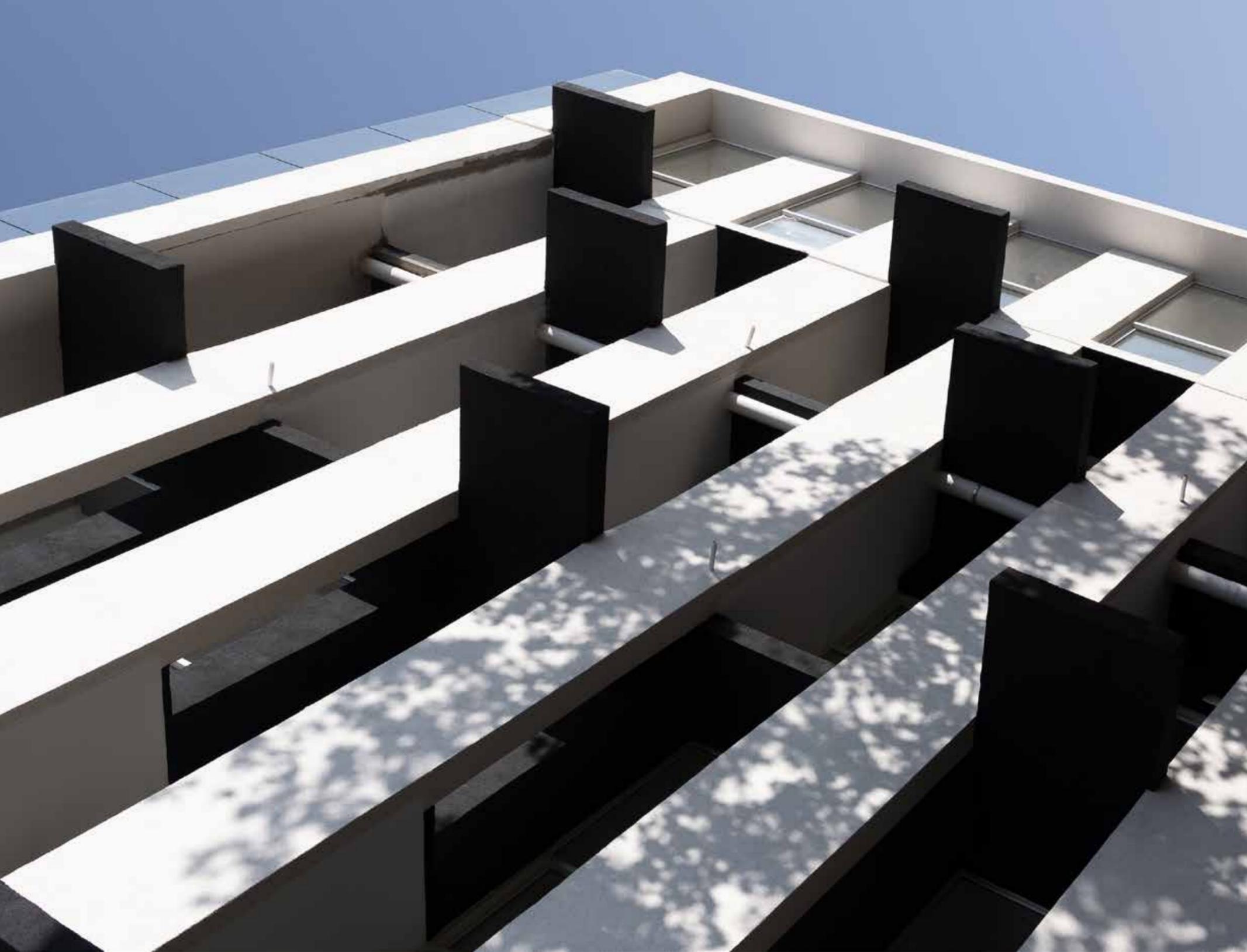


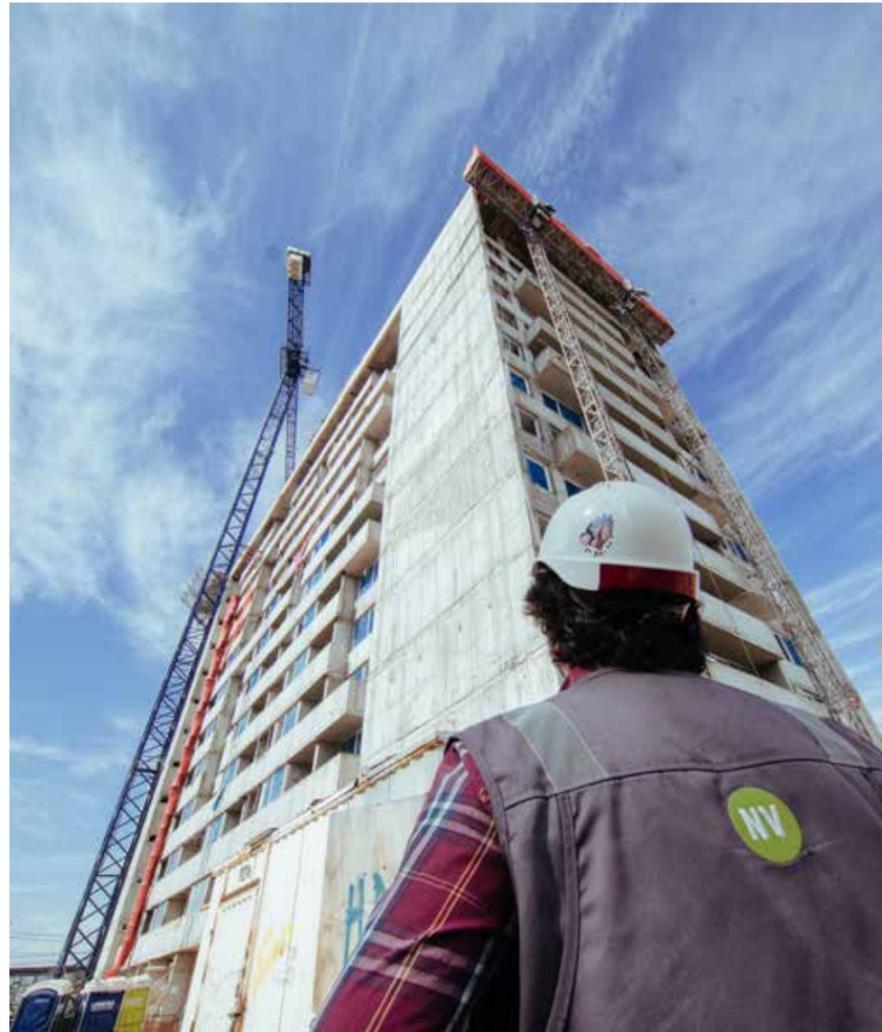
NV



**MEMORIA
Y BALANCE
NORTE VERDE
2021**

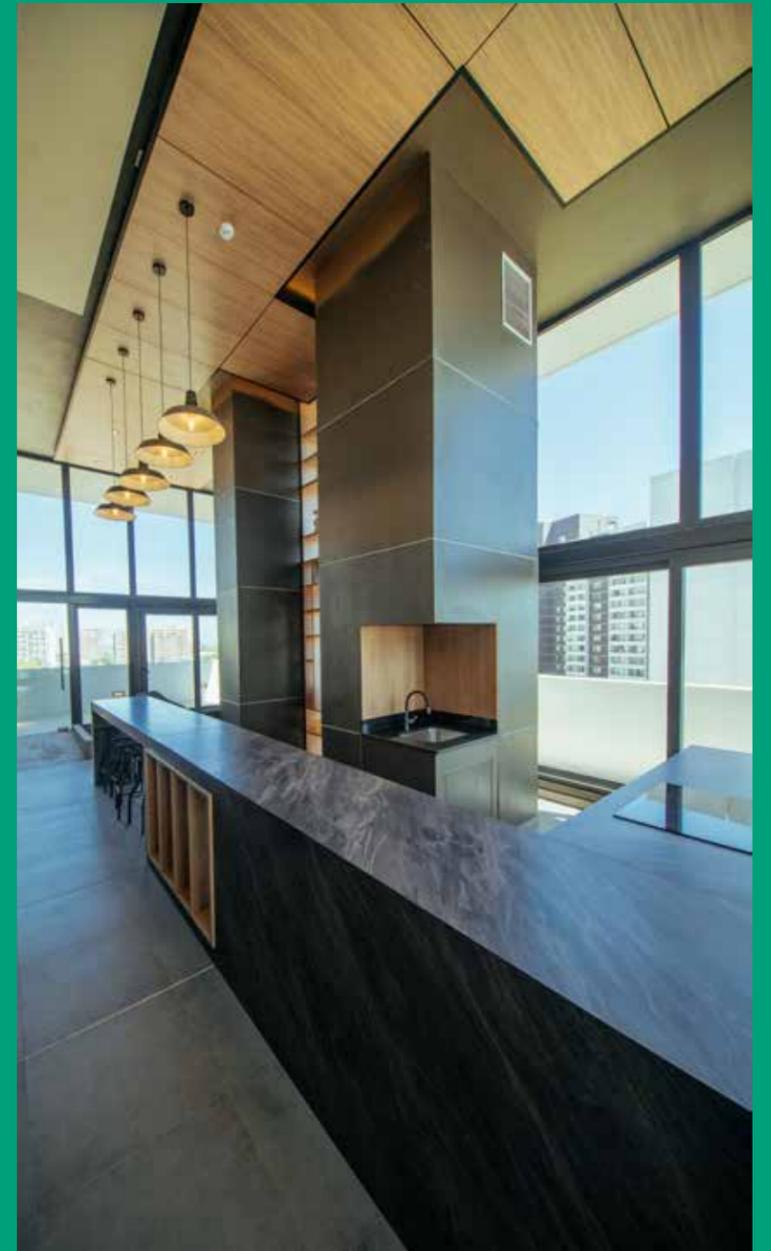
“En Norte Verde trabajamos constantemente para ser una inmobiliaria reconocida por su aporte a la comunidad y estamos comprometidos con nuestros clientes, inversionistas, colaboradores y constructoras para seguir desarrollando proyectos que sean un aporte urbano a nuestra ciudad”.

Javier Monreal, Presidente del Directorio



Somos una inmobiliaria boutique porque creemos que nuestra diferencia está en la preocupación real por quienes habitan en cada uno de nuestros proyectos.

