en diciembre. A pesar de que los ejecutivos a cargo de esta iniciativa han debido sortear los problemas normales de los emprendimientos, estamos seguros de que tendrán la capacidad de llevarla a cabo, ya que nuestro mercado necesita una herramienta de administración moderna de activo inmobiliario.

Unión en tiempos de crisis

No podemos dejar de mencionar los eventos de octubre en el marco de la Crisis Social, de la cual no estuvimos ajenos de impacto. Nuestros proyectos de Santiago Centro no fueron saqueados ni deteriorados, pero evidentemente las constructoras estuvieron bastantes días con las faenas paralizadas. Estos daños de atraso fueron cuantificados y acotados, pero el daño mayor fue el de la incertidumbre a la cual nos veremos expuestos a futuro. Todos los planes de inversión fueron afectados y por supuesto los de Norte Verde también. Existe una convicción de que en Chile, mientras no se vuelvan a aclarar las condiciones políticas y sociales, existirá una baja sustancial de crecimiento, poder adquisitivo y, por ende, una baja en las ventas inmobiliarias. Aunque el negocio de renta debería suplir en algo esta baja, nuestras estimaciones son un 30% de menor venta habitacional producto del efecto de esta crisis social.

Es triste y desmotivador ver que un país, teniendo todas las condiciones para poder seguir creciendo, se vea afectado de tal manera. Vimos mucho odio contra las instituciones y contra las personas, pero también se hicieron ver demandas sociales con gran sentido. Lamentablemente, este estallido terminó golpeando a muchas empresas, lo cual tuvo un enorme impacto en los puestos de trabajo. Yo creo firmemente que las empresas no son más que un grupo de personas que se unen en forma organizada con un ideal en común, donde aplican todos sus talentos y tecnología para lograrlo. Por ello, solo valen de lo que están formadas: sus equipos y sus talentos aplicados. Este es el gran valor que otorga aplicar nuestro talento a la sociedad y el efecto virtuoso que produce, porque no solo estamos desarrollando nuestros sueños, sino que, más importante aún, estamos aportando para que otros también lo hagan. Tomar consciencia sobre este efecto que produce nuestro trabajo es fundamental para ayudar a la convivencia nacional y comprender la importancia de cuidar a estos grupos llamados empresas. Es prácticamente imposible desarrollar los talentos de cada uno sin que existan estos grupos regulados, incluidas las personas que entregan su vida al servicio o a la caridad.

Afortunadamente, en estos tiempos de crisis, vimos de qué estamos formados y con mucho orgullo puedo comentarles que nuestro equipo se unió y apoyó a Norte Verde en todas las dimensiones. A pesar de las dificultades de movilización, de riesgos en las calles y problemas personales, ganó el compañerismo y el profesionalismo, cerrando un año con el cumplimiento de prácticamente todas las metas y con la consciencia y ganas de todos nosotros de seguir creando una empresa que contribuya a la sociedad y nos represente a todos. Por ello, quiero terminar esta introducción a la Memoria 2019 dando un gigantesco agradecimiento a todo el equipo de Norte Verde, porque juntos logramos cerrar un año positivo y lo más importante: un año que nos consolida como equipo para combatir cualquier otro desafío que se nos avecine.

Un fuerte abrazo a todos y también a todas las personas relacionadas que hacen que nuestro trabajo llegue a éxito: Bancos, Proveedores, Asesores, Proyectistas y, por supuesto, a nuestros clientes, a quienes nos debemos.

Atentamente.

Roberto Bascuñán Walker
Gerente General Inmobiliaria Norte Verde SpA

3.

GOBIERNO CORPORATIVO

Trabajar de forma consciente es abrirse a todos los ritmos y diversidad, promoviendo personas y sociedades respetuosas, responsables y empáticas

GOBIERNO CORPORATIVO

Una empresa con gobierno corporativo implementa un conjunto de principios y normas que regulan el funcionamiento de los tres poderes dentro de la sociedad: Los Accionistas, Directorio y Alta Administración. Uno de los principales objetivos es disminuir los riesgos de resultados por una falta de prever problemas de comunicación, expectativas, de dirección y, sobre todo, transparencia en el accionar.

La confiabilidad y transparencia de las prácticas de Gobierno Corporativo de Norte Verde son esenciales para el éxito de largo plazo. Por ello, desarrollamos mecanismos y tácticas que fortalecen nuestra Estrategia de Negocio. El propósito del Gobierno Corporativo de Norte Verde es aumentar el valor de nuestra empresa y proyectarla a futuro a través de la ejecución y gestión de proyectos inmobiliarios, de construcción y de arquitectura. Todas las personas que aportan su trabajo y creatividad, lo hacen en beneficio del grupo completo, garantizando que las actividades se realicen en forma ética y empleando las mejores prácticas, de acuerdo al sentido y pleno cumplimiento de la ley. También representa la instancia de integración de la alta administración con la plana ejecutiva y los colaboradores para lograr mejores productos consensuados, brindando soporte, retroalimentación, control y compensaciones al equipo de administración, lo que, en un todo, conforma una dirección estratégica para entregar a la compañía.

El Gobierno Corporativo de Norte Verde, además de su afán propio, también apunta a generar beneficios para todas las personas relacionadas, ya sean individuos o sociedades, como son: accionistas, inversionistas, empleados, proveedores y clientes. Busca, a la vez, que como empresa seamos un aporte al desarrollo de la comunidad donde realizamos nuestras actividades y al país en general.

La Estrategia de Gobernabilidad es para nuestros accionistas y clientes, quienes son beneficiados por sus prácticas de transparencia, ética y probidad. Los responsables de llevar a cabo esta gobernanza son el Directorio, la Administración Gerencial, ambos en los distintos Comités, y todos los colaboradores, quienes, en su conjunto, definen y norman el accionar de la empresa, cuyo objetivo es la creación y conservación de valor.

Principios del gobierno corporativo

- La protección de los derechos de los accionistas, asegurando el tratamiento equitativo de todos ellos.
- Asegurar a los accionistas una información adecuada y a tiempo de todos los asuntos relevantes de la empresa, incluyendo la situación financiera, su desempeño, la tenencia accionaria y su administración. Es de especial importancia la responsabilidad del Directorio en la aprobación de las directrices estratégicas y el control de la gestión ejecutiva.
- Asegurar que la gestión se lleve a cabo de acuerdo a la guía estratégica de la compañía, que se cumpla en forma efectiva el monitoreo del equipo de dirección, por el Consejo de Administración y que queden claramente establecidas las responsabilidades de este Consejo de Administración para con sus accionistas.

EL GOBIERNO CORPORATIVO DE NORTE VERDE, ADEMÁS DE SU AFÁN PROPIO, APUNTA A GENERAR BENEFICIOS PARA TODAS LAS PERSONAS RELACIONADAS, YA SEAN INDIVIDUOS O SOCIEDADES.

DIRECTORIO

El Directorio es el órgano principal de administración de Norte Verde. Su misión es proteger y valorizar el patrimonio de la Compañía, maximizando el rendimiento de las inversiones, alineado con la visión y valores establecidos en sus "Principios Empresariales" y objetivos estratégicos.

El Directorio Norte Verde está formado por cinco miembros elegidos por la junta de accionistas de la sociedad. Estos permanecen en sus cargos por un periodo de tres años, luego del cual el Directorio es reelecto o renovado totalmente. El presidente de la empresa es elegido por el mismo Directorio, por mayoría absoluta. Así mismo, las decisiones o acuerdos del Directorio se toman por simple mayoría. Además, representa a Norte Verde judicial y extrajudicialmente en todos los actos necesarios para el cumplimiento de nuestro objeto social. Para lograr este fin, posee todas las facultades de administración y disposición que la ley o los estatutos de la Compañía no establezcan como privativas de la Junta General de Accionistas. La remuneración de los directores tiene en cuenta dos elementos: dieta por asistencia a sesiones y participación en las utilidades de la Compañía, de acuerdo a los montos o porcentajes que se aprueban por la Junta de Accionistas.

El Directorio designa un Gerente General que está premunido de las facultades propias de un factor de comercio y de todas aquellas que expresamente le otorgue el Directorio. Finalmente, los cargos de Presidente del Directorio y Gerente General no pueden ser ejercidos por la misma persona.

Entre las funciones del Directorio se encuentra:

- Establecer la Visión, Misión y Valores de la Compañía.
- Aprobar la Declaración de Principios Empresariales, así como el presente Código de Gobierno Corporativo y el Manual de Manejo de Información de Interés.
- Aprobar la Política de Delegación de Autoridad.
- Establecer los Comités del Directorio, sus estatutos e integrantes.
- Aprobar el Plan Estratégico anual de la Compañía
- Aprobar el presupuesto anual operacional y de inversiones.
- Aprobar los Estados Financieros Consolidados de la Compañía.
- Monitorear los riesgos significativos que afecten el desempeño del negocio y comprometan la estrategia aprobada.
- Aprobar las adquisiciones, inversiones de terrenos, alianzas, fusiones y divisiones de negocios.
- Aprobar la constitución, modificación o disolución de filiales.

El Directorio Norte Verde está formado por cinco miembros elegidos por la junta de accionistas de la sociedad.

DE IZQUIERDA A DERECHA: RODRIGO INFANTE OSSA / JORGE SPENCER SOUBLETTE / ROBERTO BASCUÑÁN WALKER / FRANCISCO BASCUÑÁN WALKER / JAVIER MONREAL HAASE

- Aprobar los cambios en la Estructura de la Alta Gerencia, esto incluye el Gerente General Corporativo y a los ejecutivos principales y claves.
- Aprobar las políticas y estructura de compensación (sueldos y beneficios), desempeño, sucesión y otras directamente relacionadas a los ejecutivos principales.
- Evaluar el desempeño del Gerente General y sus ejecutivos principales.
- Proponer para aprobación de la Junta de Accionistas, las empresas de auditoría externa entre las cuales se seleccionará aquella que tendrá la responsabilidad de auditar los estados financieros de la Compañía y a las empresas clasificadoras de riesgos.

El Directorio de Inmobiliaria Norte Verde SpA está compuesto por don Roberto Bascuñán Walker, Francisco Bascuñán Walker, Rodrigo Infante Ossa, Jorge Spencer Soublette y Javier Monreal Haase.

Sesiones

Durante 2019 se llevaron a cabo once sesiones de Directorio. En ellas se trataron temas estratégicos del periodo 2015-2023, la aprobación del resultado 2018 y el presupuesto 2020. Adicionalmente, en todas las sesiones el Gerente General entregó un informe detallado del estado en el que se encuentran todos los proyectos.

ALTA ADMINISTRACIÓN

La Administración de Norte Verde es la responsable de diseñar, difundir y monitorear las directrices operativas que derivan de la Misión, Visión, Valores, Principios y Estrategia de Negocio.

Principales funciones del Gerente General:

- Representar legalmente a Norte Verde.
- Conducir la estrategia de la Compañía.
- Nombrar a los ejecutivos principales.
- Vocería de la Compañía.
- Difundir públicamente asuntos críticos relacionados a la estrategia o futuro de la empresa.
- Aprobar las Políticas Corporativas.
- Implementar plan de sucesión. La Compañía desarrollará un plan anual de talentos, que buscará identificar potenciales sucesores de cargos críticos, entre ellos los ejecutivos principales, y determinará las acciones de desarrollo requeridas.
- Sistema de compensaciones e incentivos. Los programas de compensación e incentivos para Ejecutivos deberán ser diseñados e implementados para asegurar la alineación de los intereses de largo plazo de los accionistas y sus colaboradores.

COMITÉS

Directores y Gerentes integran variados comités de materias claves para el control y eficiencia de nuestra empresa.

Se reúnen en forma ordinaria, de acuerdo a un programa anual de reuniones previamente aprobado, para tratar las materias, sean o no recurrentes, que se encuentren definidas en dicho plan anual. Así mismo, se reúnen en forma extraordinaria cada vez que se enfrenten situaciones que lo ameriten.

Dentro de los comités que se han definido están los siguientes:

Comité de proyectos

Se reúne una vez al mes y lo integra el Gerente General y los Gerentes de Proyectos. Asiste un director y puede citarse a una persona en especial para que concurra. La reunión tiene por objetivo hacer un seguimiento global de todos los proyectos inmobiliarios que se encuentre ejecutando la empresa.

Comité de finanzas, legal e inversiones

Se reúne una vez al mes y lo integra el Gerente General y el Gerente de Operaciones Corporativas. El objetivo es analizar la situación financiera, los resultados y las proyecciones de flujo de caja; examina las inversiones en nuevos terrenos y negocios; y, por último, analiza, revisa y discute los informes de auditores externos, los aspectos tributarios y los seguimientos de los procesos establecidos como críticos.

CÓDIGO DE ÉTICA Y CONDUCTA

El presente código de ética y conducta ha sido creado para ser una pauta, en el día a día, que nos ayude como Norte Verde a hacer un mejor trabajo, desarrollarnos y cuidar nuestras fuentes de ingresos; proyectando a la compañía en un marco de seguridad, respeto, integridad y confianza, así como en el cuidado de nuestros principios y valores éticos. Este código se aplica tanto a quienes trabajan en Norte Verde, como a todos nuestros proveedores, contratistas, empresas de servicio y, en general, a toda persona vinculada, que preste sus servicios, o se relacione con la compañía de manera directa o indirecta.

CÓDIGO DE ÉTICA Y CONDUCTA

01
NOS ESFORZAMOS POR HACER BIEN NUESTRO TRABAJO

Buscamos desarrollar proyectos con valor, proyectos que emocionen.