Proponemos arquitectura de alto estándar a través de proyectos sustentables a largo plazo, siempre en armonía con la ciudad, y bajo el principio de barrio vertical.



Índice

01. Norte Verde en una mirada

Norte Verde en una mirada	10
-------------------------------------	----

02. Mensajes del año

Carta del Presidente.	14
Carta del Gerente General	16

03. Gobierno Corporativo

Gobierno Corporativo	22
Directorio	24
Alta administración	26
Comités	27
Código Conducta	28
Gestión de riesgo	30
Inversión de terreno	31
Planes de incentivos.	31
Malla societaria	32
Socios Norte Verde	33

04. Nuestra empresa

Visión	36
Nuestra Historia	37
Línea de Tiempo.	38

05. Nuestro Equipo

Nuestra Gente	42
Directorio y Gerencia General.	44
Gerencia de Desarrollo	46
Operaciones Corporativas.	48
Diseño y Arquitectura	50
Gerencia de Proyectos	52
Ventas y Op. Comerciales Santiago	54
Ventas y Op. Comerciales La Serena	58
Marketing y Comunicación	60
Area Técnica Stgo	62
Área Técnica y Postventa La Serena	64
Postventa Santiago	66
Bienestar y estilo trabajo	70
Nuestra forma de trabajar	71
Quienes nos apoyan.	72

06. Nuestros Proyectos

Historia de los hechos relevantes del 2021	76
Resultados 2021.	80
Estado de proyectos.	81
Lanzamiento de ventas	82
Inicio de escrituración	83
Banco de terrenos	83
Histórico	84
Backlog de Promesas	85
Proyectos en el 2021	86

07. Nuestras Actividades

Traslado Venus	134
Taller de Bicicletas.	136
Memoria de Fin de Año	138

01. Norte Verde en una mirada



“No cabe duda que durante este año existieron momentos de mucho estrés y un sinfín de problemas, pero siempre primó el trabajo en equipo y las ganas de entregar el mejor servicio a las demás áreas”.

*María Luisa Carlevarino,
Gerenta de Finanzas*

Norte Verde en una mirada

10

reuniones de directorio en el año

DIRECTORIO

1

26

terrenos analizados

GESTIÓN Y DESARROLLO

2

5

terrenos comprados

8,6

millones de UF bajo control y venta

OPERACIONES CORPORATIVAS

3

120.465

m² en proyectos y anteproyectos aprobados

DISEÑO ARQUITECTURA

4

8

obras iniciadas

GERENCIA DE PROYECTOS

5

3

obras recibidas

738

deptos vendidos

VENTAS Y OPERACIONES COMERCIALES

6

153

campañas realizadas

MARKETING Y COMUNICACIONES

7

54.676

m² inspeccionados

ÁREA TÉCNICA

8

4.732

órdenes de trabajo atendidas

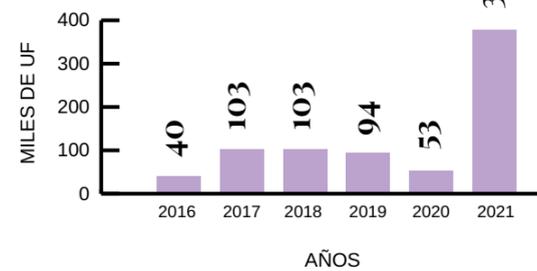
POSTVENTA

9

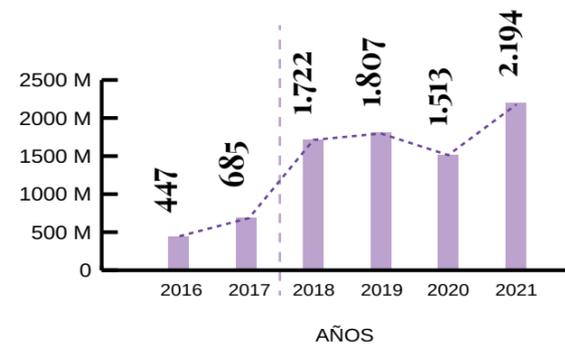
EBIDTA (UF)
(Combinado)

UF 379.369
EBIDTA AJUSTADO*

EBIDTA HISTÓRICO (UF)
(Combinado)



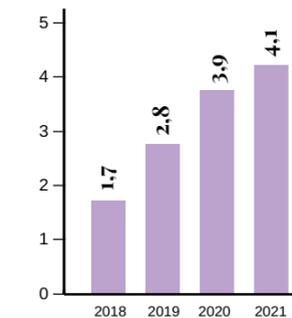
UF 2.194.672
VENTA PROMESAS UF



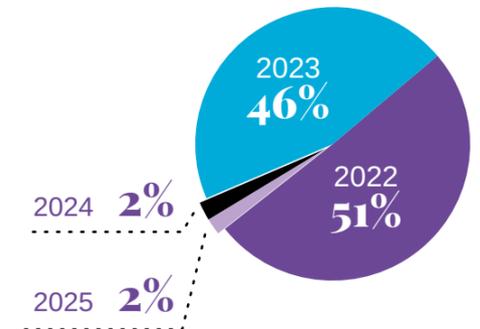
BACKLOG DE PROMESAS UF

UF 4.094.419
BACKLOG PROMESAS UF

BACKLOG DE PROMESAS HISTÓRICO (MMUF)



RECUPERACIÓN DE BACKLOG DE PROMESAS (%)



02. Mensajes del año



*“La fuerza de las
empresas está en
las personas y en
cómo nos motivamos
trabajando juntos por
un objetivo común”.*

Roberto Bascuñán, Gerente General

Carta del Presidente

Queridos Accionistas:

Me dirijo a ustedes para presentarles la Memoria del año 2021 de Inmobiliaria Norte Verde, contarles de los resultados que obtuvimos en este período y nuestras proyecciones para los próximos años.

El año 2021 fue un año de muchos desafíos, ya que debimos terminar las obras que fueron suspendidas durante la pandemia e iniciar la construcción de los proyectos que se debieron postergar durante el año anterior.

La escrituración del año 2021 fue de 1.643.094 Unidades de Fomento, monto muy superior al obtenido el año anterior y que significó grandes desafíos para nuestros equipos de trabajo. El año 2021 tuvimos una utilidad de MM\$9.181.

Durante este año se pudo apreciar un considerable aumento en el precio de construcción. Por otra parte, las modificaciones legales introducidas al IVA de la construcción, otras exigencias normativas y el alza en los precios de construcción están provocando un aumento considerable en los costos de los proyectos. Además, las tasas de los créditos hipotecarios han subido considerablemente, y a su vez los plazos de los mismos créditos se han acortado. Todo esto ha provocado que durante la parte final del año 2021 los desistimientos hayan sufrido un importante aumento, y que por otra parte, las ventas de los proyectos sufrieran una importante caída.

No obstante, lo señalado anteriormente, las promesas suscritas durante el año 2021 alcanzaron un monto total de 2.194.672 Unidades de Fomento.

Actualmente, tenemos 23 proyectos en distintas etapas de ejecución, los cuales están ubicados en las comunas de Estación Central, Ñuñoa, Providencia, Santiago Centro, San Miguel, Coquimbo y La Serena.

Durante el año 2021 logramos un importante hito con nuestra inversión en Estados Unidos, donde logramos ad-

quirir un terreno en la ciudad de Austin, Texas, destinado al desarrollo de un proyecto habitacional, para lo que uno de nuestros ejecutivos se trasladó a vivir a dicha ciudad.

Inmobiliaria Norte Verde se ha logrado posicionar en el último tiempo como una de las empresas líderes en la comuna de Santiago, gracias a la arquitectura de sus proyectos y a su estrategia comercial, siendo una de las inmobiliarias con mayor cantidad de proyectos en dicha comuna.

Para el año 2022 tenemos dos grandes desafíos que será por una parte lograr recuperar el nivel de ventas para así poder iniciar a la brevedad los proyectos que hoy están próximos a su inicio, y por otro lado, avanzar en la creación de un Fondo destinado a la inversión de renta Inmobiliaria en activos ubicados en el extranjero. Estimamos para el año 2022 tener una escrituración equivalente a 2.680.147 Unidades de Fomento.

Claramente el año 2021 fue un año extremadamente complejo, pero gracias a nuestro gran equipo de trabajo pudimos finalizarlo con éxito. Agradezco a cada uno de nuestros colaboradores y los invito a seguir avanzando con ese mismo espíritu y actitud que han demostrado.

En Norte Verde trabajamos constantemente para ser una inmobiliaria reconocida por su aporte a la comunidad y estamos comprometidos con nuestros clientes, inversionistas, colaboradores y constructoras para seguir desarrollando proyectos que sean un aporte urbano a nuestra ciudad.

Les saluda afectuosamente,

Javier Monreal Haase,
Presidente Inmobiliaria Norte Verde SpA.

“Claramente el año 2021 fue un año extremadamente complejo, pero que gracias a nuestro gran equipo de trabajo pudimos finalizarlo con éxito. Agradezco a cada uno de nuestros colaboradores y los invito a seguir avanzando con ese mismo espíritu y actitud que han demostrado”.

Javier Monreal, Presidente del Directorio



Carta del Gerente General

Querido equipo:

Tengo el agrado de presentarles la memoria 2021 y las acciones tomadas en este año bajo un escenario aún lleno de grandes imprevistos.

Las capacidades de las empresas de reinventarse y la resiliencia de los equipos se han puesto a prueba una vez más. Desde finales de 2019, con el estallido social, la industria inmobiliaria se ha visto impactada negativamente. Seguidos por un 2020 que producto del impacto de la pandemia las constructoras resultaron gravemente dañadas por los atrasos, las alzas sustanciales de precios y el no cumplimiento de contratos, obligando a las inmobiliarias más proactivas a salir a ayudar y mitigar las consecuencias de un escenario imposible de predecir, para salvar la existencia de nuestros socios en este mercado.

Luego, pensando en una recuperación para el año 2021, nos encontramos con la realidad de que serían las inmobiliarias las más impactadas esta vez, consecuencia de muy malas decisiones políticas. Dentro de las más dañinas y erradas fue el retiro de pensiones de las AFP, lo que parecía una buena solución a la falta de liquidez producto de la pandemia, pero por el contrario produjo un descalabro en el sistema financiero traduciéndose en un aumento de la tasa de interés y en una inflación que aún no terminamos de sufrir. Lo increíble es que tanto los economistas como políticos ya sabían que los retiros de 1 millón de pesos iban a producir gastos familiares muy superiores a ese millón con el alza de tasa y con la inflación. Aún así, se tomaron estas decisiones. Como resultado de estas alzas de tasas, sumado a la realidad política, es que las inmobiliarias se han visto afectadas a una baja en las ventas y a un desistimiento no visto desde el año 2008.

En consecuencia de este escenario, el 2021 fue un año de grandes ideas e iniciativas por parte del área de marketing y ventas, siempre muy innovadoras y a la vanguardia, tal

como se caracteriza la mirada de Norte Verde. Dentro de estas iniciativas me gustaría comentar las más relevantes.

Área Broker. Por lo general Norte Verde ha vendido un 50% de sus departamentos vía terceros, estrategia de venta que nos ha posicionado muy bien frente a ellos, logrando tener más de 25 brokers registrados. Pero dado que se visualizó una baja importante en ventas, definimos crear un cargo de jefatura nuevo cuya función sea tener la responsabilidad y el objetivo de que se mantenga este porcentaje de venta broker. La idea es mejorar este canal y mostrar a nuestros socios estratégicos bróker que somos la mejor inmobiliaria con la que pueden operar. Así es como finalmente se incorporó a la empresa Felipe Errázuriz y en poco tiempo hemos logrado una mayor eficiencia en este canal, adquiriendo nuevos convenios que nos han permitido alcanzar y mantener las ventas presupuestadas.

Venta Interna. Respecto a la venta interna se aumentó el presupuesto de marketing para lograr una cantidad de contactos similares a las anteriores. Este incremento se concretó en canales digitales con un seguimiento mucho más cercano a la calidad del contacto. También potenciamos promociones bien atractivas como: arriendo garantizado por 2 años, administración de la renta gratuita por 5 años, cesión de promesa sin multa por desistimiento, entre otras.

Otro punto importante a destacar fue la inscripción de Norte Verde en el Cyber, logrando participar de las últimas promociones con un resultado muy positivo en los cierres de reservas con más de 19 unidades en 4 días. No fue difícil calificar tecnológicamente para ingresar a esta plataforma, ya que el área había creado un sistema de venta digital bien robusto. De hecho, somos una de las pocas inmobiliarias que pueden vender online y reservar en tiempo real el stock existente.

Proyecto Leasity y Rentando. Una de las formas más interesantes de atraer ventas es ofreciendo a los inversionistas el paquete completo que incluye la administración de la



“Somos una inmobiliaria de un gran equipo humano con respuestas y autonomías muy distintas a las del mercado. Esta fuerza y libertad de toma de decisiones nos permitirá sortear de mejor manera este ciclo”.

Roberto Bascuñán, Gerente General

propiedad, incluso tener la posibilidad de ofrecer arriendo garantizado y administración gratuita. Para ello hemos ido consolidando nuestros spin off. Por un lado, Leasity, que es la aplicación de pago de rentas y administración más potente del mercado, con más de 4.000 unidades en administración. A su vez, Rentando, que tiene como finalidad hacer la administración de la propiedad desde el punto de vista no informático, publicando los arriendos, revisando los pagos, el pago de gastos comunes, las cuentas, etc. Rentando es el representante del dueño en la propiedad y su función es asegurar que nuestros clientes obtengan la rentabilidad pensada.

Ambas empresas están creciendo armónicamente y cumpliendo sus funciones tal cual fueron pensadas y esperamos que durante los próximos años podamos aprovecharlas aún más para estrategias de ventas más agresivas.

Proyecto de Tokenización de activos. Se da inicio a un gran proyecto que debiera entrar en funcionamiento el 2022 y que consiste en la creación de una plataforma online donde se ofrezca la posibilidad de comprar un activo inmobiliario fraccionado, por medio de tokens. La idea es entregar renta inmobiliaria a un segmento que antes no tenía esa posibilidad en un ambiente seguro y de vanguardia tecnológica. Creemos que con esta plataforma estaremos introduciéndonos al futuro de las ventas inmobiliarias, donde cualquiera podrá participar en el negocio de renta vía un token usando tecnología blockchain.

A pesar de todas las iniciativas definimos disminuir la exposición de los proyectos que inician ventas, y posponer el comienzo de un par de ellos, concentrando más las ventas en los posibles desistimientos. Con todo, logramos llegar a ventas históricas con 2.1 millones de Uf en promesas

Construcción. Los problemas en los precios de construcción fueron el día a día que nos impidió iniciar nuevos proyectos. Los materiales y subcontratistas subieron sustancialmente, y la mano de obra era tan escasa producto de los incentivos del gobierno que se hizo imposible iniciar los proyectos. Considerando todos estos problemas la construcción subió en un 25%, cifra que no se logra traspasar 100% al precio de los departamentos, pero que en el tiempo sin duda lo hará. Para poder iniciar algunos proyectos llegamos a un acuerdo con dos constructoras

de mucha confianza con un contrato a suma alzada, pero con compensación en aumentos de precios. Fue la única manera de convencer a las constructoras para iniciar los proyectos frente a la realidad a la que nos enfrentamos. A la fecha, estos 3 contratos se han manejado muy bien y tenemos la confianza que fue una muy buena decisión que nos permitirá cumplirles a los clientes las fechas de entrega comprometidas.

Nuestra Gente. Un año complicado ya que el trabajo online de ciertas áreas se consolidó, pero no dejo de estar preocupado de las consecuencias que puede tener el perder el contacto presencial con las personas. Sin duda aún estamos en ajuste entre lo presencial y lo online, pero pienso que las personas necesitamos vernos para lograr más cercanía, confianza y compromiso. El desafío será cómo no perder esto, quizás con más actividades sociales o con capacitaciones presenciales. Tendremos que ir buscando la forma, ya que la fuerza de las empresas está en las personas y en cómo nos motivamos trabajando juntos por un objetivo común. Mientras logremos mantener esto podremos también aprovechar las grandes ventajas de trabajar online.

Un tema que tratamos de no dejar de lado y que es difícil recordar ante tantos imprevistos, fue la capacitación de nuestro personal. Al respecto me gustaría destacar dos capacitaciones importantes: una realizada por Partner&Success a nuestro equipo general junior, consistente en un programa muy completo de liderazgo; y el segundo que fue a un gerente de proyecto en un gran programa presencial de administración en la universidad de Darden, Virginia.

Austin (EEUU). Una de las definiciones que hicimos el 2021 fue el abrir una sucursal en una nueva ciudad, en un nuevo país. Seleccionamos Austin, en Estados Unidos, por su gran potencial de crecimiento. La emigración de las empresas tecnológicas que están saliendo de California hacia este sector es inmensa, entre Samsung, Google, Facebook, Oracle están invirtiendo en una sola ciudad varias veces el presupuesto anual de Chile. El plan fue bastante desafiante, por un lado, empezamos a crear las redes de contactos necesarias y por otro, el formar un equipo profesional con experiencia adecuada para empezar a operar en otro país. Fue así como programamos el traslado a Texas de Javier Paut, gerente de proyecto y socio de Norte Verde, y por otro lado, mi apoyo al irme 3 meses a vivir a la zona durante el 2021.

“El 2021 fue un año de grandes ideas e iniciativas por parte del área de marketing y ventas, siempre muy innovadoras y a la vanguardia, tal como se caracteriza la mirada de Norte Verde”

Adicionalmente, integramos al equipo a Cesar Forno, ingeniero de nuestra confianza, de nacionalidad chileno-estadounidense con residencia de más de 25 años en EEUU y con domicilio en Dallas. Estas acciones lograron precipitar la formación de la oficina local y la compra del primer terreno. En octubre logramos concretar la adquisición en Rosewood, primer desarrollo que tendremos en esta ciudad. Consiste en un edificio de tamaño medio en un excelente sector céntrico. La estructura para esta inversión fue desde Chile en dos sociedades SpA: una donde entran los socios no controladores y la otra de Norte Verde como socio controlador. Ambas son las dueñas de la sociedad que invierte y que al mismo tiempo actúa como bloker en los desarrollos de ese país.

Debido al escenario político de Chile son muchos los que están ofreciendo inversiones en Miami, y otros más especializados en otros sectores de EEUU, pero la decisión de formar una empresa desarrolladora e instalarse en este país son pocos. Creemos que elegimos el camino difícil, pero al mismo tiempo será el camino que nos dará más consolidación y posibilidad de desarrollo en el tiempo. Es muy gratificante mencionar que una vez más nuestros socios creyeron en nosotros y sin tener certeza de que encontraríamos un proyecto adecuado se comprometieron con las inversiones necesarias para iniciar este camino hasta concretar la compra de nuestro primer proyecto en el extranjero. Mi agradecimiento a ellos. Ahora tenemos una tremenda responsabilidad de no decepcionarlos, tal como creyeron en Norte Verde hace mucho tiempo, esperamos rendirles de la misma manera.

Nuestro negocio es cíclico y vemos que debemos prepararnos para una etapa a la baja, con subidas de precios en construcción, eliminación del crédito de IVA, en leyes de calidad y muchas otras iniciativas que suben el costo. Por otro lado, nos enfrentaremos a subidas de tasas

que limitarán el acceso a vivienda a nuestros clientes y por ello creo que enfrentaremos para el próximo año un escenario de bajas ventas.

Como empresa mantendremos la calma hasta que pase esta ola, pero al mismo tiempo aprovecharemos nuestras fortalezas. Somos una inmobiliaria de un gran equipo humano con respuestas y autonomías muy distintas a las del mercado. Esta fuerza y libertad de toma de decisiones nos permitirá sortear de mejor manera este ciclo y poder decir que sí el mercado

vende la mitad el próximo año nosotros aumentaremos nuestra participación al doble. Nuestro mercado es muy atomizado, por lo que tener como gran desafío el subir la participación de mercado al doble no es tan complicado para una empresa como la nuestra, con todas las ideas y energía que ponemos en el trabajo.

Me gustaría terminar agradeciendo a todos los que nos apoyan en Norte Verde, nuestros socios, inversionistas, constructoras, subcontratos, profesionales y sobre todo a nuestro personal, que aún existiendo antes dificultades para trabajar han cumplido más allá de sus responsabilidades. Esto ha permitido posicionarnos hoy dentro de las 10 empresas inmobiliarias más importantes de Santiago, posición que nos llena de orgullo, ya que la hemos logrado entregando un producto diferenciador: departamentos reconocidos por su diseño de vanguardia.