02
OPTIMIZAMOS LOS PRESUPUESTOS

Nos enfocamos en aumentar ingresos y disminuir los gastos de cada proyecto.

03
FRENTE A CADA SITUACIÓN, NUESTRO ESPÍRITU ES RESOLUTIVO

Seguimos un encargo hasta asegurarnos de que se haya cumplido en su totalidad. Generamos acciones concretas con resultados visibles.

04
TODO LO QUE HACEMOS PARA PERFECCIONAR CADA PROYECTO, ES PENSADO COMO SI FUERA PARA NOSOTROS

Queremos aportar valor a nuestros clientes a un costo competitivo para ellos.

05
HONRAMOS A NUESTROS CLIENTES

Con respeto, empatía y responsabilidad, abordamos cada situación en su particularidad.

06
SOMOS FACILITADORES

Entre nosotros el trabajo es integrador, amable y colaborativo. Facilitamos cada proceso, respondiendo a tiempo cada vez que la pelota está en nuestras manos.

07
VELAMOS POR LA SEGURIDAD

Nos informamos sobre las medidas de seguridad que nos resguardan a nosotros y a nuestro entorno laboral, y nos esmeramos para que se cumplan.

08
PROTEGEMOS LA RELACIÓN CON EL RESTO

Somos una gran familia que crece unida y con respeto. No damos espacio al acoso o menoscabo en ninguna de sus formas.

09
PENSAMOS EN EQUIDAD

Creemos que las oportunidades están dadas por los méritos y habilidades individuales respecto de las exigencias laborales y profesionales.

10
SOMOS TRANSPARENTES

En Norte Verde no hay espacio para los conflictos de interés. Creemos en el trabajo fortalecido por las relaciones laborales de confianza.

11
INTEGRIDAD Y PROFESIONALISMO SON NUESTROS PRINCIPALES ACTIVOS

Somos responsables y cumplimos con nuestros compromisos actuando siempre en consecuencia.

12
NUESTRA NORMA ES EL RESPETO

Cuidamos nuestros actos. Comprendemos las formas en que se manifiesta el respeto y lo aplicamos a diario.

13
SOMOS CAUTOS Y RESGUARDAMOS LA CONFIDENCIALIDAD

La información que manejamos es producto de nuestro trabajo y es nuestra misión protegerla.

14
CUIDAMOS LO QUE DECIMOS AL MUNDO

Nada sale de la organización si no expresa la voz de todos.

15
NUESTROS ACTOS NOS REPRESENTAN

Cuidamos la imagen de la empresa y ayudamos a su valoración partiendo por nuestro comportamiento diario.

16
ACTUAMOS CON RECTITUD Y AUSTERIDAD

La integridad financiera es un aspecto central de la actividad de nuestra empresa.

17
CO-EXISTIMOS SEGÚN RESPONSABILIDADES Y ROLES POR SOBRE JERARQUÍAS

Somos multidisciplinarios gracias al respeto y valoración de cada uno en su diferencia.

18
SOMOS AMIGOS DE LO NUEVO

Todas las buenas ideas son acogidas y procesadas, vengan de quien vengan.

19
CADA UNO LAVA SU TAZA

Cada espacio de trabajo o lugar de uso común, después de usarlo, siempre lo dejamos limpio y ordenado, para mantener la armonía y respeto por el que viene después.

20
TENEMOS CANALES DE TRANSPARENCIA

Frente a una irregularidad, el canal correspondiente es una carta dirigida a Rodrigo Infante Ossa, Director de Transparencia de Norte Verde rinfante@norte-verde.cl

GESTIÓN DE RIESGO

En Norte Verde existe una estrategia de Gestión de Riesgos enfocada en mitigar los efectos de los riesgos legales y financieros.

Riesgos legales:

En el rubro inmobiliario, el impacto de las evaluaciones ambientales, beneficios tributarios, exenciones de impuestos y cambios normativos, entre otros, es constante. Para mitigarlo, somos asesorados por especialistas en derecho en cada materia afectada y por arquitectos revisores expertos en las Ordenanzas y leyes urbanísticas. Por otro lado, el impacto respecto a normas de construcción se mitiga contratando a empresas constructoras de gran prestigio en el mercado, que controlen todos sus procesos de calidad y seguridad en forma estricta.

Riesgos financieros:

Como en todos los rubros, el sector inmobiliario siempre está expuesto a condiciones de incertidumbre. En Norte Verde, la Gerencia General y la Gerencia de Operaciones Corporativas son responsables de evaluar y gestionar constantemente este riesgo a través de la identificación, determinación, análisis, cuantificación, medición y control de cada crédito. Estas políticas y análisis son presentados al directorio en forma periódica.

Para evitar el riesgo de liquidez por incumplimiento de pago de compromisos, hemos desarrollado herramientas de control de caja anual, mensual y semanal, para siempre adelantarnos a las necesidades de financiamiento. Además, como política, siempre iniciamos la construcción con más de un 40% de venta, disminuyendo la posibilidad de afectar el presupuesto de caja y el riesgo de liquidez. Por lo general, en este segmento el pago total bancario se desencadena al completar un 60% aproximado de las ventas.

Por otra parte, los compromisos se estructuran según la operación de que se trate: corto plazo para las obras en construcción, mediano y largo plazo para invertir en activos futuros. En el primer caso, el financiamiento bancario opera con líneas de crédito cuya utilización está indexada al avance de la obra y su vencimiento coincide con la fecha en que recibimos los ingresos de ventas, una vez que el proyecto está recepcionado, escriturado y entregado. Sin embargo, los giros de crédito se realizan a través de pagarés de corto plazo que se van renovando hasta que la línea de crédito de construcción vence. Si llegado ese momento aún hay deuda, se puede renovar el plazo de la línea debido a que quedan unidades por escriturar. Para los activos de largo plazo, en tanto, recurrimos a créditos hipotecarios con costos de prepago bajos.

INVERSIÓN EN TERRENOS

En Norte Verde, a través de nuestras filiales, estamos constantemente invirtiendo en terrenos para asegurar nuestro plan de crecimiento en el área inmobiliaria.

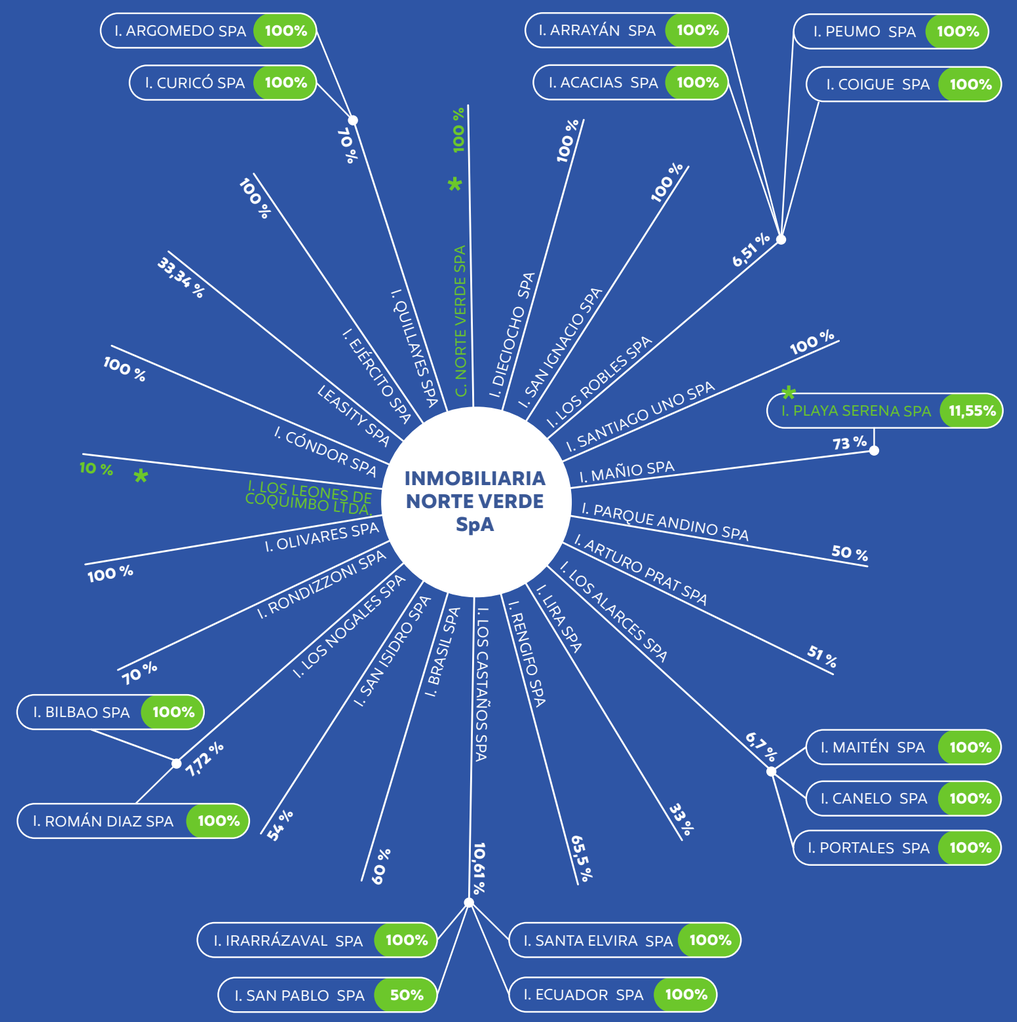
La compra de terrenos se financia con capital propio y deuda bancaria. También nos hemos asociado con terceros en varios proyectos, para acelerar nuestro plan de crecimiento. Como política de inversión, buscamos mantener un portafolio en sectores de alta demanda, siendo Santiago Centro, Estación Central, Ñuñoa y Coquimbo los principales lugares en los que estamos desarrollando proyectos.

PLANES DE INCENTIVOS

Todos los miembros de Norte Verde reciben bonos, los que son determinados anualmente según su desempeño, cumplimiento de metas y los resultados de la empresa.

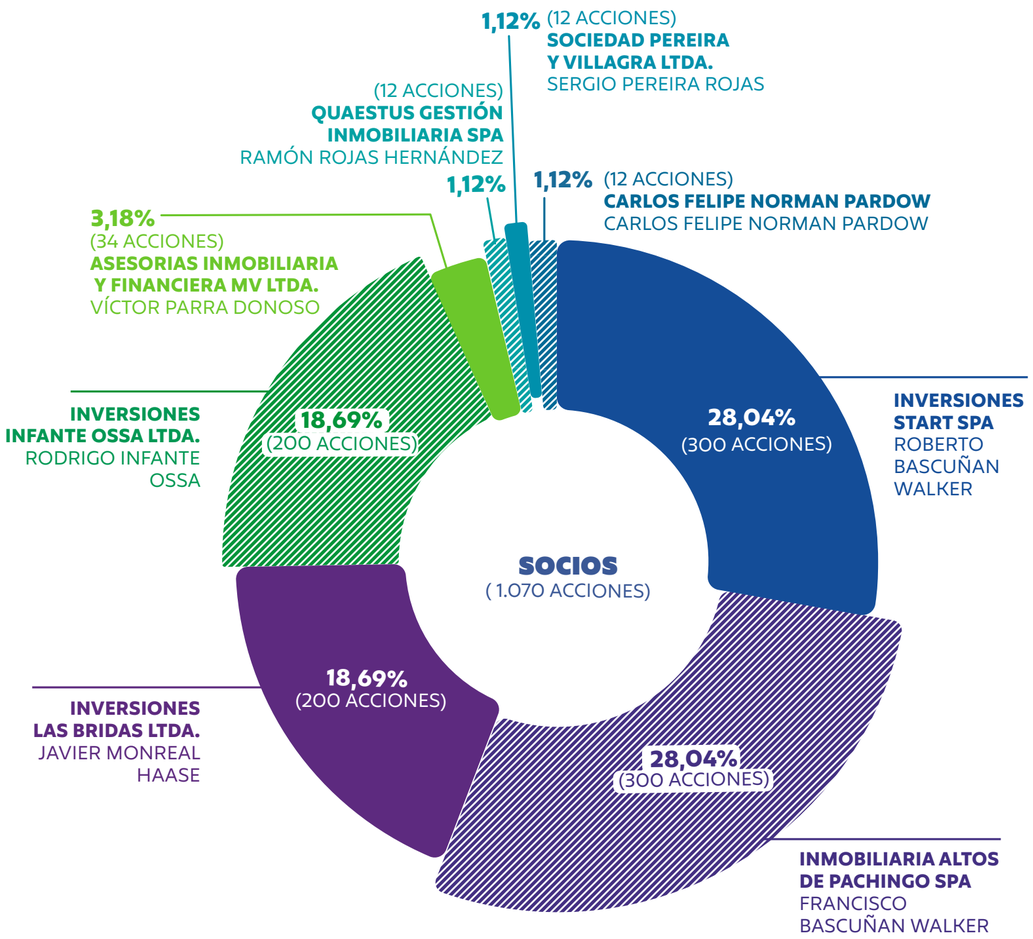
A su vez, consideramos el ingreso de los principales ejecutivos a la propiedad de la Compañía. A la fecha, esto se ha materializado con el actual Gerente de Operaciones Corporativas, Víctor Parra Donoso; el Gerente de Arquitectura, Sergio Pereira Rojas; el Gerente Comercial, Ramón Rojas Hernández; y el Gerente Técnico, Felipe Norman Pardow.