Sigamos por este camino que nos hace especiales y que le dan sentido a nuestro trabajo y a la entrega del día a día. Muchas gracias.

Roberto Bascuñán.
Gerente General Inmobiliaria Norte Verde SpA.

03. Gobierno Corporativo



“En este año más que nunca pudimos ser testigos de cómo el trabajo en equipo es fundamental. Tras estos dos años de pandemia sin duda la comunidad Norte Verde ha demostrado ser fuerte y unida”.

Marisol Pozo, Coordinadora Administrativa y Asuntos Legales

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: Accionistas, Directorio y Alta Administración.

Uno de los principales objetivos de este gobierno 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 prácti-

cas 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.

“Traer Norte Verde a Estados Unidos no solo significa abrir un nuevo negocio, sino que también es traer el espíritu de la compañía a un país donde todo se hace de otra manera”.

Javier Paut, Gerente de Proyectos

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.
- 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 Soubllette y Javier Monreal Haase.

Sesiones:

Durante 2021 se llevaron a cabo 10 sesiones de Directorio.



“Frente al escenario que se presentó en 2021, adoptamos acciones para abordar los impactos de la crisis sanitaria e ir en apoyo de las empresas constructoras. Revisamos y diversificamos cuidadosamente nuestra cartera de inversiones, adecuándola a las nuevas perspectivas económicas. Además, reforzamos el área comercial mediante la incorporación de nuevos equipos de ventas y un programa de marketing más agresivo”.

Jorge Spencer, Director

Alta Administración

“El año 2021 tuvimos un primer semestre muy auspicioso en cuanto a la gestión de venta por medio del teletrabajo y con ejecutivos cumpliendo turnos en los proyectos con departamentos pilotos”.

Ramón Rojas, Gerente Comercial

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.

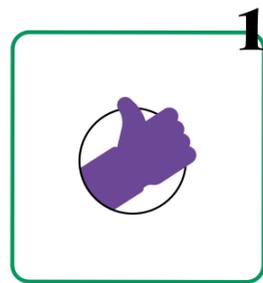
Se reúne una vez al mes y lo integra el Gerente General y los Gerentes de Proyectos. Asiste un director y puede citarse a una persona en especial para que concurra. La reunión tiene por objetivo hacer un seguimiento global de todos los proyectos inmobiliarios que se encuentre ejecutando la empresa.

Comité de finanzas, legal e inversiones.

Se reúne una vez al mes y lo integran el Gerente General, Gerente de Operaciones Corporativas y la Gerente de Finanzas. 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 Conducta



1

NOS ESFORZAMOS POR HACER BIEN NUESTRO TRABAJO

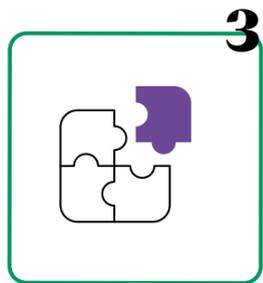
Buscamos desarrollar proyectos con valor, proyectos que emocionen.



2

OPTIMIZAMOS LOS PRESUPUESTOS

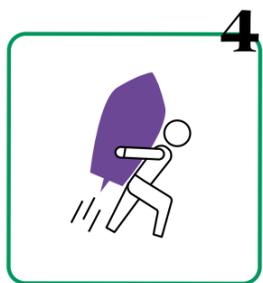
Nos enfocamos en aumentar ingresos y disminuir los gastos de cada proyecto.



3

FRENTE A CADA SITUACIÓN, NUESTRO ESPÍRITU ES RESOLUTIVO

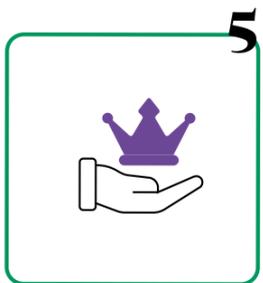
Seguimos un encargo hasta asegurarnos de que se haya cumplido en su totalidad. Generamos acciones concretas con resultados visibles.



4

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

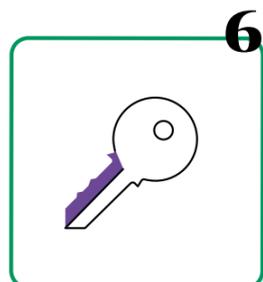
Queremos aportar valor a nuestros clientes a un costo competitivo para ellos.



5

HONRAMOS A NUESTROS CLIENTES

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



6

SOMOS FACILITADORES

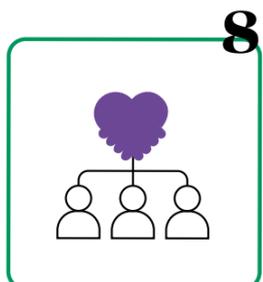
Entre nosotros el trabajo es integrador, amable y colaborativo. Facilitamos cada proceso, respondiendo a tiempo cada vez que la pelota está en nuestras manos.



7

VELAMOS POR LA SEGURIDAD

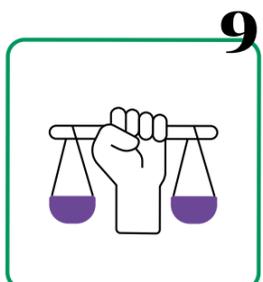
Nos informamos sobre las medidas de seguridad que nos resguardan a nosotros y a nuestro entorno laboral, y nos esmeramos para que se cumplan.



8

PROTEGEMOS LA RELACIÓN CON EL RESTO

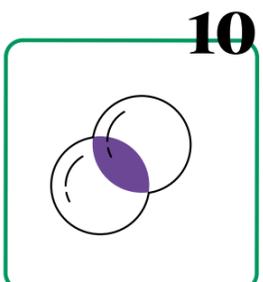
Somos una gran familia que crece unida y con respeto. No damos espacio al acoso o menoscabo en ninguna de sus formas.



9

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

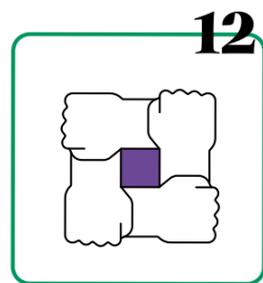
En Norte Verde no hay espacio para los conflictos de interés. Creemos en el trabajo fortalecido por las relaciones laborales de confianza.



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

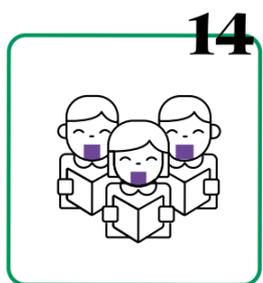
Cuidamos nuestros actos. Comprendemos las formas en que se manifiesta el respeto y lo aplicamos a diario.



13

SOMOS CAUTOS Y RESGUARDAMOS LA CONFIDENCIALIDAD

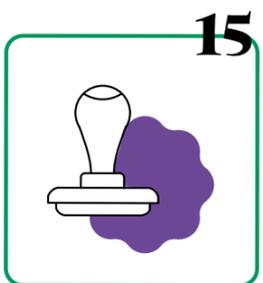
La información que manejamos es producto de nuestro trabajo y es nuestra misión protegerla.



14

CUIDAMOS LO QUE DECIMOS AL MUNDO

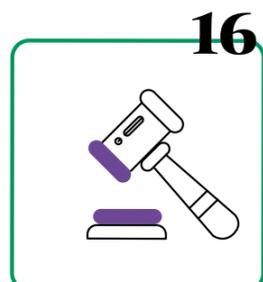
Nada sale de la organización si no expresa la voz de todos.



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 AUSTRERIDAD

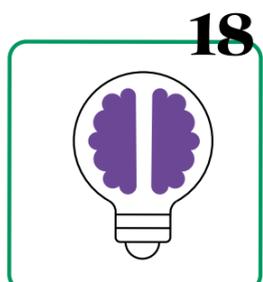
La integridad financiera es un aspecto central de la actividad de nuestra empresa.



17

CO-EXISTIMOS SEGÚN RESPONSABILIDADES Y ROLES POR SOBRE JERARQUÍAS

Somos multidisciplinares gracias al respeto y valoración de cada uno en su otredad.



18

SOMOS AMIGOS DE LO NUEVO

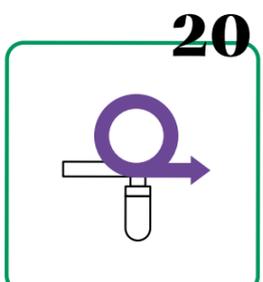
Todas las buenas ideas son acogidas y procesadas, vengan de quien vengan.



19

CADA UNO LAVA SU TAZA

En 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

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.

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 en 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.

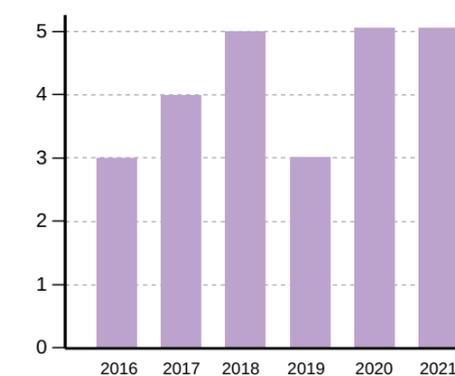
Riesgos financieros:

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 y factoring, con costos de prepago bajos.

CANTIDAD DE SITIOS COMPRADOS



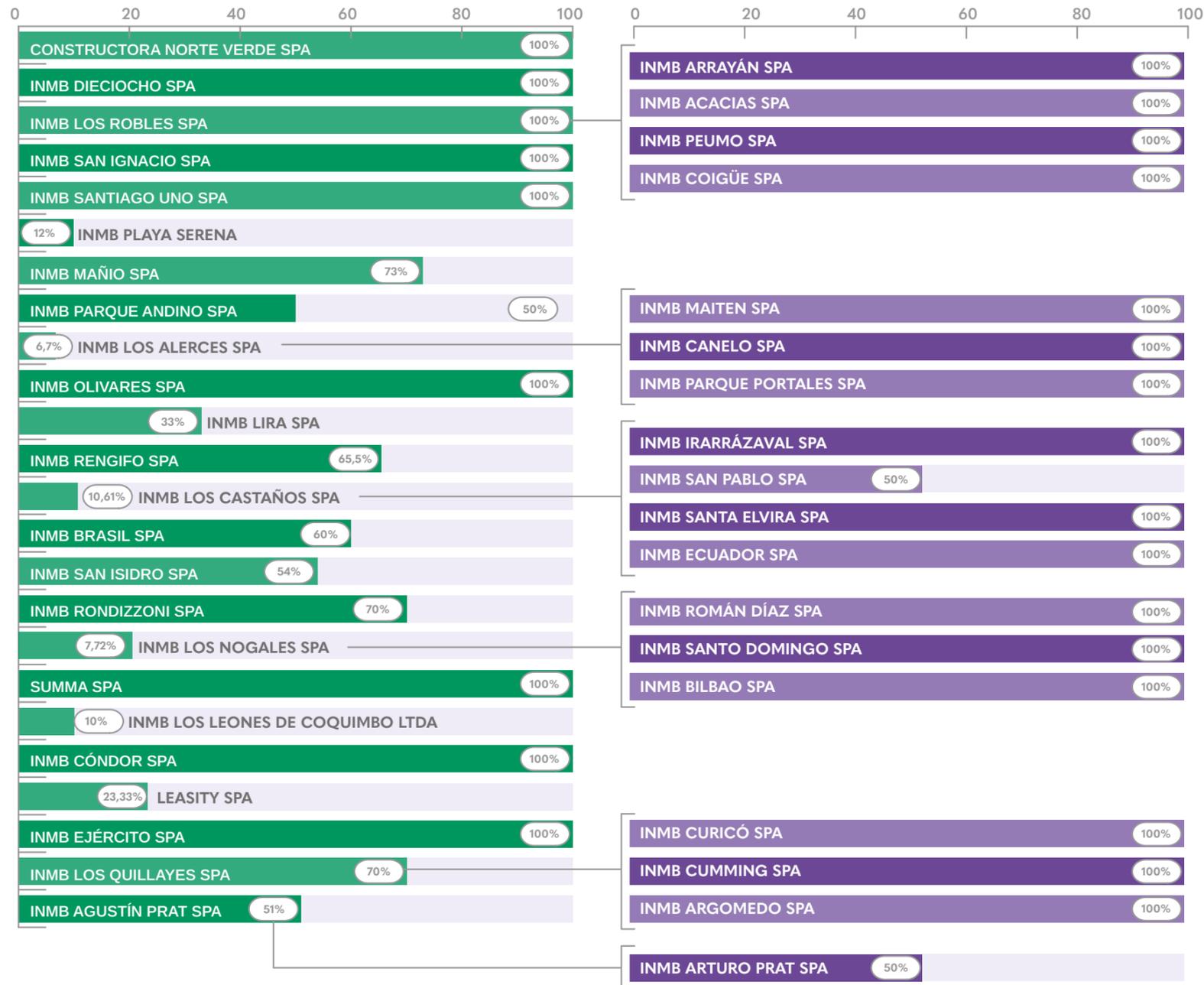
Inversión de terreno

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, 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. Si bien este año se mantuvo una situación laboral parecida a la del 2020, debido a la continuidad de la pandemia, obtuvimos una mejor situación económica gracias a que se concretaron las escrituraciones de los proyectos que se vieron retrasados durante el primer año de coronavirus, además de los proyectos que se esperaba escriturar en 2021. En este sentido, Norte Verde pudo reconocer y agradecer a todos sus trabajadores por toda su dedicación durante este año.

Malla societaria



Socios Norte Verde

9.14%

(100 ACCIONES)
INVERSIONES INFANTE OSSA LTDA.
 Rodrigo Infante Ossa

9.14%

(100 ACCIONES)
ROCA SPA.
 Rodrigo Infante Ossa

3.11%

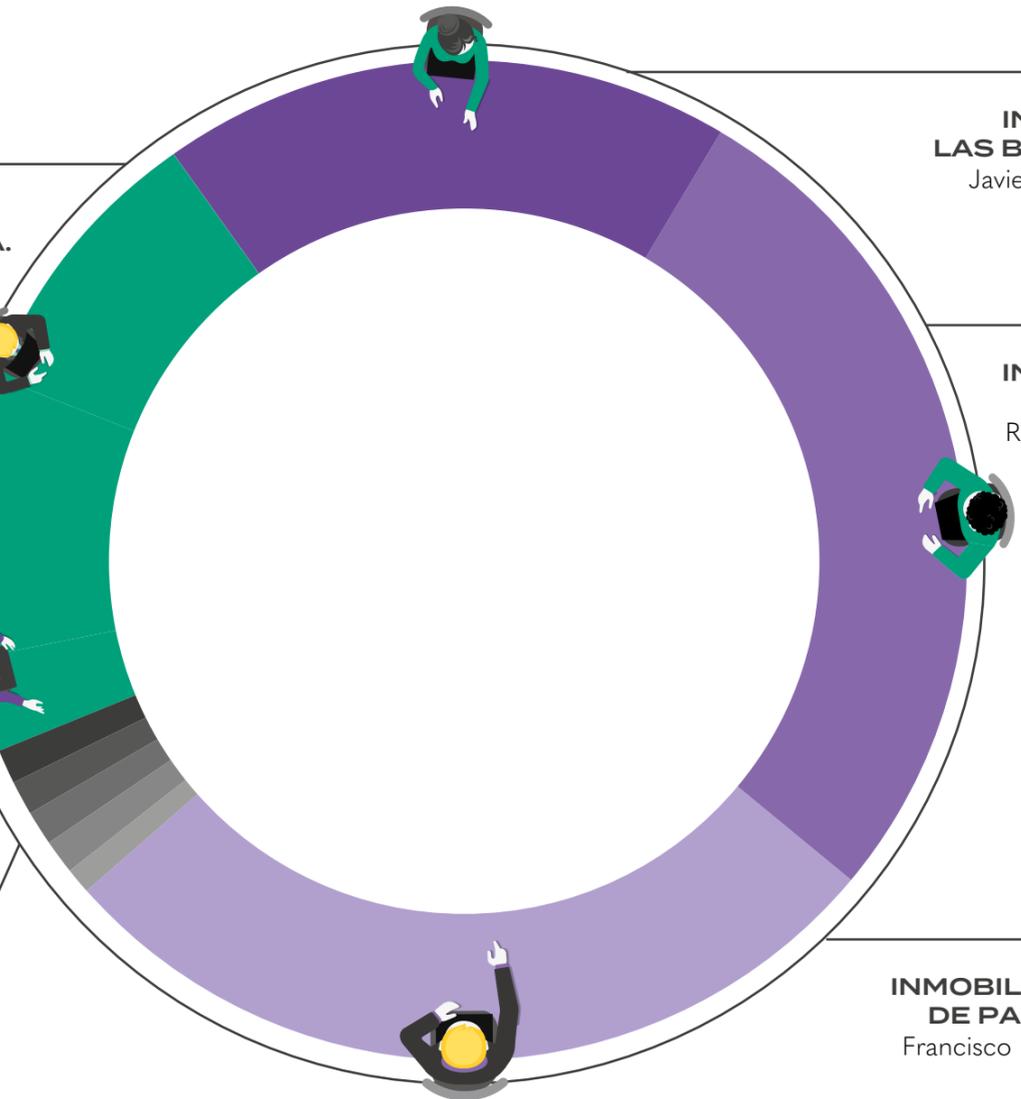
(34 ACCIONES)
ASESORIAS INMOB. Y FINANCIERA MV LTDA.
 Víctor Parra Donoso

5.49%

(12 ACCIONES CADA UNO)
 • **SOCIEDAD PEREIRA Y VILLAGRA LTDA.**
 Sergio Pereira Rojas

• **QUAESTUS GESTIÓN INMOBILIARIA SPA.**
 Ramón Rojas Hernández

• **CARLOS FELIPE NORMAN PARDOW**
 Carlos Felipe Norman Pardow



18.28%

(200 ACCIONES)
INVERSIONES LAS BRIDAS LTDA.
 Javier Monreal Haase

27.42%

(300 ACCIONES)
INVERSIONES START SPA.
 Roberto Bascuñán Walker

27.42%

(300 ACCIONES)
INMOBILIARIA ALTOS DE PACHINGO SPA
 Francisco Bascuñán Walker

• **ASESORIAS E INVERSIONES ALBOR SPA.**
 Javier Paut González

• **ASESORIAS E INVERSIONES M&Q SPA.**
 Jose Ignacio Maturana Streeter

04. Nuestra empresa



“Fue un año algo difícil para todos, pero esto nos permitió acercarnos más y a entender que la única manera de lograr los objetivos sería trabajando en equipo”.

*Vanessa González,
Operaciones Comerciales*

Visión: Ser una inmobiliaria consciente reconocida por su aporte a la comunidad con proyectos que emocionen, al alcance de nuestros clientes.



“En contra de todo pronóstico se lograron cumplir las metas de ventas asignadas en la mayoría de nuestros proyectos, demostrándonos una vez más que un equipo que trabaja alineado y con actitud positiva puede lograr los objetivos propuestos”.

Camila Valencia, Jefa de Ventas Broker

Nuestra Historia

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, quien introdujo una visión de diseño desde un punto de vista de sustentabilidad y ecología urbana.

El 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 año también 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.

Así, nos transformamos en 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.