MALLA SOCIETARIA



* ESTA EMPRESA NO ES ADMINISTRADA POR NORTE VERDE, ES ADMINISTRADA POR OTROS SOCIOS

SOCIOS DE NORTE VERDE



4.

NUESTRA EMPRESA

Crear con consciencia es emocionarse con cada proyecto, imaginar nuevas formas, nuevos espacios, abrirse a nuevas ideas, soñar en grande

VISIÓN

SER UNA INMOBILIARIA BOUTIQUE RECONOCIDA POR SU APORTE A LA COMUNIDAD CON PROYECTOS QUE EMOCIONEN, AL ALCANCE DE NUESTROS CLIENTES.

HISTORIA

Norte Verde fue fundada en La Serena en 1992 como oficina de Arquitectura y Construcción. Hoy, somos líderes en nuestro segmento con un aporte y visión urbana, donde se conjugan dos áreas de real importancia para nuestra compañía: Inmobiliaria y Arquitectura

Origen Norte Verde

Norte Verde fue fundada en La Serena en 1992 por Francisco Bascuñán Letelier y Francisco Bascuñán Walker. Nuestros inicios fueron como oficina de Arquitectura y Construcción, prestando servicios a particulares e inmobiliarias con proyectos específicos, tales como una serie de viviendas unipersonales con un sistema modular de hormigón armado y diseño exclusivo.

En 1995, comenzamos el desarrollo de los primeros edificios habitacionales, Don Gabriel y Don José Miguel, siendo este último apreciado como uno de los edificios de mayor estándar en La Serena. Otras obras importantes fueron la construcción del conjunto de viviendas El Carmen, el conjunto habitacional Lomas de Peñuelas y el edificio Larraín Alcalde.

En 2011 se constituyó formalmente Norte Verde con la incorporación del arquitecto Sergio Pereira, introduciendo una visión de diseño desde un punto de vista de sustentabilidad y ecología urbana.

Ese mismo año ingresaron a Norte Verde, como socios, el abogado Javier Monreal Haase y el ingeniero civil Rodrigo Infante Ossa, con el objetivo de desarrollar los primeros edificios modernos de oficinas en La Serena: Portal Amunátegui y Portal Las Higueras.

En 2013 se incorporó como socio y Gerente General de nuestra empresa el ingeniero civil Roberto Bascuñán Walker, ejecutivo con vasta experiencia en el rubro inmobiliario. Ese mismo año, se reforzó el equipo con Víctor Parra en el área de Operaciones Corporativas, lo que nos permitió preparar un crecimiento ordenado y sustentable.

De esta forma, comenzamos un ciclo expansivo de proyectos en la Región Metropolitana con un modelo visionario de edificios a escala humana, con arquitectura de vanguardia, en barrios de alta profundidad de mercado y a valores competitivos.

Con este gran crecimiento de Norte Verde, en 2018 ingresaron como socios Sergio Pereira, Gerente de Arquitectura, y Víctor Parra, Gerente de Operaciones Corporativas. En 2019, también se sumaron a la propiedad de la compañía Felipe Norman, Gerente Técnico, y Ramón Rojas, Gerente Comercial.

Hoy en día, somos líderes en nuestro segmento con un aporte y visión urbana, donde se conjugan dos áreas de real importancia para nuestra compañía: Inmobiliaria y Arquitectura. Esta visión se logra con el aporte y compromiso de nuestros colaboradores, distribuidos entre La Serena y Santiago, quienes, desde el gen de inicio, conjugan de forma esencial la vanguardia arquitectónica con la sostenibilidad comercial.

PORTAL AMUNATEGUI

PORTAL HIGUERAS

En La Serena, entre 2011 y 2013, creamos nuestros primeros edificios: **Portal Amunátegui** y **Portal Las Higueras**. Estos edificios de oficinas, con una placa comercial en el primer piso, fueron pioneros en la región y se vendieron rápidamente.

En ellos comenzamos a avanzar nuestro concepto bioclimático. Ambos enfrentan el norte, por lo que instalamos pantallas en sus fachadas para dar un acondicionamiento ambiental pasivo.

LÍNEA DE TIEMPO

1991

1991: Edificio de oficinas Larraín Alcalde.
1992: Se funda la compañía como oficina de Arquitectura y Construcción

LARRAÍN
Edificio de oficinas Larraín Alcalde

2011 / 2013

PORTAL AMUNÁTEGUI
Proyecto edificio de oficinas y locales comerciales.

1993: Inspección técnica Edificio Serena Club Resort Inmobiliaria Bansander.
1994: "Edificio Don José Miguel". San Joaquín La Serena.
1995-1997: Casas Particulares bajo Sistema Aislaforte y gestión de 2 obras minera de Andacollo.
1998-2005: Variadas Casas Particulares con Diseño y Construcción en la Ciudad de La Serena.
2007-2011: Proyecto de Loteo en Vallenar y Tongoy de más de 50 hectáreas.
2011: Se incorpora Sergio Pereira en Verde Paisajismo.
2011: Se Incorpora Rodrigo Infante y Javier Monreal como socios y se reestructura Norte Verde.

PORTAL LAS HIGUERAS
Proyecto edificio de oficinas y locales comerciales.
2013: Proyecto Praderas del Milagro.

2013 / 2014

EDIFICIO RENGIFO
Proyecto edificio habitacional Rengifo 120.

GERENTE GRAL
Se incorpora Roberto Bascuñán como Gerente General.

2015

SEASON
Proyecto edificio habitacional.
2016: Proyecto edificio habitacional Quinta Suites

2016

ÑUÑOA SLOW
Proyecto edificio habitacional.

2017

ÑUÑOA DESIGN
Proyecto edificio habitacional.
2017: Proyecto edificio habitacional Central Town.
2017: Proyecto edificio habitacional Parque Portales.

2018: Proyecto edificio habitacional Brasil 601
2018: Proyecto edificio habitacional Radal.
2018: Proyecto edificio habitacional Santiago Céntrico

2018

2018: Se incorporan Sergio Pereira y Víctor Parra como socios

PRAT 631
Proyecto edificio habitacional.

ÑUÑOA VIDA
Proyecto edificio habitacional.

ECUADOR
Proyecto edificio habitacional.

2019: Proyecto edificio habitacional Albora
2019: Edificio comercial y habitacional Verne
2019: Proyecto edificio habitacional Parque Andino

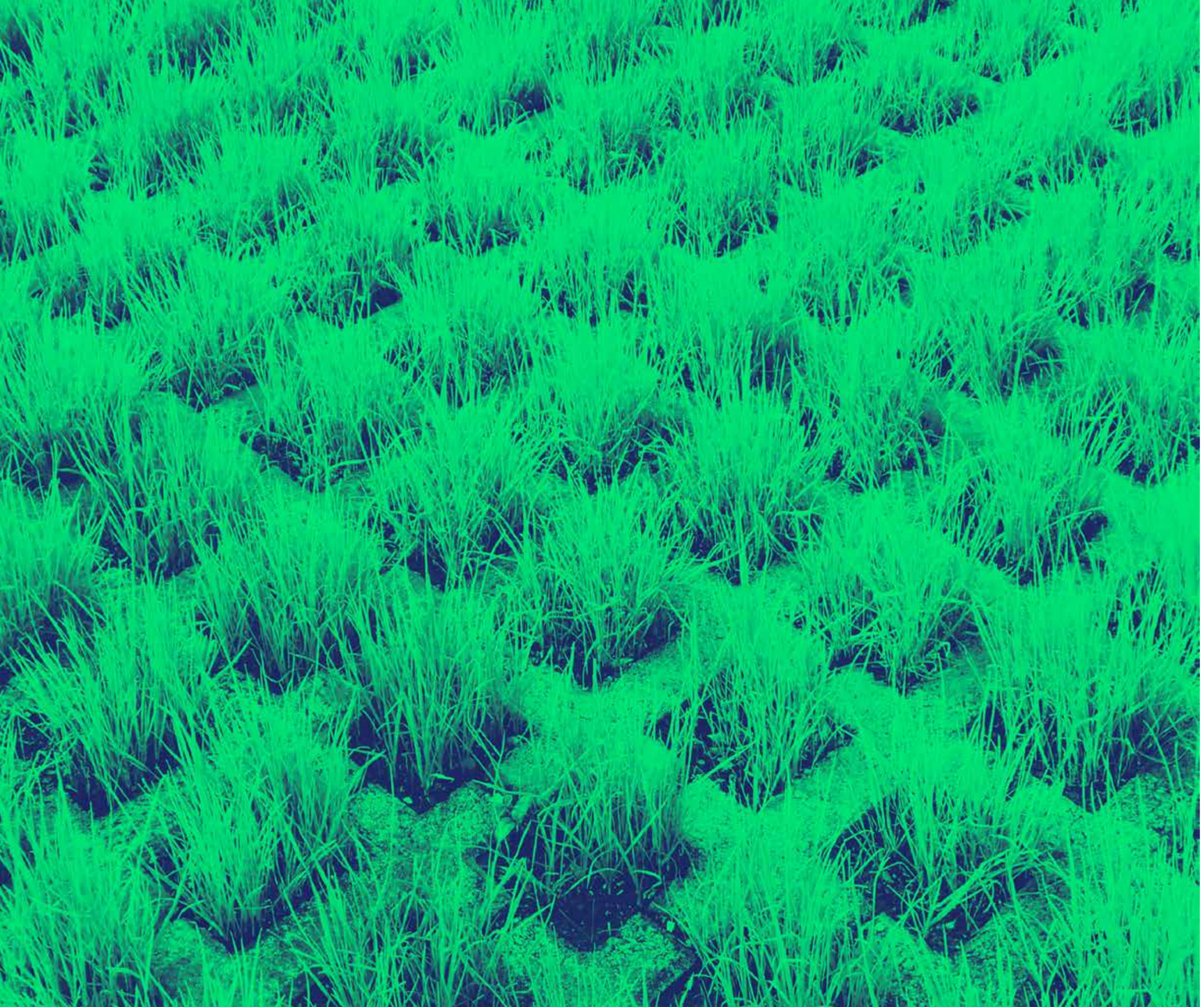
STGO CIRCULAR
Proyecto edificio habitacional.

2019

ALBORA
Proyecto edificio habitacional.

2019: Se incorporan Felipe Norman y Ramón Rojas como socios

SAN PABLO
Proyecto edificio habitacional.



5.

ESTILO Y FORMA DE TRABAJO

Una comunidad saludable es consciente del otro y entrega el espacio para que cada uno saque lo mejor de sí en pos de un propósito común

NUESTRA GENTE, LA VERDADERA ENERGÍA DE NORTE VERDE

Si hay algo que nos caracteriza como empresa es lo singular de nuestra gente y su manera de trabajar. Tenemos un ideal en común: ofrecer a nuestra sociedad departamentos con diseño y edificios de vanguardia que se destacan por su aporte a la ciudad. Esta pasión nos une, trabajamos en equipo y nos transformamos todos en parte de una cadena fundamental.

Una cadena fundamental es un objeto en el que cada eslabón hace el mismo esfuerzo y tiene la misma importancia. Si falla uno, falla la cadena completa. Algo parecido a un ser vivo.

Nuestra empresa es nuestro equipo y qué mejor para explicar cómo trabajamos que hacer una analogía con un árbol, nuestro logotipo original.

Las raíces profundas.

Las raíces de nuestro árbol no solo son el órgano por el cual ingresa el alimento al sistema, sino también son el lugar por el que el árbol se fija al suelo. Es en esta área donde la empresa se define, se orienta y se posiciona en el mercado. Esta parte más profunda y definida recae en nuestro Directorio y nuestros socios, quienes perfilan el lugar para crecer y definen el tipo de árbol que seremos.

Al hablar de raíces, nos referimos también a la parte del equipo que junta la idea con la calle. La búsqueda de terrenos con visualización de ideas contemporáneas que puedan a la vez ser un buen negocio. Este espacio de inicio lo llamamos cariñosamente la cocina, porque no hay una fórmula, solo experiencia previa.

Roberto Bascuñán, Víctor Parra, Francisco Bascuñán, Sergio Pereira y Rodrigo Infante hacen calle, buscan lugares para desarrollar proyectos, discuten ideas, hacen cabidas y cálculos hasta determinar qué haremos, cómo y dónde.

Las raíces recogen materiales de tierra (terrenos) y agua (financiamiento) para ordenarlos en una idea inmobiliaria, una posibilidad de negocio.

La savia.

Si existe una energía que fluye por toda nuestra estructura de equipo, esa sería la savia. Ese líquido vivo que permite entendernos como unidad, que nos mantiene conectados y lleva la vida a todos los lugares de nuestro árbol, desde nuestras raíces a nuestras ramas y hojas y luego de éstas, a las raíces nuevamente.

Este sistema de vida interior recae en los equipos de Contabilidad y Comunicaciones, quienes, impulsando sistemas de comprensión (BI) y relaciones internas (News), nos permiten poder sentir el pulso de nuestra empresa y realizar una consciencia global de equipo.

Esta savia interna es la que alimenta cada parte y le comunica su rol e importancia a cada uno frente al sistema total.

El encuentro de las raíces con el tronco.

Más arriba, en ese lugar donde todas las raíces se encuentran entre sí y con el tronco, se produce algo mágico: toma cuerpo la idea y se comienza a transformar en un proyecto.

Es en esta parte de la cadena donde nuestros proyectistas, arquitectura y cálculo se reúnen en un solo proyecto. Rodrigo Rojas y su oficina de Coordinación, va rigurosamente cociendo con prolijidad y precisión distintas áreas hasta completar toda la información que se requiere para hacer un edificio.