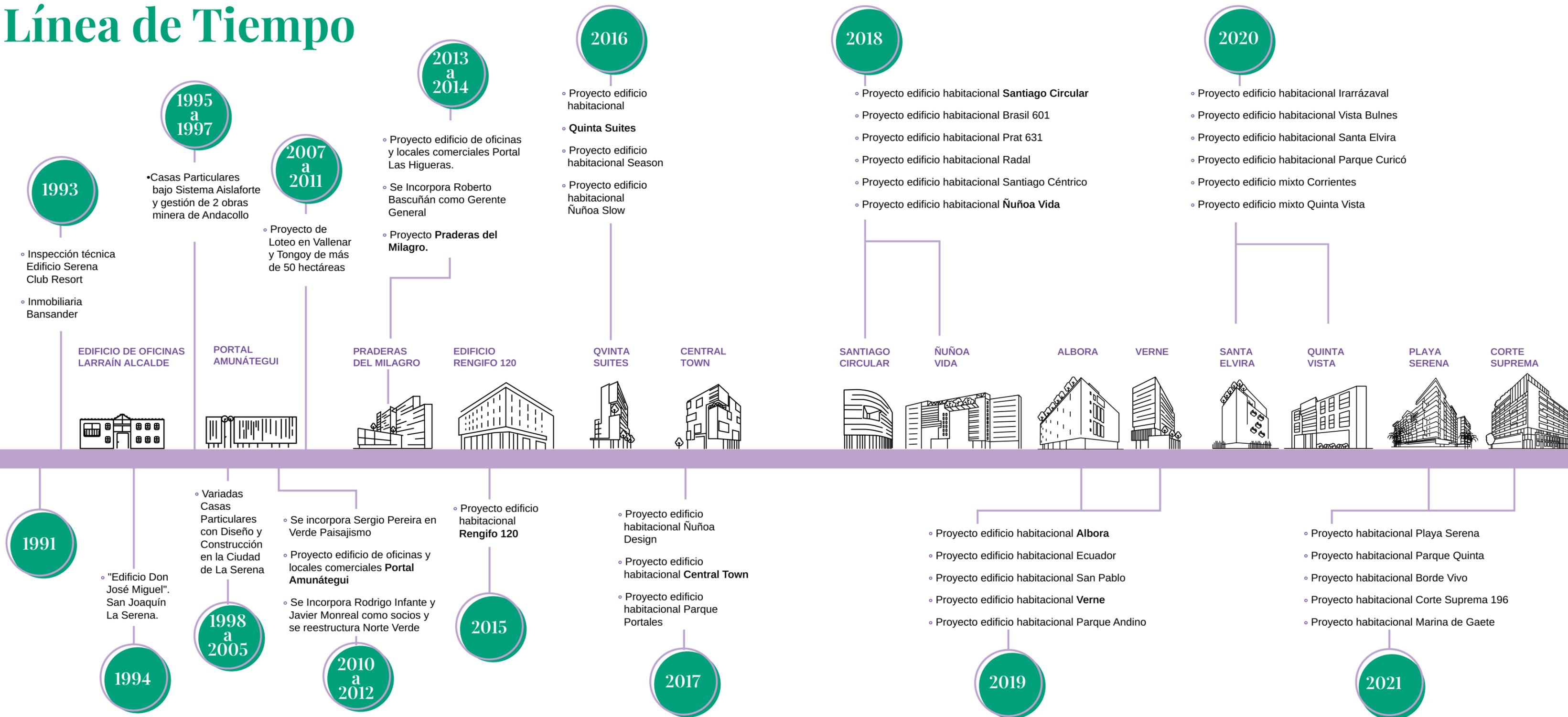
En 2019, comenzamos a innovar junto a nuestro laboratorio de Arquitectura, NV Lab, para dar nuevas respuestas a las necesidades de la vida actual. Invitamos a estudios de diseño y en conjunto desarrollamos departamentos con diseño de autor, en los cuales innovamos para ir probando diferentes formas de habitar. Ese año, nos propusimos también incorporar en todos nuestros edificios al menos 1m2 de área verde por habitante, el óptimo recomendado por la OMS para potenciar una mejor calidad de vida.



En 2020, la pandemia de Covid-19 nos presentó el desafío de trabajar todo desde nuestros hogares, con todo el estrés y miedo que la situación generó en cada miembro del equipo. Aún así, pudimos sortear todos los embates y mantenernos más unidos que nunca. Todos los equipos se reinventaron para poder trabajar lo mejor posible con las nuevas condiciones.

Durante el 2021 la persistencia de la pandemia, la incertidumbre en el escenario político y el debilitamiento de la economía a nivel mundial generaron grandes desafíos para Norte Verde. Sin embargo, una vez más pudimos ser como con un buen trabajo en equipo, compromiso y responsabilidad de cada colaborador logramos sortear las dificultades que se nos presentaron en el camino. A pesar de todo logramos levantar nuestros proyectos, y estamos especialmente orgullosos de dar inicio a nuestra primera sucursal fuera del país, en Austin, Estado Unidos, concretando la adquisición de un terreno en Rosewood para el desarrollo de un edificio de tamaño medio.

Línea de Tiempo



05. Nuestro Equipo



*“Al igual que en el 2021,
seguimos y seguiremos
enfrentando muchos
nuevos obstáculos,
pero siempre tenemos
el aliento, la confianza
y fe en nuestra familia
NorteVerdina.”*

*María Luisa Carlevarino, Gerente de
Finanzas*

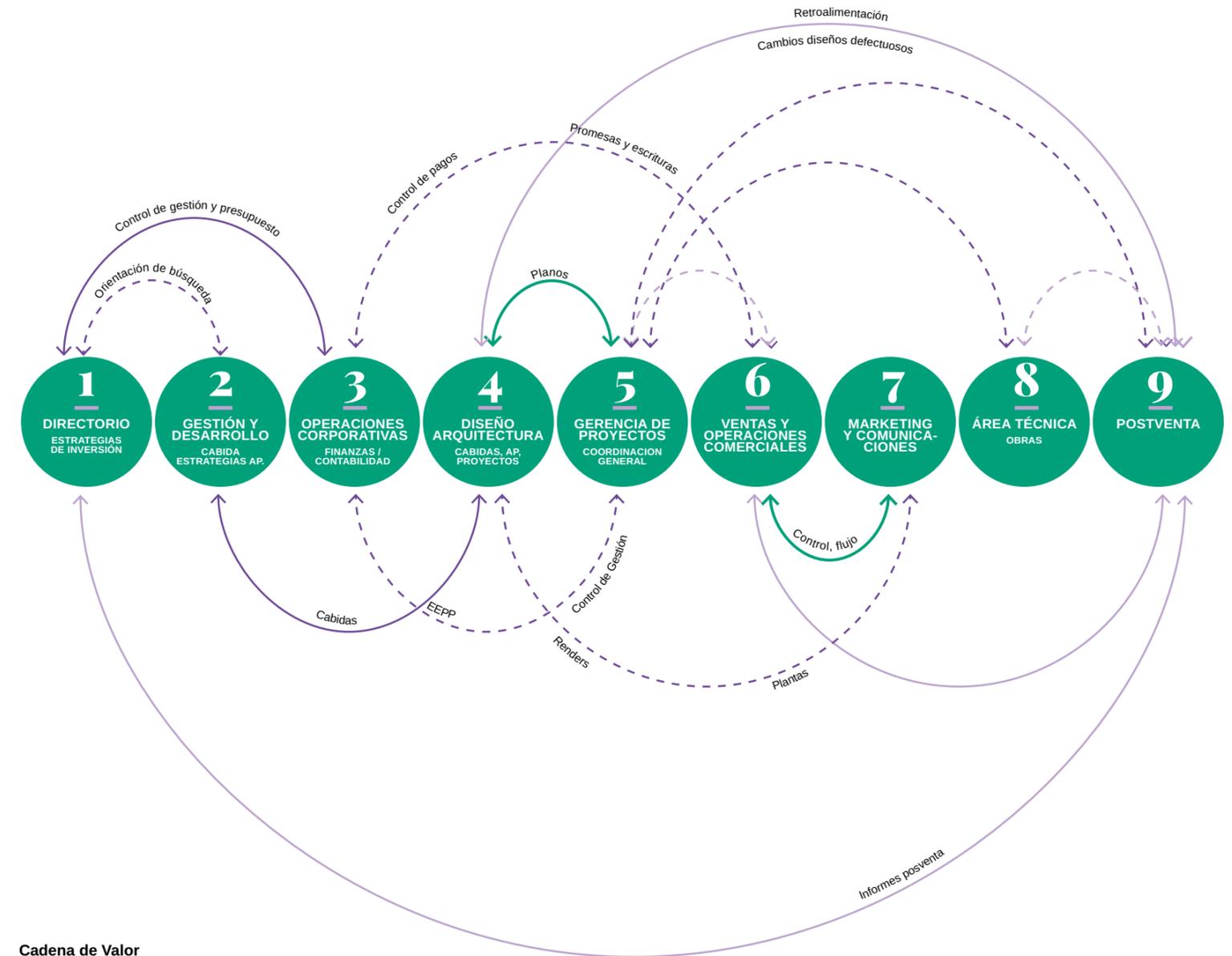
Nuestra Gente



El equipo Norte Verde se compone por 4 directores, 1 gerente general, 9 gerentes de área, 4 subgerentes, 12 jefes de área y 62 colaboradores.

“A pesar de las dificultades que se presentaron en 2021, Norte Verde ha mantenido una actitud de seguir buscando nuevas oportunidades y alternativas comerciales para nuestros productos, con el fin de fortalecer su gestión y presencia innovadora en el mercado”.

Víctor Parra, Gerente de Operaciones Corporativas



Cadena de Valor

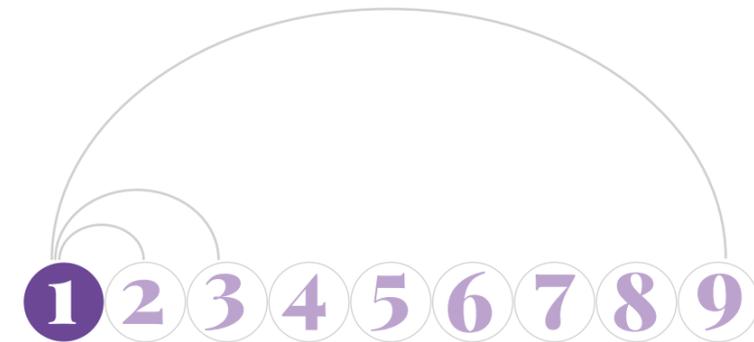
- 1. Directorio y Gerencia General.** Decisiones de inversión estratégicas.
- 2. Gerencia de Desarrollo.** Selección de terrenos y proyectos a desarrollar.
- 3. Operaciones Corporativas.** Recursos humanos, legal, contabilidad y finanzas.
- 4. Diseño y Arquitectura.** Cabidas, anteproyectos y proyectos.
- 5. Gerencia de Proyectos y Obras.** Supervisión y control de obras en construcción.
- 6. Ventas y Operaciones Comerciales.** Reservas, promesas y escrituras.
- 7. Marketing y Comunicaciones.** Campañas y comunicación interna.
- 8. Área Técnica e ITOS.** Control de calidad y avance de obras.
- 9. Posventa.** Atención de clientes y resolución de requerimientos.

Directorio y Gerencia General

El directorio durante el año 2021 trabajó en el plan estratégico para los próximos años y monitoreo los diversos proyectos en curso, preocupándose principalmente de su buena ejecución y financiamiento. Así, mejorar nuestra presencia en el mercado inmobiliario, y también, sortear las dificultades que han conllevado los tiempos difíciles en los que nos encontramos.

Por otra parte, se acordó y coordinó el ingreso al mercado americano, lo que significa un gran paso para Norte Verde, y es un reflejo del esfuerzo y crecimiento que hemos tenido durante los últimos años.

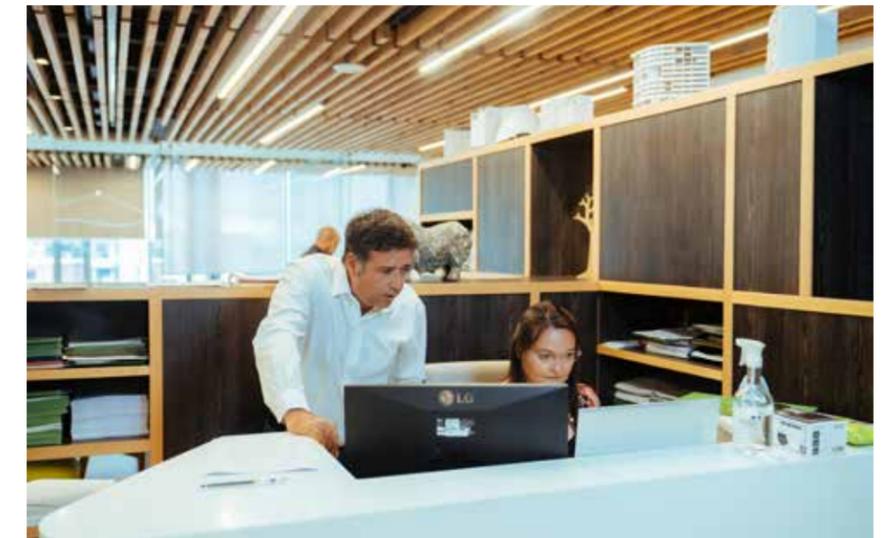
Javier Monreal, Presidente del Directorio



10
DIRECTORIOS
REALIZADOS

“En 2021 salimos de una profunda reflexión pos-cuarentena y tomamos conciencia de que debíamos iniciar un proceso de internacionalización y diversificación para poder prosperar en los próximos años”.

Francisco Bascuñán, Director Ejecutivo



Gerencia de Desarrollo

La Gerencia de Desarrollo está integrada por 5 profesionales que comparten un mismo objetivo: determinar qué proyectos llevaremos adelante y seleccionar los terrenos adecuados de todas las ofertas que recibimos durante el año.

Selección inicial. La selección inicial comienza con el análisis del terreno desde aspectos arquitectónicos y comerciales para determinar si es posible configurar el negocio inmobiliario, observando la cantidad y valor de unidades posibles de edificar por un lado, y los costos de construcción y terreno por otro. En esta etapa se realizan las cabidas arquitectónicas, estudios de mercado para determinar los posibles valores de venta, actualización de costos de construcción y otros, y finalmente una factibilidad preliminar con un bajo porcentaje de error. Con esta factibilidad que determina la utilidad, rentabilidad y riesgo del proyecto, se discute en directorio y se avanza, o no, a la etapa siguiente.

Promesa del terreno. Los terrenos que llegaron a esta etapa son promesados con dos condiciones generales: en primer lugar, que los títulos de la propiedad no tengan vicios, y segundo, que la municipalidad respectiva apruebe el anteproyecto realizado por nuestra oficina. Si lo anterior esta con visto bueno, avanzamos a la siguiente etapa.

Compra del terreno. Si las condiciones de la promesa se cumplen, el proyecto avanza a la etapa de compra. Esta etapa incluye el desarrollo del proyecto, las espacialidades y licitación de la construcción. Quedando al final de la etapa en manos de la Gerencia de Desarrollo.

Francisco Bascuñán, Director Ejecutivo



26
TERRENOS
ANALIZADOS

7
ANTEPROYECTOS
APROBADOS

5
TERRENOS
COMPRADOS



“La visibilidad a nivel Metropolitano que ha obtenido nuestra inmobiliaria en un corto tiempo, en parte la atribuimos a lo singular de nuestro planteamiento arquitectónico: arquitectura de vanguardia a una escala humana y a un precio razonable”.

Sergio Pereira, Gerente de Arquitectura

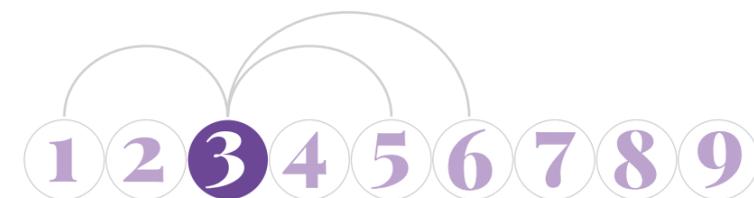
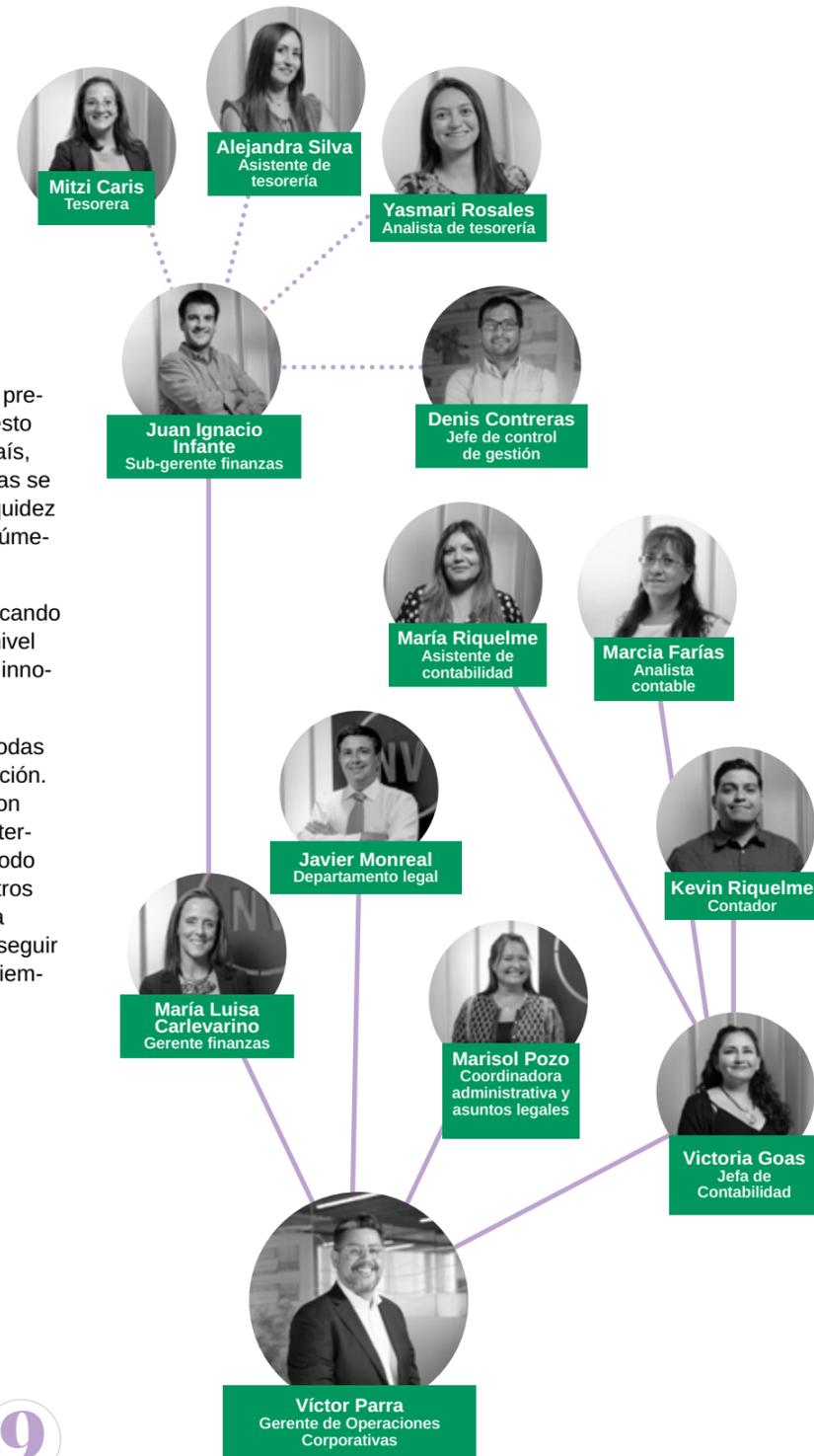
Operaciones Corporativas

El año 2021 fue desafiante producto de los drásticos cambios que presenciábamos en nuestra forma de trabajar debido a la pandemia. A esto se le sumó la situación económica y también política de nuestro país, que complicó aún más el panorama, haciendo que los inversionistas se muestren cada vez más cautelosos al momento de sacrificar su liquidez por la inversión en un activo, traduciéndose en una baja en los volúmenes normales de venta.

Sin embargo, Norte Verde ha mantenido una actitud de seguir buscando nuevas alternativas comerciales para nuestros productos tanto a nivel nacional como internacional, fortaleciendo su gestión y presencia innovadora en el sector.

Como Gerencia de Operaciones Corporativas procuramos cubrir todas las necesidades tanto de financiamiento, control, recursos y operación. Por lo mismo, este año se reforzó el Área de Control de Gestión con la contratación de un jefe para el área, reforzamos las Finanzas internas incorporando una nueva Tesorera, y seguimos innovando en todo lo referido a nuestro CRM y a las modalidades de pago para nuestros clientes. Además, a finales de este año decidimos cambiar nuestra plataforma de RRHH. Todos estos cambios siempre con el fin de seguir avanzando a medida que el mercado inmobiliario va cambiando, siempre bajo una Nueva Mirada.

Víctor Parra, Gerente de Operaciones Corporativas



8,6
MILLONES DE UF BAJO
CONTROL Y VENTA

“Durante el 2021 el equipo demostró lo fuerte y muy unido que es, con todas las ganas de seguir mejorando y saliendo adelante a pesar de todas las dificultades que van apareciendo en el camino”.