Todas las raíces acuden a este punto con su entrega donde Roraima y Francisca los reciben con cordialidad (ellas son el rostro de Norte Verde) y cada equipo que interactúa con nosotros comienza por ellas. El equipo de Arquitectura con sus espacios, texturas y luces. El Área Legal con el estudio de título y escrituras. El Área de Finanzas con los créditos, flujos y caja necesaria para desarrollar el proyecto. El Área de Marketing con sus estrategias de comercialización, nombres y conceptos. Todos llegan con su regalo para dar a luz un proyecto que finalmente sale de bajo tierra y se convierte en la base del tronco.

El tronco.

El tronco de nuestro árbol recae sobre nuestros Gerentes de Proyecto, los encargados de elevarnos desde el suelo hacia el follaje, desde el proyecto a la obra. El despegue de nuestro equipo está en sus manos y en la capacidad que tienen de fuerza, perseverancia y estabilidad para crecer día a día.

Es en esta área donde se despliega el proyecto en manos de constructoras, y se conjuga el financiamiento con la obra dejando ver cómo toma realidad y materia lo que hasta hace poco era una idea.

Las ramas y el follaje.

El follaje, con todas sus ramas, representa la frondosidad de nuestro trabajo, el edificio mismo, la construcción en su proceso de vida y crecimiento. Es en esta parte de nuestra cadena donde nuestra Área Técnica, ITOs y arquitectos de obra nos enorgullecen con su ojo crítico y su energía para lograr que la obra sea lo que pensamos originalmente. Ellos conducen la savia desde el tronco hasta nuestros preciados frutos, que serán finalmente la entrega de nuestro árbol.

Es entre estas ramas donde el Área Comercial y marketing realiza su trabajo de vender los frutos futuros, donde se pone la energía de Norte Verde para poder permitir que nuestros departamentos sean deseados y valorados en todo su potencial.

Los frutos.

El sentido más profundo de nuestra labor radica en la entrega de nuestros frutos a la sociedad. Es la entrega de nuestros departamentos, oficinas, estacionamientos y locales comerciales a nuestros clientes y usuarios, a los futuros vecinos y habitantes de nuestros barrios. Es justamente aquí donde se concentra toda la energía de nuestra cadena y recae justamente en nuestros equipos de venta y finalmente en nuestros vendedores. Ellos son nuestra vanguardia y quienes cargan con todo el producto de nuestra empresa para colocarlo en manos de nuestros clientes. Ellos son los que canalizan nuestros sueños y transforman lugares dormidos en lugares habitados, departamentos en hogares y edificios en vecindarios. Ellos traen la vida a nuestra empresa.

Más allá de los frutos, donde las ramas se conectan con las raíces.

Así como la energía se elevó desde nuestras raíces a nuestros frutos, desde nuestra idea al producto final, también existe en nuestra empresa una energía circular que la reintegra a nuestras raíces nuevamente. Todo vuelve a la tierra para iniciar nuevamente el proceso, esta vez, con más información. Esta área que cierra nuestra cadena y nuestro círculo energético es la Postventa y el laboratorio de retroalimentación. Recogemos con ellos la valiosa información de todo descuadre entre la vida y la forma, entre el producto y su manera de usarlo. Cada desfase, falla de diseño o de construcción, cada acierto o desacierto se recibe y se lleva de nuevo a nuestras raíces para generar un circuito de aprendizaje y mejoramiento. Nuestra gente de Postventa y retroalimentación son las neuronas y la memoria de nuestra empresa, ellos tienen la labor más preciada de mejorarnos continuamente hasta alcanzar, algún día, el fruto perfecto.

Francisco Bascuñán Walker
Director Ejecutivo Norte Verde

BIENESTAR Y ESTILO DE TRABAJO

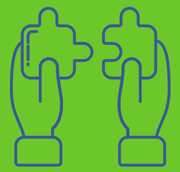
Hemos tenido un gran avance en los últimos años respecto de la calidad de vida y bienestar de nuestros colaboradores, desarrollando siempre las mejores condiciones para dar un mayor beneficio a todo el equipo.

Gestionamos así, por ejemplo, la afiliación del equipo humano a la Caja de Compensación, lo que permite tener varios beneficios no sólo para los trabajadores, sino que también para sus familias. Además, en búsqueda de un mejor ambiente laboral, gestionamos la atención médica en caso de accidente laboral y un seguro de salud complementario, que incorpora un seguro de vida para cada uno de nuestros colaboradores.

NORTE VERDE LA SERENA

NORTE VERDE SANTIAGO

NUESTRA FORMA DE TRABAJAR



Trabajo en equipo

Creer firmemente en las capacidades de cada uno de los integrantes de la empresa para lograr los objetivos trazados a través del trabajo colectivo.

Liderazgo

Esforzarse por lograr y mantener una posición de privilegio en el escenario inmobiliario, asumiendo posiciones de liderazgo en nuestras acciones del diario vivir.

Compromiso

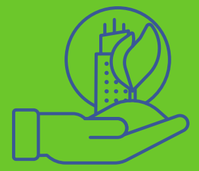
Estar involucrados en el cumplimiento de los objetivos estratégicos de la empresa y en lograr la excelencia de nuestro trabajo, de manera individual y colectiva.

Organización

Creer en el trabajo en equipo como la base para lograr nuestros objetivos.

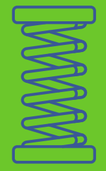
Credibilidad

Ser una empresa creíble para accionistas, trabajadores, proveedores, autoridades y comunidad.



Responsabilidad

Asumir el cumplimiento de las acciones a diario con Norte Verde, el entorno urbano y el medio ambiente.



Flexibilidad

La flexibilidad es la mejor oportunidad que tenemos para transformarnos en una empresa sustentable en el tiempo.

GESTIÓN DEL DESEMPEÑO

Por segundo año consecutivo, realizamos un trabajo con los colaboradores de Norte Verde, fundamentado en la socialización de nuestra estrategia competitiva y su vínculo con la contribución profesional personal, teniendo la posibilidad todos de conocer y comprender cómo deben orientarse los esfuerzos para apalancar el crecimiento esperado para la compañía.

Esto se realizó a través de un modelo de gestión del desempeño, construido especialmente para Norte Verde, que contempla un ciclo comprendido por tres etapas sucesivas, consistentes en:

1. Fijación de objetivos:

Proceso en el cual se conoce el mapa estratégico de la compañía y se formulan metas que apalanquen el cumplimiento de los objetivos estratégicos. Estas metas deben construirse utilizando los criterios de la metodología SMART, acrónimo cuyo significado plantea que los objetivos deben ser siempre específicos, medibles, alcanzables, relevantes y enmarcados en un período de tiempo determinado.

Estas metas deben estar estructuradas bajo un sistema Topdown, garantizando la interrelación e interdependencia de las mismas y el apalancamiento desde la estrategia de la Compañía hasta los objetivos más operativos y específicos.

2. Apreciación de medio año:

Etapa en la que se debe revisar tanto el avance en relación a los objetivos planteados al inicio del ciclo, como el desarrollo de los comportamientos Norte Verde, pudiendo corregir a tiempo eventuales brechas en relación a la expectativa de la gerencia.

3. Evaluación de final de año:

Momento en el que se debe valorar el desempeño obtenido durante el año. En esta instancia ya no existen posibilidades de mejorar, pero sí existe la posibilidad de retroalimentar para establecer un proceso de mejora continua sistémica, incorporando aprendizajes en los procesos de gestión futura.

Este modelo de gestión del desempeño nos ha dado grandes resultados al permitir enfocar la energía de cada colaborador y cada equipo hacia los objetivos principales de la empresa.

ENCUENTRO FIN DE AÑO SANTIAGO

ENCUENTRO FIN DE AÑO LA SERENA

ENCUENTRO FIN DE AÑO

En diciembre, siguiendo la tradición instaurada en 2018, realizamos nuestro encuentro de fin de año Norte Verde. Esta vez, los equipos de Santiago y La Serena nos reunimos por separado.

En la capital, la reunión se realizó en el centro de eventos La Esencia, en La Reina, donde disfrutamos durante todo el día con deliciosa comida, compartimos anécdotas, risas y nos relajamos con clases de zumba y un karaoke que premió a los más valientes y entusiastas.

En La Serena, en tanto, el encuentro fue en la parcela de Francisco Bascuñán, director ejecutivo, donde también compartimos un entretenido karaoke, animado por la cantante chilena Majo, nos deleitamos con exquisitas preparaciones y celebramos el amigo secreto previo a navidad.

QUIÉNES NOS APOYAN

El constante crecimiento de Norte Verde se debe en gran parte a todos los que nos han acompañado día a día, desde nuestros inicios, para poder cumplir con nuestras metas y sueños. Con todos ellos hemos construido una relación de apoyo recíproco, generando una comunidad donde todos estamos interconectados.

Si Norte Verde es un árbol, como lo presentó Francisco Bascuñán al comienzo del capítulo, todos juntos formamos un bosque, donde cada árbol es una pieza fundamental para el funcionamiento del ecosistema.

Agencias:
- Quorum Comunicaciones
- Himalaya
- Mitocondria
- Convierta

Embajadores:
- Tomás González

Proveedor de servicios:
- Aguas Andinas
- ENEL
- VTR
- MOVISTAR
- Aguas del Valle
- E-Core Business
- Transbank
- Solutionario
- Arce Fumigaciones
- JBJ Seguridad
- Equilibrio Norte Consultores SpA

Brokers:
- Reistock
- Capitalizarme
- SOP
- Royal

Proveedor de materiales:
- CHC
- Kitchen Center
- MK
- Construmart
- SPALATO

Instituciones Financieras:
- BCI
- Banco de Chile
- Banco Santander
- Banco Scotiabank
- Banco ITAU
- Banco Consorcio
- IFB-HMC
- ASPOR (Aseguradora Porvenir)
- Penta Financiero
- Fintrust
- Inv. Cerro Colorado

Contratistas:
- Sercons
- Ital Costruzioni (Italco)
- ByV Ocyr

Interiorismo:
- Ana María Undurraga
- Dominique Hernández
- Cristián Preece
- Felipe Santander
- Verde Activo Cubiertas Vegetales
- Hielo Sur Diseño
- Estudio Larraín & Domh
- Roberto Cancino

Abogados:
- Momag Abogados
- Matías Sanhueza & Cia
- Cristian Soler
- Fleischmann & León Abogados
- Guerrero & Cia Abogados
- Pablo Saleh

Constructoras:
- BeFCO
- Ingevec
- Lo Campino
- Echeverría Izquierdo
- Larraín Domínguez
- Constructora San Fernando
- INGEVEC Empresas
- Constructora BELTEC
- CHB Constructora

Municipalidades:
- I. Municipalidad de Santiago
- I. Municipalidad de Ñuñoa
- I. Municipalidad de Est. Central
- I. Municipalidad de Las Condes
- I. Municipalidad de Providencia
- I. Municipalidad de La Serena
- I.Municipalidad de Coquimbo
- I. Municipalidad de San Miguel

Proyectistas:
- Seis Ingeniería
- Segelec SpA
- Delporte Ingenieros LTDA
- Arquigestión
- Erre al Cubo
- Máximo Tapia
- Cristián Durán
- Rodrigo López
- Ferrara
- Geoestrata
- Tefra
- I-Sat
- VSL
- Gabriel Stein
- PRY Ingeniería
- Tecpro
- Nelly Carrasco
- Sercotal
- Oryggen
- Urbano Proyectos
- SIRVE
- Arquitectura & Wellness
- Arcast
- Carmen Gloria Simpson
- Montoya Ingeniería
- Calbuco Proyectos
- IPC Clima
- Mónica Pérez y Asociados
- Imperep
- Ricardo Benavides
- DRS Ingeniería
- Inversiones y Asesorías Esperanza
- Progrésica
- Consultora Dalcahue
- Guillermo Luna Sepúlveda
- Just in time pro Asesorías
- AS&P

6.

UNIDADES DE NEGOCIO

Ser conscientes es hacer las cosas con cuidado y a la medida para ser un aporte a la ciudad, preservando la identidad del entorno, creando barrios en altura y promoviendo espacios para la comunidad

NORTE VERDE CUENTA CON DOS UNIDADES DE NEGOCIO INDEPENDIENTES: INMOBILIARIA Y ARQUITECTURA.

Si bien ambas deben rendir cuentas y financiarse por sí solas, trabajan en conjunto y en perfecta sincronía, buscando siempre que los proyectos sean de la más alta calidad, con diseños innovadores e impactando de manera positiva en los barrios donde se emplazan. A continuación, presentamos el análisis de ambas unidades, desde el punto de vista estratégico y los resultados directos de cada una.

INMOBILIARIA

Análisis del mercado inmobiliario 2019

Norte Verde concentra más del 90% de su oferta en las comunas que tuvieron las mayores ventas de la Región Metropolitana, lo que nos posiciona en el mercado de más profundidad en Chile, asegurando ventas en los años venideros.

Región Metropolitana

Ventas

El mercado inmobiliario del año 2019 en la Región Metropolitana estuvo marcado por un sano crecimiento en los tres primeros trimestres del año, para luego caer fuertemente el último trimestre debido a la crisis social que enfrentó nuestro país. Sin embargo, las ventas totales fueron de 133 millones de UF, mostrando un crecimiento en valor de aproximadamente un 4,9% respecto del año anterior.

En cuanto a los precios por metro cuadrado, estos también mostraron un alza respecto de 2018, llegando este año a valores de 77,5 UF/m2 para departamentos y 61,5 UF/m2 para casas.

En el rubro departamentos de la Región Metropolitana, mercado en el cual está inmerso principalmente Norte Verde, se vendieron 27.480 unidades, mostrando un leve descenso de menos de un 1% respecto del año 2018.

Las comunas con más ventas en departamentos durante el año fueron Ñuñoa, con 4.211 unidades, Santiago Centro, con 3.693 unidades, San Miguel, con 2,989 unidades, y Estación Central, con 2,785 unidades. Vale la pena destacar el importante crecimiento que tuvo la comuna de La Cisterna, que duplicó las ventas de 2018, llegando a 2.244 unidades.

En estas mismas comunas es donde Norte Verde concentra más del 90% de su oferta, lo que nos posiciona en el mercado de más profundidad en Chile, asegurando ventas en los años venideros.

A nuestro juicio, el crecimiento orgánico del mercado está en línea con las crecientes necesidades habitacionales de los chilenos que, junto a la llegada de inmigrantes, han aumentado la demanda habitacional. Además, hay que recordar que en Chile existe un déficit habitacional de casi 400.000 viviendas, lo que predice que el mercado tiene muchos años de crecimiento sustentable por delante.

Las tasas de los créditos hipotecarios también han dado un impulso especial a este mercado, pues se han sostenido en sus niveles más bajos de los últimos 10 años, tendencia que se espera se mantenga debido a los esfuerzos constantes de los bancos centrales por evitar una desaceleración brusca de las economías.

Cuarto Trimestre - Crisis Social

La crisis social que enfrentó el país desde el 18 de octubre de 2019 no dejó indiferente al mercado inmobiliario: el cuarto trimestre, hubo una caída del 27,1% en las ventas comparado con el cuarto trimestre del 2018. En cuanto a la tasa de desistimientos, también aumentó considerablemente el último trimestre, situándose en un 17% en departamentos y un 14% en casas.

Stock

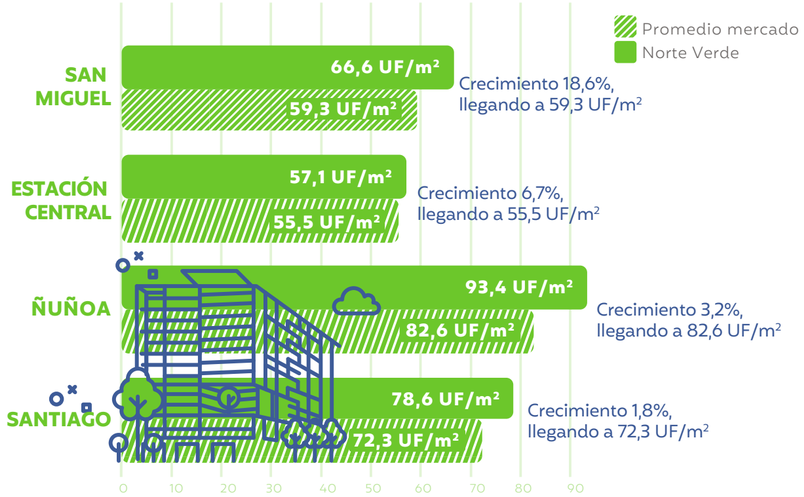
A diciembre de 2019, en la Región Metropolitana había disponibles para la venta 52.246 unidades en 857 proyectos, de las cuales un 21,1% correspondía a departamentos con entrega inmediata, un 75,2% en verde y un 3,8% en blanco. Estas cifras son bastante similares a las del año anterior, siendo las diferencias muy poco significativas.

Respecto de los meses para agotar stock, el promedio en la Región Metropolitana en diciembre de 2019 era de 26,2 meses para departamentos, mostrando un alza de más de 10 puntos porcentuales sólo en el último trimestre producto de la crisis social.

Precios

Respecto de los precios, todas las comunas siguen marcando interesantes plusvalías, siendo La Cisterna, La Florida y Vitacura las comunas con más aumento de precios por metro cuadrado, aumentando 13,9,%, 11,7% y 10,6% respectivamente. Las comunas que menos se apreciaron fueron Providencia, Maipú y Lo Barnechea, con crecimientos de 5,6%, 4,9% y -0,6% respectivamente de variación en UF/M2 .

Las comunas en que estuvo presente Norte Verde en 2019 se apreciaron respecto del año anterior como sigue:



La calidad tanto arquitectónica como de terminaciones de los departamentos de Norte Verde nos permite estar en un precio sobre el promedio, anotando hasta ahora los siguientes valores promedio de venta por metro cuadrado:

SANTIAGO 78,6 UF/m2

ÑUÑOA 93,4 UF/m2

ESTACION CENTRAL 57,1 UF/m2

SAN MIGUEL 66,6 UF/m2

La Serena y Coquimbo

El mercado en La Serena, ciudad donde nació Norte Verde, también mostró un interesante desarrollo. La Serena representa un 35% de las ventas de toda la Zona Norte, definida desde la región de Coquimbo hasta Tarapacá. Por su parte, la ciudad de Coquimbo representa un 24% del total de ventas de la región.

De esta forma, entre estas dos ciudades se concentra más del 50% del mercado de la zona, básicamente por ser ambas destino de las inversiones y necesidades de vivienda temporal y permanente de las personas que trabajan en el rubro minero, independiente de la localización de la faena en la que trabajen. Este fenómeno se suma a que ambas ciudades también tienen atractivos turísticos y bastante oferta de universidades, lo que las hacen destinos importantes de inversiones inmobiliarias.

Respecto de los precios promedio, La Serena registró 45,2 UF/m2 y Coquimbo 45,7 UF/m2, mostrando un interesante crecimiento en valor de un 4,3% para La Serena y un 11,7% para Coquimbo.

Similar al caso de la Región Metropolitana, es importante destacar que Norte Verde, dada la calidad arquitectónica de sus productos y privilegiada ubicación, pudo vender en 2019 su nuevo proyecto Verne en 51,7 UF/m2, lo cual representa un 13,1% de mayor valor por metro cuadrado comparado con el promedio de las ventas de Coquimbo.

Rodrigo Infante Ossa
Director Inmobiliaria Norte Verde

FUENTES:
INFORME TRIMESTRAL MERCADO INMOBILIARIO GRAN SANTIAGO 4º TRIMESTRE GFK -ADIMARK
REPORTE DE MERCADO INMOBILIARIO EN RM TOCTOC.COM. CIERRE 2019
ANÁLISIS DE MERCADO EDIFICIOS EN VENTA COQUIMBO NORTE VERDE 2019
DIARIO EL DÍA 10/06/2019
SISTEMA DE CONTROL DE GESTIÓN POWER BI DE NORTE VERDE.

INMOBILIARIA
Hechos relevantes 2019

En 2019 tuvimos un gran crecimiento, lo que nos llevó a ser la inmobiliaria con más proyectos en Santiago centro, además de incursionar en nuevas comunas, como Providencia y San Miguel.

El año 2019 fue muy dinámico. A pesar de las dificultades que se presentaron a final de año con el estallido social, tuvimos un gran crecimiento, lo que nos llevó a ser la inmobiliaria con más proyectos en Santiago centro, además de incursionar en nuevas comunas, como Providencia y San Miguel. Junto con este crecimiento, vimos aumentar nuestro equipo y afianzar nuestra presencia de marca.

Proyectos

Durante 2019, en Norte Verde analizamos la factibilidad de 120 terrenos, de los cuales compramos 7, ubicados en las comunas de Coquimbo, Santiago y Providencia: Verne, Bilbao, Curicó, San Isidro, Argomedo, Irarrázaval y Corte Suprema.

Para desarrollar los proyectos y levantar capital, hemos tomado dos estrategias: solventarlos con capital propio y formar sociedades por acciones donde puedan participar socios externos.

En este sentido, durante 2019 iniciamos dos nuevos fondos inmobiliarios denominados Los Nogales SpA y Los Quillayes SpA, ambos con dos filiales cada uno: el primero, con las filiales Inmobiliaria Bilbao, que comenzará la venta de su proyecto Corrientes en abril de 2020, e Inmobiliaria Román Díaz, con su proyecto Edificio Prat; el segundo, cuenta con la filial Inmobiliaria Curicó, cuyo proyecto del mismo nombre saldrá a la venta en junio de 2020.

Para reforzar el equipo de proyectos, en 2019 se incorporó Álvaro Contreras como Gerente de Proyectos.

Además, creamos una Gerencia de Nuevos Negocios, a cargo de Alejandro Videla, con la cual nos abrimos a la zona oriente con nuestro primer proyecto en Providencia.

Para resolver las problemáticas que muchas veces se generan por la creciente demanda de arriendos del país, decidimos asociarnos a Leasity, una plataforma de administración de propiedades que automatiza y facilita los trámites de arriendo, incorporando a propietarios, corredores y arrendatarios.

Iniciativas Marketing y Comunicaciones

Para potenciar la imagen y experiencia de marca, en 2019 desarrollamos varias campañas. Siguiendo el camino que comenzamos el año anterior, potenciamos la comunicación en medios de comunicación y redes sociales de nuestras grandes consignas: Mi Norte es Verde, NV Lab, Una Nueva Mirada y Proyectos que Emocionan.

» Mi Norte es Verde:

Un programa que tiene por objetivo realizar constantemente acciones para mejorar y cuidar el medio ambiente y la ciudad. Por ello, realizamos un cierro de obra ecológico en Céntrico, proyecto ubicado en Lira, donde instalamos un punto limpio para la comunidad.

FOTO MURO RADAL/REGALO DE AUTOR A LA COMUNIDAD

CIERRO ECOLÓGICO EN CÉNTRICO

» NV Lab

Proyecto de innovación multidisciplinario de diseño y creación de Norte Verde, que tiene como foco mejorar la experiencia de los usuarios, potenciando su calidad de vida. Bajo este concepto, en el proyecto Santa Elvira creamos los primeros departamentos con diseño de autor: siete unidades cuyo interiorismo fue desarrollado por los diseñadores chilenos Ana María Undurraga, Cristián Preece, Roberto Cancino y el laboratorio de arquitectura Norte Verde.

INTERIORISMO DESARROLLADO POR ANA MARÍA UNDURRAGA, CRISTIÁN PREECE, ROBERTO CANCINO Y EL LABORATORIO DE ARQUITECTURA NORTE VERDE.

TOMÁS GONZÁLEZ PARA CAMPAÑA **"MI ALTURA IDEAL ES LA ALTURA DE MIRAS"**,

» Una Nueva Mirada:

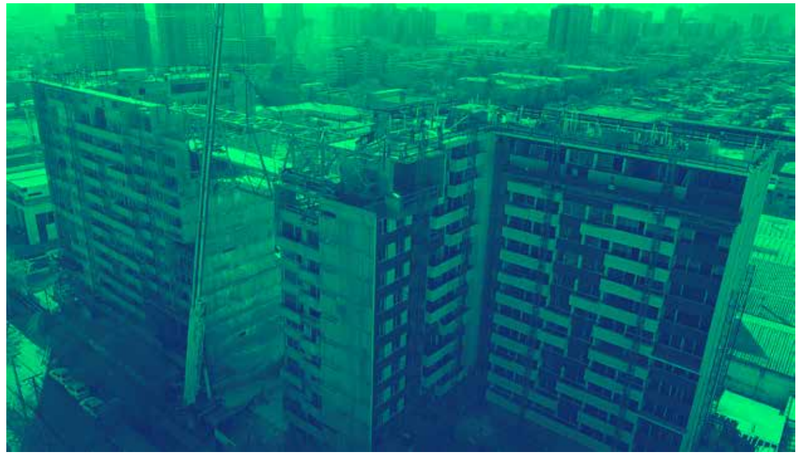
Plasma la imagen de mundo que tenemos en Norte Verde, donde la entropía urbana y los barrios verticales son los grandes objetivos a lograr.

Proyectos que Emocionan: muestra los ideales que perseguimos con cada edificio que diseñamos y construimos: que sean a escala humana, de baja densidad, con arquitectura de vanguardia y pensados como si fuesen para uno mismo.

Bajo estas últimas dos consignas, desarrollamos una campaña con el gimnasta olímpico Tomás González con el slogan **"Mi altura ideal es la altura de miras"**, en la que el deportista tomó un discurso sobre cómo se imagina el futuro con ciudades más conscientes. Esta campaña es la primera con la que comunicamos la propuesta de valor de Norte Verde de crear edificios conscientes con el entorno y que mejoren la calidad de vida de las personas.

Esta campaña estuvo acompañada de otra para mostrar el primer edificio habitacional en el país con un puente que une dos torres: **Ñuñoa Vida.**

Un proyecto que generó gran emoción y expectativas, tanto interna como externamente, por la gran hazaña constructiva y logística que fue necesaria para instalar el puente, en el que estarán los espacios comunes en altura del edificio.



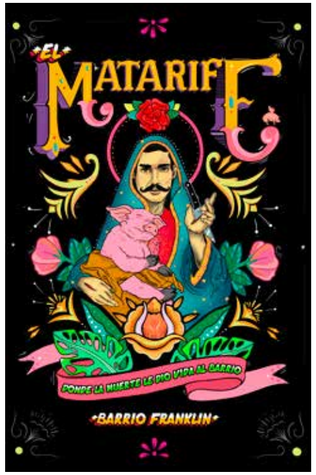
» Barrios con Cuento

Finalmente, Barrios con Cuento, una de las consignas de 2018, tomó tal fuerza que decidimos apoyar una fundación bajo ese nombre. Con ella, realizamos un primer concurso de afiches, en el cual llamamos a retratar la vida de barrio de 6 sectores icónicos de Santiago: Franklin, Bellas Artes, Yungay, Recoleta, Plaza de Armas y Estación Central. En esta primera convocatoria participaron 520 personas, de las cuales hubo 4 ganadores: el primer lugar se lo llevó Marcelo Escobar por su afiche "Franklin Popular y Republicano"; el segundo fue para Christian Pacha con "El Matarife"; y el tercer ganador fue Álvaro Arteaga con "De Arriba para Abajo". El premio del público, el más votado en Instagram, fue "Extranjera en Yungay" de Gabriela Moriani.

Con este concurso dimos inicio a las actividades de la Fundación, cuya misión es generar comunidad a partir de la visibilización de la identidad de barrio mediante iniciativas de carácter artístico que permitan fortalecer hábitos comprendidos como patrimonio inmaterial de Chile.

FUNDACIÓN Barrios con Cuento

PRIMER LUGAR: MARCELO ESCOBAR
"FRANKLIN POPULAR Y REPUBLICANO"



SEGUNDO LUGAR: CHRISTIAN PACHA
"EL MATARIFE"

TERCER LUGAR: ÁLVARO ARTEAGA
"DE ARRIBA PARA ABAJO"

INMOBILIARIA Resultados

A pesar de los desafíos de fin de año, las expectativas de crecimiento para 2019 se cumplieron en gran medida.

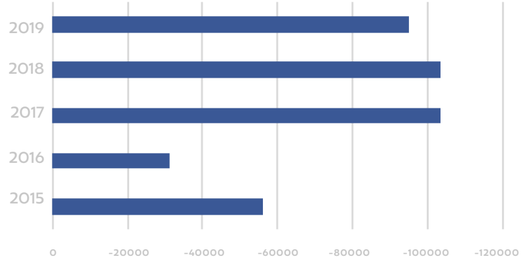
Las promesas alcanzaron las UF 1.740.000, cifra que es un 1% mayor al año anterior.

Los ingresos de explotación netos alcanzaron los MM$ 15.457, un 10% menos que el año 2018. Esta reducción, que en parte estaba estipulada en las proyecciones, se explica por una menor cantidad de proyectos en proceso de escrituración durante 2019 y un retraso en operaciones bancarias por la situación del país a final de año. Por otra parte, este año aumentaron los gastos de administración en alrededor de MM$783, explicado principalmente por un aumento en la cantidad de proyectos en desarrollo y del volumen de la empresa.

Con todo esto, el resultado final consolidado de Norte Verde fue de M$1.192, el cual es bajo debido al impacto en el resultado de los gastos no activables de proyectos en ejecución. De esta manera, si solo tomamos el resultado de gestión administrativa, sumado al resultado de los proyectos en proceso de escrituración proporcional a las escrituras del año, valor que llamaremos EBITDA ajustado, alcanza los MM$2.685.

EBITDA* 2019
ajustado*
$2.685 MM

EBITDA AJUSTADO* UF



***EBITDA**: UTILIDAD DE LA COMPAÑÍA ANTES DE IMPUESTOS, INTERESES, AMORTIZACIÓN Y DEPRECIACIÓN.

***EBITDA AJUSTADO**: RESULTADO DE LA GESTIÓN ADMINISTRATIVA SUMADO AL RESULTADO DE LOS PROYECTOS EN PROCESO DE ESCRITURACIÓN PROPORCIONAL A LAS ESCRITURAS DEL AÑO.

***BACKLOG**: STOCK DE LAS PROMESAS.

Estado de Proyectos y Terrenos a Fines de 2019

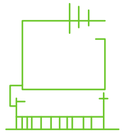
RECEPCIONADO	CONSTRUCCIÓN	TERRENO
RADAL I. Maitén SpA Estación Central, Stgo	**VIDA 1** I. Canelo SpA Ñuñoa, Stgo	**IRARRÁZAVAL** I. Irarrázaval SpA Ñuñoa, Stgo
CENTRAL TOWN I. Dieciocho SpA Santiago, Stgo	**VIDA 2** I. Canelo SpA Ñuñoa, Stgo	**PARQUE ANDINO** I. Parque Andino SpA San Miguel, Stgo
PARQUE PORTALES I. Parque Portales SpA Santiago, Stgo	**ECUADOR** I. Ecuador SpA Estación Central, Stgo	**SANTA ELVIRA** I. Santa Elvira SpA Santiago, Stgo
PRADERAS I. Praderas del Milagro SpA La Serena, La Serena	**BRASIL 601** I. Brasil SpA Santiago, Stgo	**CURICÓ** I. Curicó SpA Santiago, Stgo
RENGIFO I. Rengifo SpA La Serena, La Serena	**CÉNTRICO** I. Lira SpA Santiago, Stgo	**BILBAO** I. Bilbao SpA Providencia, Stgo
UMBRALES I. y Const. Las Higueras SpA La Serena, La Serena	**PRAT 631** I. Arturo Prat SpA Santiago, Stgo	**ARUMA** I. Playa Serena SpA La Serena, La Serena
	CIRCULAR I. San Ignacio SpA Santiago, Stgo	
	SAN PABLO I. San Pablo SpA Santiago, Stgo	
	ALBORA I. Rondizzoni SpA Santiago, Stgo	
	VERNE I. Los Leones Coquimbo Ldta. Coquimbo, La Serena	

Lanzamiento de Venta

Respecto a los proyectos nuevos, en 2019 se inició el lanzamiento de 5 proyectos con un monto total de ventas de MUF 2.601 en 915 unidades. Los inicios de construcción fueron 5, llegando a un monto de venta potencial de MUF 2.601.

PARQUE ANDINO
SANTIAGO
474 (MUF)
180
NOVIEMBRE 2019

SANTA ELVIRA
SANTIAGO
585 (MUF)
210
NOVIEMBRE 2019



VERNE
COQUIMBO
497 (MUF)
167
MARZO 2019

SAN PABLO
SANTIAGO
534 (MUF)
172
ABRIL 2019

ALBORA
SANTIAGO
510 (MUF)
186
MARZO 2019

2.601
Total Venta Potencial (MUF)

915
Total Unidades

Inicio de Escrituración

Se dio inicio a escrituración en 1 proyecto en Santiago, con un potencial total en ventas de MUF 283.

RADAL
SANTIAGO
283 (MUF)
137
SEPTIEMBRE 2019

Banco de Terrenos

La política de Norte Verde es lograr tener terrenos correspondientes a la producción de dos años de escrituración, lo que implica tener alrededor de 10 terrenos en stock. Dado nuestro modelo de negocio, los ciclos de la cadena de valor son aproximadamente 3 años, por lo que es necesario tener en funcionamiento 15 terrenos en distintas etapas de construcción. A fines de 2019, contábamos con 7 terrenos en stock, lo que representa alrededor de 911 unidades habitacionales.

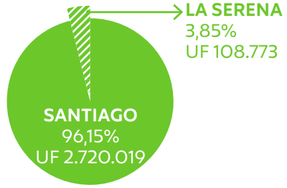
SANTIAGO

LA SERENA

Backlog Promesas

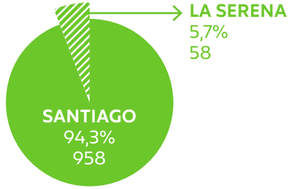
El Backlog de promesas cerró el año 2019 en MUF 2.828. De eso, el 54% tiene la escrituración estimada para el año 2020, un 44% el 2021 y el saldo del 2% durante el 2022.

BACKLOG CONSOLIDADO (UF) 2019



TOTAL
UF 2.828.792

BACKLOG CONSOLIDADO (UNIDADES) 2019

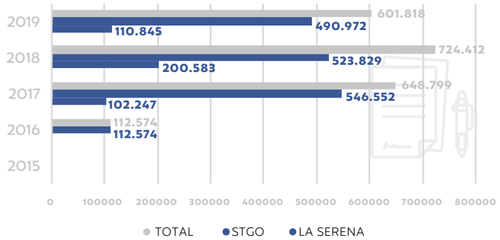


TOTAL
1.016
UNIDADES

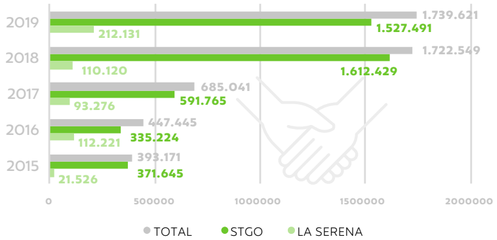
Ventas promesas y ventas escrituraciones en UF y Unidades 2015-2019

Según la planificación de la compañía, el año 2019 sería un año de menor escrituración que el año 2018, iniciando solamente un proceso de escrituración. Por el lado de las promesas, 2019 fue muy similar a 2018 medido en UF.

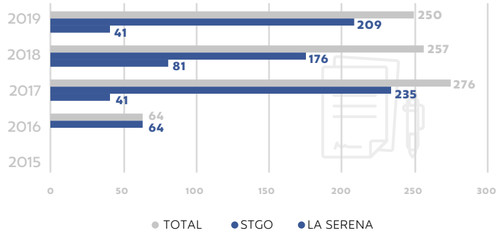
VENTA ESCRITURACIÓN UF



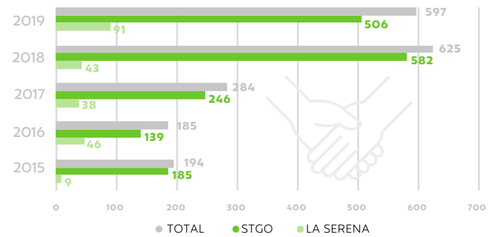
VENTAS DE PROMESA UF



VENTA ESCRITURACIÓN UNIDADES



VENTAS DE PROMESA UNIDADES



EN 2019 TRABAJAMOS EN 18 PROYECTOS EN DISTINTAS ETAPAS DE EJECUCIÓN, TANTO EN LA REGIÓN METROPOLITANA COMO EN COQUIMBO.

INMOBILIARIA
Proyectos 2019

Nueve proyectos tuvieron importantes avances en 2019. A continuación, presentamos los datos de cada uno, fotos del estado de avance que tienen actualmente y un render que muestra cómo se verá el edificio cuando esté terminado.

Existe un importante desafío al momento de llevar a la realidad una idea. Nuestros equipos buscan ser fieles constructivamente a la forma inicial que nace de la búsqueda permanente de ser un aporte al barrio.

PROYECTO EDIFICIO COMERCIAL Y HABITACIONAL VERNE

Superficie: 10.915 m2
Constructora: Beltec
Programa: Oficinas, Estudio, 1 y 2 Dormitorios
Ubicación: Av. Videla 810, Coquimbo

Estado de avance

PROYECTO EDIFICIO HABITACIONAL ALBORA

Superficie: 9.966 m2
Constructora: Lo Campino
Programa: Estudio, 1 y 2 Dormitorios
Ubicación: General Rondizzoni 2020, Santiago

Estado de avance

PROYECTO EDIFICIO HABITACIONAL ECUADOR

Superficie: 7.361 m2
Constructora: BeFCO
Programa: Estudio, 1 y 2 Dormitorios
Ubicación: Av. Ecuador 4186, Estación Central

Estado de avance

PROYECTO EDIFICIO CIRCULAR

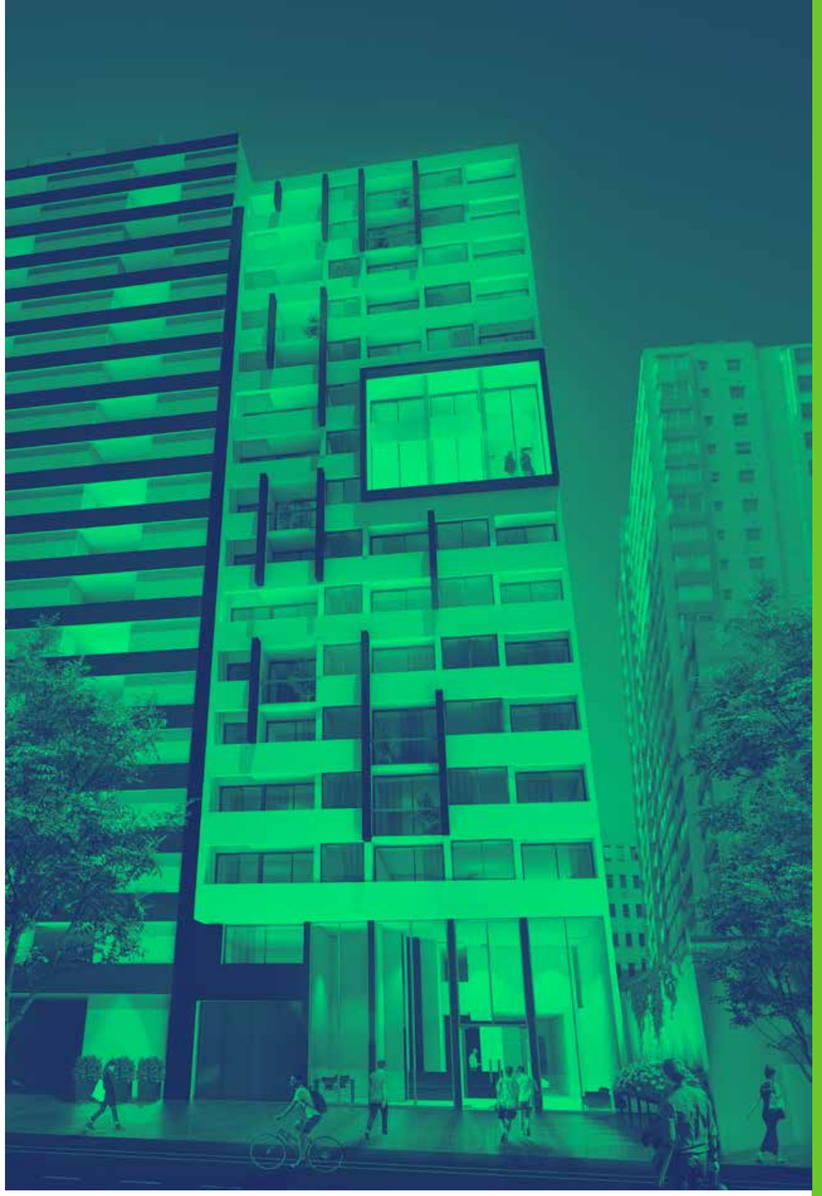
Superficie: 6.707 m2
Constructora: LDZ
Programa: Oficinas, Estudio, 1 y 2 Dormitorios
Ubicación: San Ignacio 691, Santiago Centro

Estado de avance

PROYECTO EDIFICIO HABITACIONAL SAN PABLO

Superficie: 12.700 m2
Constructora: INGEVEC
Programa: Estudio, 1 y 2 Dormitorios
Ubicación: San Pablo 1441, Santiago

Estado de avance



PROYECTO EDIFICIO HABITACIONAL PARQUE ANDINO

Superficie: 10.200 m2
Constructora: Lo Campino
Programa: 1 y 2 Dormitorios
Ubicación: Carmen Mena 838, San Miguel

Estado de avance

PROYECTO EDIFICIO HABITACIONAL RADAL

Superficie: 6.696 m2
Constructora: BeFCO
Programa: Estudio, 1 y 2 Dormitorios
Ubicación: Radal 193, Estación Central

Estado de avance

PROYECTO EDIFICIO HABITACIONAL ÑUÑOA VIDA

Superficie: 20.415 m2
Constructora: Echeverría Izquierdo
Programa: 1 y 2 Dormitorios
Ubicación: Zañartu 1100, Ñuñoa

Estado de avance

PROYECTO EDIFICIO HABITACIONAL BRASIL

Superficie: 4.480 m2
Constructora: San Fernando
Programa: Estudio y 1 Dormitorio
Ubicación: Av. Brasil 601, Santiago

Estado de avance

PROYECTO EDIFICIO HABITACIONAL CÉNTRICO

Superficie: 7.701 m2
Constructora: Lo Campino
Programa: Estudio, 1 y 2 Dormitorios
Ubicación: Lira 185, Santiago

Estado de avance

ARQUITECTURA
Hechos relevantes 2019

2019 tuvo un objetivo principal: consolidar los procesos que nos permitan seguir desarrollando una Arquitectura que emocione, con fidelidad a nuestro propio método para mantener y profundizar en nuestros valores de marca, que se traducen en: una arquitectura de vanguardia accesible.

En este tiempo de crecimiento y consolidación de la Inmobiliaria, la oficina de Arquitectura debe plantear lo que le es propio para seguir desarrollando la disciplina con excelencia y calidad.

En el Estudio de Arquitectura Norte Verde, pensamos en la sustentabilidad de manera integral. Junto con esto, el nuevo concepto de creación de valor compartido ha hecho que estemos constantemente explorando nuevas formas para que nuestros clientes estén conectados con la naturaleza, con la sociedad y con el entorno. En este ámbito, hemos acuñado conceptos que toman esta idea.

"Una Arquitectura de vanguardia a un precio razonable", "Arquitectura que nos emocione", "Arquitectura sustentable", "Arquitectura que aporte a la ciudad y a sus habitantes". Todas estas son las máximas que hemos ido teniendo en el horizonte en este tiempo de desarrollo.

Los que componemos el equipo hemos crecido y nos hemos especializado en diferentes ámbitos del quehacer ARQUITECTÓNICO-INMOBILIARIO.

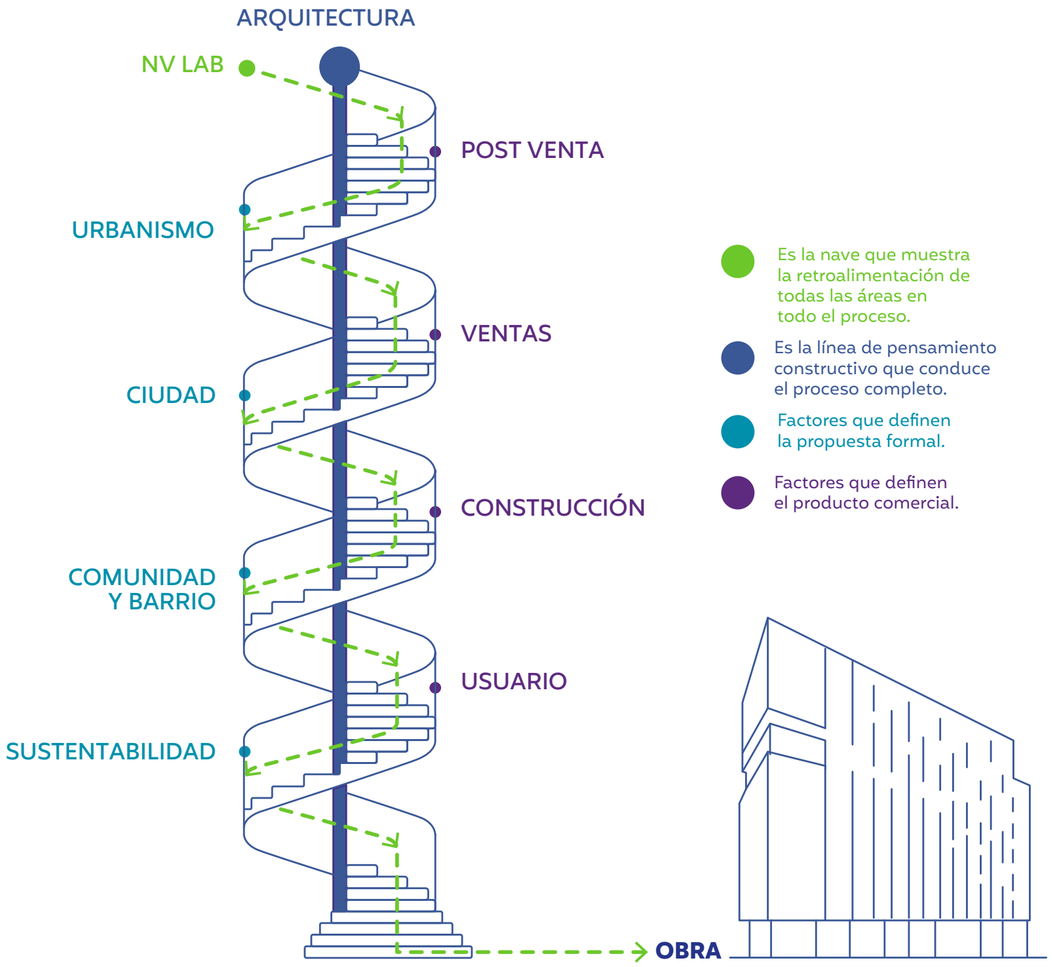
Esto nos ha dado una excelente plataforma y reconocimiento, el cual ha sido transversal: primero en nosotros, luego en nuestros clientes y recientemente en la opinión pública, tanto así que es nuestra arquitectura uno de los grandes valores de marca de la inmobiliaria.

Nuestros proyectos no son una receta fija replicable en cada terreno. Muy por el contrario, nacen de una observación profunda del momento, el lugar y el contexto físico y social. Por consecuencia, son una obra totalmente singular y única.

Para esto, ponemos atención fundamentalmente en dos aspectos claves:

- La relación con el contexto y el aporte que podemos hacer en él. Esto hace que nuestros edificios, en su forma general, encierren una idea más allá del cúmulo de unidades de vivienda; se expresan en la calle y aportan lo singular.
- Y, por otra parte, el estudio de nuestros usuarios, de las personas que viven en nuestros departamentos, que nos ha llevado a desarrollar interiores customizados y/o muy versátiles según sea el proyecto.

Nuestros diseños no están terminados hasta que estamos convencidos de que estamos haciendo lo correcto, tanto para nuestro cliente inmobiliario, con un proyecto exitoso, como a la persona que vive en cada departamento.



En este periodo, hemos desarrollado una estructura clara y una forma de trabajo efectiva apoyada en tres pilares fundamentales:

1. ESTUDIO / CABEZA

Es el equipo Nuclear, el núcleo creativo. Es la avanzada cabida-forma-norma .

2. DESARROLLO / CUERPO

Son los equipos que van desarrollando cada proyecto.

3. TERRENO / EXTREMIDADES

Son la realidad de la obra y de la gestión inmobiliaria.

2019 tuvo un objetivo principal: consolidar los procesos que nos permitan seguir desarrollando una Arquitectura que emocione, con fidelidad a nuestro propio método para mantener y profundizar en nuestros valores de marca, que se traducen en: una arquitectura de vanguardia accesible.

Este objetivo se alcanza procediendo con atención y anticipación, dando énfasis a profundizar en la estructura de nuestros procesos internos más allá del taller de arquitectura, involucrando a toda la organización con un pensamiento estratégico, en el producto que nos reúne, que son nuestros edificios.

El proyecto es lo que nos encuentra, todo lo que nos mantiene cohesionados pasa por ahí, es nuestra motivación, atiende a nuestro desarrollo profesional y es nuestro producto.

El proyecto se hace tangible desde la Arquitectura que proponemos y en distintas etapas todos integran sus conocimientos y lo enriquecemos, lo hacemos viable, lo hacemos real. De esta forma, se vuelve estructural en nuestra organización, le da sentido y nos llena de orgullo.

Al caer en la cuenta de esto, es que el 2019 fue un año de nuevas iniciativas para Arquitectura. Desde hace un tiempo teníamos inquietudes a las cuales queríamos darle una vía de desarrollo, por lo que nos convertimos en el articulador de una agenda de retroalimentación, con el objetivo de recoger información de las distintas áreas y de los puntos de vista de cada uno de los que conforman Norte Verde.

¿Por qué?

Los cambios socio-culturales y la Arquitectura se mueven bastante rápido por estos días, la imagen de la ciudad, las tendencias, los modos de vida de las comunidades, los materiales, costos, normas y tecnologías están en constante cambio.

Por otra parte, el desarrollo Arquitectónico es un continuo de procesos multifactoriales que dan como resultado una forma, una obra de Arquitectura, que atiende siempre a un momento observado de la realidad.

Por esto, necesitamos observar de manera permanente. Necesitamos mantener y agudizar estas cualidades a partir de la fundación de un órgano nuevo: la agenda de retroalimentación.

La idea es inherente a los procesos de desarrollo de proyectos en arquitectura. Sin embargo, es una idea nueva como plan de desarrollo, por lo que en 2019 lo estandarizamos como una herramienta de trabajo.

¿Cómo?

A través de una agenda de reuniones en el marco del concepto de investigación aplicada y vinculación con el medio. Desde ahí, nació un programa de trabajo que se retroalimenta de los proyectos y del contexto en el más amplio alcance.

- Encuentros multidisciplinarios internos
- Temporadas de creación Arquitectónica
- Creación de un banco de ideas
- Participación en congresos, ferias y charlas como expositores o asistentes

Estas reuniones atienden los siguientes **objetivos**:

1. Investigar en las diferentes áreas de la inmobiliaria: ventas, marketing, coordinación, etcétera.
2. Desarrollar nuevas ideas concretas y volátiles aplicables a la Arquitectura y a la ciudad
3. Observar cómo se vive hoy y proponer
4. Desarrollar costos de implementación de las nuevas ideas
5. Descubrir tendencias
6. Crear prototipos de unidades, de proyectos
7. Aportar al Gen Arquitectónico de los nuevos proyectos
8. Consolidar en la opinión pública la Arquitectura de vanguardia NV

¿Quiénes participan?

Todos quienes componemos Norte Verde en las reuniones de retroalimentación, donde asistieron representantes de las diferentes áreas de la inmobiliaria.

¿Qué obtenemos?

Una visión actualizada y presencia permanente, manteniéndonos a la vanguardia de la Arquitectura con un desempeño eficaz y fidelización de nuestro origen, a través de los productos desarrollados.

La primera versión de la agenda de retroalimentación 2019 fue en torno a la siguiente pregunta, ¿Cómo hacemos que nuestros proyectos sean aún mejores?

Para resolverlo reflexionamos en qué sentido debían ser mejores y establecimos 4 puntos o temáticas principales:

- Constructibilidad
- Comunicación
- Gestión
- Vanguardia

Realizamos reuniones transversales y por temáticas involucrando a todo el espectro de la inmobiliaria para recoger información acerca del desarrollo de nuestros propios procesos.

Como producto de estas reuniones resultaron las siguientes iniciativas:

1. Arquitectura Santiago

Viene a dar fortalecimiento a la asistencia que da Arquitectura en obra y a la transferencia de conocimientos desde la obra al taller. Para esto, se integró a Paula Bravo, Daniel Tabilo y Gonzalo Castillo, desde la Serena, quienes se sumaron a Maria Jose Layana que se encarga desde hace años de la gestión de nuestros proyectos.

2. Departamentos Signature NV

Esta iniciativa es la punta de lanza de nuestro diseño de vanguardia interior. Ya tenemos muy arraigado el diseño en nuestro planteamiento general volumétrico, pero tenemos la inquietud de llevar más diseño y aportar a la manera en que hoy se vive. Para poder llevar esto acabo de una manera medida, lo hicimos a través de la contratación de los más audaces diseñadores de interiores de nuestro país y les dimos cancha para el desarrollo desde cero de algunas unidades del Edificio Santa Elvira y Cóndor con el siguiente encargo: ¿Cuál es la forma del cómo se vive hoy?

Sus propuestas fueron de muy buena factura e increíblemente alineadas a las ideas que ya teníamos en mente, como trabajar la amplitud total de la unidad, emplazar las cocinas cercanas a la fuente de luz, aumentar el espacio de almacenaje y desarrollar el perímetro de una manera modular.

3. All new 1D1B

Así llamamos al rediseño de nuestro departamento de 1 dormitorio con 1 baño, el producto que más desarrollamos. Cambiamos desde el ancho estructural para hacer unos recintos más holgados, hasta la configuración del espacio interior para poder brindar mayor amplitud y espacio de almacenaje, junto con un look totalmente renovado. De esta manera, tomamos elementos e ideas de la iniciativa Signature, que podemos llevarla al desarrollo masivo, cerrando un ciclo de retroalimentación.

4. Entrega del Baby Boss

Es un nuevo hito dentro del desarrollo del proyecto y atiende a cerrar la etapa de proyecto y dar inicio a la etapa de construcción. De esta manera, en una reunión formal con la gerencia de proyecto, a través de una infografía, marcamos los énfasis singulares que el proyecto tiene, con el objetivo central de que sea una inducción para el desarrollo posterior, tanto en aspectos normativos como de diseño, que son relevantes de poner en vista, así como también ha servido para pasar revista a la entrega de la versión licitación y los aspectos constructivos desarrollados.

5. NV LAB

Paralelamente durante el 2019 acuñamos una idea o concepto que llamamos NV LAB, que nos ha servido para ir apalancando las iniciativas que nos mueven hacia el futuro, en los temas que debemos desarrollar, investigar y proponer. Esto se ha traducido en el motor de investigación aplicada, de sostenibilidad y semillero de ideas.

Sergio Pereira
Gerente de Arquitectura Norte Verde

CADA PROYECTO ES UNA OBRA ÚNICA, QUE NACE DE UNA OBSERVACIÓN PROFUNDA DEL MOMENTO, EL LUGAR Y EL CONTEXTO FÍSICO Y SOCIAL DEL TERRENO DONDE SE EMPLAZARÁ.

ARQUITECTURA
Resultados

La creación y diseño de cada proyecto es lo que nos apasiona. A continuación, presentamos la manera en que se gestó cada edificio, junto a sus características principales e imágenes que muestran cómo los visualizamos.

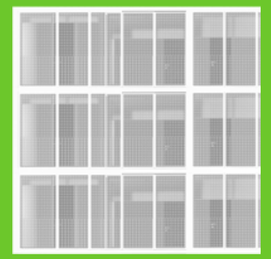
IRARRAZAVAL
REGIÓN METROPOLITANA

Cuando pensamos este nuevo edificio, nos enfrentamos a las limitantes normativas que establece el sistema de agrupamiento continuo y la falta de saliente sobre el espacio público. Habitual y estratégicamente, habíamos estado transfiriendo las formas volumétricas, espacios principales y singularidades del edificio a la obra gruesa, al hormigón, como una forma de protección de nuestra arquitectura frente al mercado.

Frente a esto, nos planteamos hacer algo diferente e innovador. Para ello, estudiamos referentes de arquitectura contemporánea a nivel internacional y encontramos la posibilidad de proponer y trabajar un edificio en movimiento a través del desarrollo de una doble piel metálica (malla de metal desplegado), lo cual nos da la posibilidad de tener una propuesta tridimensional en la fachada sin afectar los temas normativos.

La doble piel le regala a la propuesta una dualidad de escalas, apareciendo primero la escala del edificio en un orden mayor, construyendo una imagen de totalidad, y en la escala humana la posibilidad de customización de cada unidad.

El núcleo de facilities es dinámico y customizable, considerando un salón gourmet con lounge, patio multipropósito y espacio cowork. En coherencia con el edificio, la idea es poder darle dinamismo y capacidad al uso del espacio. Para esto, los tres recintos son capaces de unirse y operar como uno solo para eventos de mayor cuantía o cerrarse y operar por separado.



Características

- 4.999,54 m2 construidos
- 97 departamentos: 28 estudios, 63 1D1B, 6 2D2B
- 98 estacionamientos: 39 de autos, 57 bicicleteros
- 115 m2 de facilities
- Salón gourmet - Sala cowork
- 6 locales comerciales
- 2 subterráneos

VERNE
REGIÓN DE COQUIMBO

Uno de los edificios de mayor altura y magnitud en la ciudad, consolidando un hito urbano relevante.

Este proyecto se plantea como una embarcación en la bahía. Alberga dos usos principales; el de oficinas y el residencial, que buscan diferenciar por su arquitectura esta condición. Así, nace una analogía con un barco, en donde el casco alberga el uso de oficinas y se plantea más horizontal y compacto, un soporte, y la torre residencial blanca y esbelta, se asemeja a la vela de la embarcación.

Al ir tomando altura aparecen las vistas que dominan el paisaje sobre la bahía de Coquimbo. De esta manera, el edificio dialoga desde y hacia el paisaje.

Características

- 10.915,81 m2 construidos
- 167 departamentos: 49 estudios, 100 1D1B, 18 2D2B
- 65 oficinas
- 143 estacionamientos: 95 de autos, 48 bicicleteros
- 613,73 m2 de facilities
- Quincho - Piscina - Terraza Panorámica - Lounge - Cowork - Salón Gourmet

RONDIZZONI
REGIÓN METROPOLITANA

La resolución formal del edificio se pone a disposición de la idea de trabajar con la vista del Parque. De esta forma, la totalidad de la propuesta se manifiesta para agudizar esta percepción y toda la obra pareciera someterse a la idea, a modo de una gran plataforma de observación, un soporte, otro trozo del Parque.

A nivel de suelo, se extiende el verde de la Avenida frente al terreno, el cual se extiende y cae en un jardín foso, lo cual cumple dos propósitos: dar sensación de continuidad del Parque y otorgar un cierre virtual sin necesidad de rejas.

En el último piso, reservamos todo el espacio frontal para uso del 100% de la comunidad, proponiendo un parque en altura que se vincula por vista y uso con el Parque O'Higgins. A este espacio lo acompaña un salón gourmet y un quincho, concentrando los facilities a modo de núcleo.

Por otra parte, nos acercamos a conceptos de sustentabilidad mediante el acondicionamiento pasivo del edificio. Así, la fachada poniente se manifiesta más cerrada con vanos reducidos y esbeltos para evitar el sol directo de la tarde, mientras que los otros 3 lados buscan mayor iluminación. El lado norte, presenta un gran alero que también aporta sombra a los pisos inferiores, mientras con nuestro parque en la azotea reducimos la absorción de calor. Finalmente, el subterráneo es abierto al cielo, aportando también en ventilación e iluminación natural.

PLAZA ELEVADA

Características

- 8.680,56 m2 construidos
- 186 departamentos: 74 estudios, 83 1D1B, 11 1.1D1B, 18 2D2B
- 177 estacionamientos: 72 de autos, 105 bicicleteros
- 400 m2 de facilities
- Cowork - lavandería - Salón gourmet - quincho - gimnasio al aire libre - plaza elevada
- 300 m2 de vegetación
- 4 locales comerciales
- 1 subterráneo

SANTA ELVIRA
REGIÓN METROPOLITANA

Como principal concepto, el ser verde es la función que da forma a la propuesta. Por ello, el primer piso se encuentra con el barrio en un antejardín que entrega una esquina vegetal entre las fachadas continuas del entorno. Desde este jardín, la vegetación asciende por los balcones hacia la plaza elevada que se corona con un borde arbóreo donde los espacios de uso común convergen. La plaza mirador vincula los facilities en un núcleo. En él, se relacionan su primer nivel, quincho con salón gourmet y, por encima de este, se posiciona en la mejor ubicación del edificio la piscina con vista panorámica.

A esto, se le suma la envolvente bioclimática del edificio hacia las fachadas con mayor exposición al sol. Como medida de control solar, se diseñó la fachada norte y poniente con una protección en base a paneles fijos de celosía que filtran la cantidad de radiación.

Santa Elvira, además, es el primer proyecto que incorpora 7 departamentos Signature, con diseño de autor.

Características

- 10.068,10 m2 construidos
- 210 departamentos: 52 estudios, 147 1D1B, 11 2D2B
- 201 estacionamientos: 81 de autos, 121 bicicleteros
- 151 m2 de facilities
- Salón gourmet - quincho - piscina
- 370 m2 de vegetación
- 17 árboles
- 5 locales comerciales
- 2 subterráneos

*20% del terreno corresponde a jardín. El proyecto contempla 17 árboles nativos, 1 cada 20 m2 de jardín.

VSTA BULNES
REGIÓN METROPOLITANA

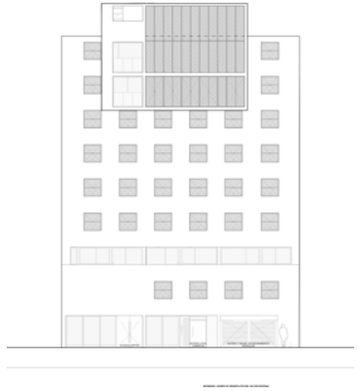
¿Cómo le damos forma a un proyecto de vivienda contemporáneo y emplazado en pleno centro cívico de Santiago? En un contexto marcado de carácter institucional que se toma la imagen urbana del sector.

La respuesta que asumimos fue contextualizarnos con el barrio del Paseo Bulnes, desarrollando una fachada de tres tiempos, a la manera clásica: zócalo, cuerpo y coronación; pero reinterpretando esta última, transformándola en la singularidad de la propuesta, en lo nuevo y contemporáneo.

La propuesta integra conceptos de acondicionamiento pasivo que se plantean en la fachada norte, poniente y techumbre de diferente forma. En la primera, al ser más plana, integramos quiebra vistas móviles que, además de reducir las ganancias térmicas por radiación solar, pueden convertirse en alero y darán un efecto de apoyo a la forma, haciendo desaparecer de manera virtual los vanos del edificio. La fachada poniente, en tanto, tiene profundidad, tipo fachada colgada, que tiene como efecto alejar la radiación solar de los interiores al atardecer. La cubierta, finalmente, presenta un área de techo verde que aporta a la sensación de confort y control de generación de calor.

Características

- 4.468,46 m2 construidos
- 103 departamentos: 36 estudios, 59 1D1B, 8 1.1D1B
- 43 estacionamientos: 20 de autos, 30 bicicleteros
- 217,67 m2 de facilities
- Cowork-quinchos
- 36,68 m2 de áreas verdes
- 1 local comercial
- 2 subterráneos

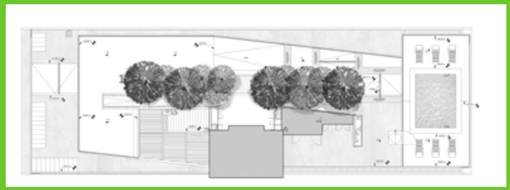


PARQUE ANDINO
REGIÓN METROPOLITANA

Situado en la comuna de San Miguel, pone en valor el recorrido exterior, el vínculo con la libertad de lo natural. Fiel a su nombre, contempla un porcentaje de vegetación de 2,46 m2 de área verde por habitante, distribuidos entre el jardín del primer piso y la plaza en cubierta del edificio.

La propuesta de facilities es un recorrido ascendente en el que te encuentras con los diferentes espacios comunes, mediante una plaza elevada en la cubierta del edificio, la cual construye una topografía artificial en la cual se asciende bajo un manto de grandes árboles. Es como llevar un trozo de suelo o un trozo de bosque a la cima del edificio, otorgando sombras y libertad de vistas.

Para respetar la identidad del barrio y ser parte de ella, el edificio adopta el arte urbano característico de San Miguel con un muralismo en su fachada principal, dejándola ingresar hasta el interior de la obra, potenciando así el encuentro entre el proyecto y el barrio.



PLAZA ELEVADA

Características

- 8.641,65 m2 construidos
- 180 departamentos: 180 estudios, 120 1D1B, 60 2D2B
- 119 estacionamientos: 79 de autos y 40 bicicleteros
- 694,78 m2 de facilities
- Quincho - Piscina - Plaza Elevada Panorámica - Cowork - Salón Gourmet
- 926,68 m2 de vegetación
- 30% del terreno corresponde a jardín e incorpora 40 árboles nativos

Mi altura ideal es la altura de miras. Pensar con perspectiva. Emocionarse. Imaginar nuevas formas, nuevos espacios. Abrirse a nuevas ideas. Soñar en grande. Explotar al máximo el propio potencial. Plantar un futuro consciente para las generaciones que vienen.

Mi ciudad ideal es una ciudad sustentable, abierta a todos los ritmos y a la diversidad, donde se promueve un habitar saludable, con sociedades responsables y empáticas.

Mi ciudad ideal está compuesta por proyectos de arquitectura vanguardista que crean barrios en altura, generando y promoviendo espacios de encuentro para la comunidad.

Mi ciudad ideal está hecha con cuidado y a la medida para ser un aporte a sus habitantes.

Mi ciudad ideal es una con altura de miras.

Tomás González, embajador NV del año
Medallista olímpico, medalla de oro panamericanos 2019

Diseño y diagramación: Tipo Móvil
Depto. de Marketing y Comunicaciones Norte Verde