Juan Ignacio Infante, Sub-gerente de Finanzas

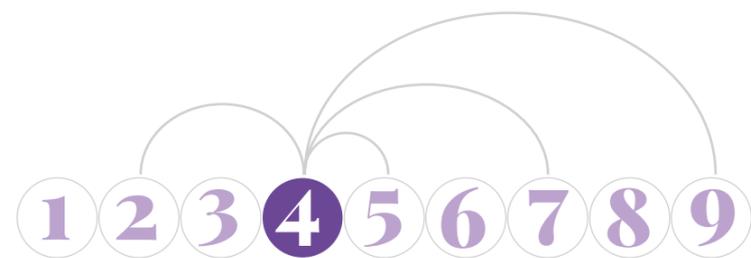
Diseño y Arquitectura

Durante 2021 el énfasis de la oficina de Arquitectura estuvo dedicado a la obtención de permisos de edificación y desarrollo de detalles de proyecto, obteniendo en este periodo:

5 Permisos de Obra nueva por una superficie total de 34.060 m2 totales. Comenzamos 3 Permisos de Obra nueva en modalidad express desarrollados de manera simultánea y en menos de 2 meses, ¡esto fue una tarea titánica! Por una superficie total de 24.201m2 que serán los proyectos a desarrollar en 2022. Aprobamos 7 anteproyectos de edificación: 5 en Santiago, 1 en La Serena y 1 en Coquimbo por una superficie total de 62.204 m2 totales. En este periodo también desarrollamos 26 cabidas para el estudio de nuevos posibles proyectos.

Los objetivos internos del taller de Arquitectura estuvieron dedicados a crear nuevas competencias entre los arquitectos del equipo de manera de diversificar sus ocupaciones en desarrollo de expedientes municipales y normativa, esto nos dio pie y la capacidad de desarrollar proyectos por una superficie total de 120.465 m2.

Sergio Pereria, Gerente de Arquitectura



26
CABIDAS
ARQUITECTÓNICAS

7 ANTEPROYECTOS
APROBADOS
DE OBRA
62.204 m²

8 PERMISOS
DE OBRA
58.261 m²

“Desarrollar proyectos en conjunto es la constante en el taller de arquitectura NV, y el descubrimiento de la virtualidad como una nueva manera que suma a la experiencia del diseño colaborativo”

Pablo Godoy, Arquitecto

Gerencia de Proyectos

“Durante el 2021 se tuvo que gestionar el término de contratos que llevaban un 50% de avance al momento de comenzar la crisis producida por la pandemia. Teniendo en cuenta que además de las paralizaciones, se debió soportar alzas de aproximadamente 20% en los precios de construcción, con contratos firmados con casi 2 años de antigüedad. Para ello, la negociación efectiva y ponernos en el lugar de la constructora fue vital. Logramos llegar a arreglos donde ambas partes quedaran satisfechas, apuntando a un buen y correcto término de dichos contratos”.

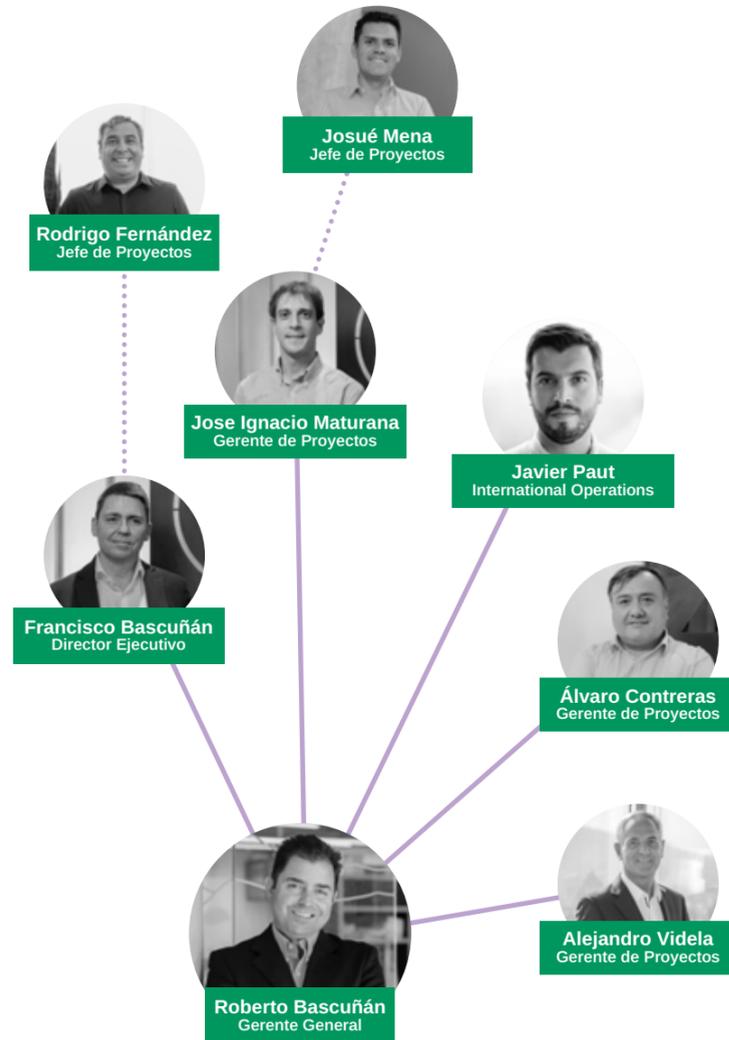
José Ignacio Maturana, Gerente de Proyecto

“Este año fue difícil de enfrentar respecto del devenir de las medidas sanitarias y las implicancias en nuestra economía, las que tenían directa relación con la parte productiva de las obras, metas de ventas, aprobaciones de proyectos, y una importante cuota de implicancias personales. Pese a todo ello, siempre vi un espíritu y cultura de empresa como no había visto, ni menos vivido, en ninguna otra. Creo que el espíritu de cuerpo es lo que prevalece, saber que no estás solo, y eso es gratificante”.

Álvaro Contreras, Gerente de Proyectos

“Traer Norte Verde a Estados Unidos, no solo significa abrir un nuevo negocio, sino que también es traer el espíritu de la compañía a un país donde todo se hace de otra manera. Ese valor de empresa, que cada uno de nosotros aporta en Norte Verde, es lo que debo sembrar acá en Austin, Texas, y encargarme de que crezca tan fuerte y próspero como lo hace en Chile. Hoy desde acá y viendo nuestro equipo les puedo decir que somos una empresa y un grupo de personas LIMITLESS!”

Javier Paut, Gerente de Proyectos



8

OBRAS INICIADAS

16

OBRAS EN CONSTRUCCIÓN

3

OBRAS CON RECEPCIÓN MUNICIPAL



“Siempre vi un espíritu y cultura de empresa como no había visto, ni menos vivido, en ninguna otra. Creo que el espíritu de cuerpo es lo que prevalece, saber que no estás solo, y eso es gratificante”.

Álvaro Contreras, Gerente de Proyecto

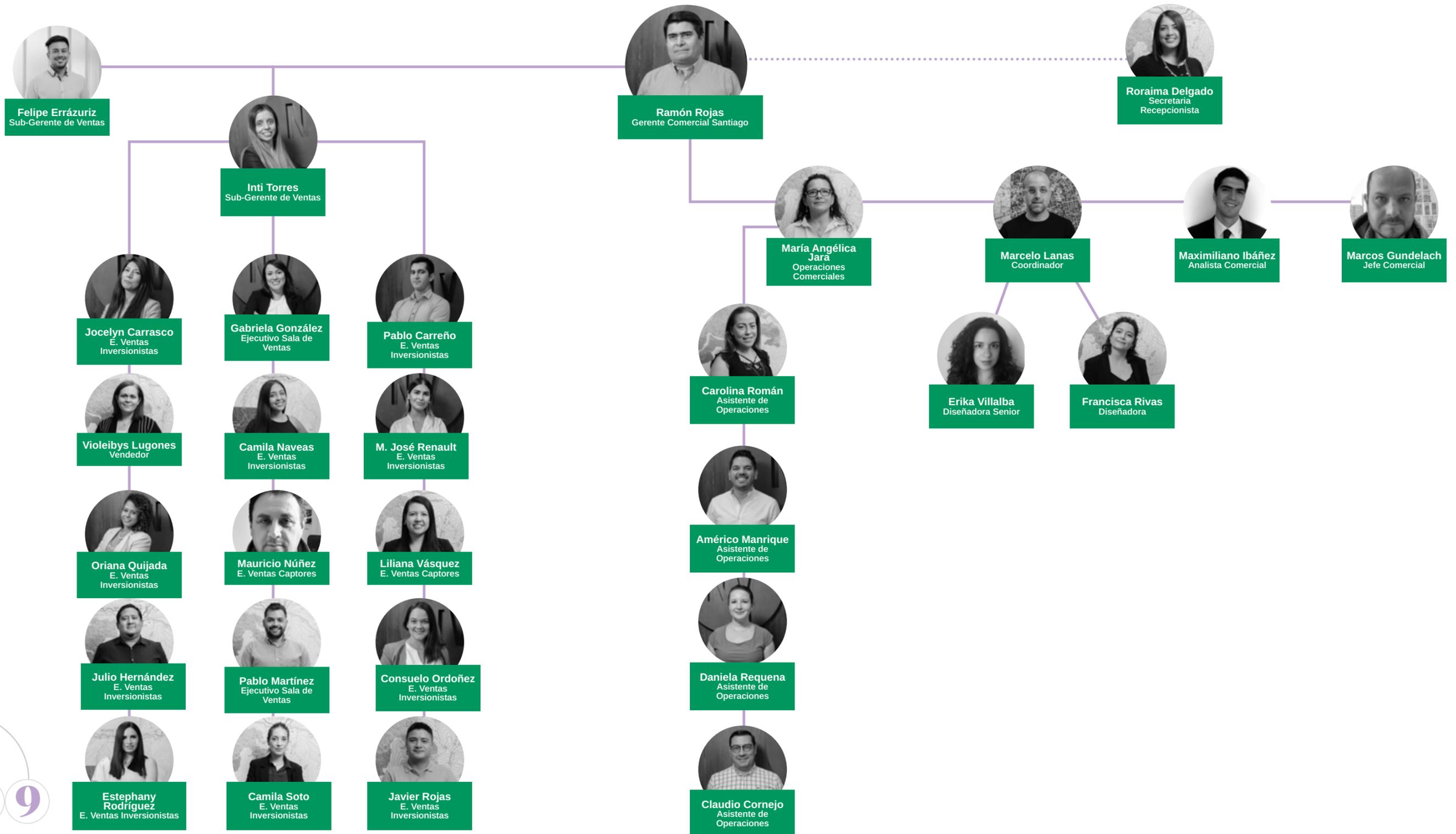
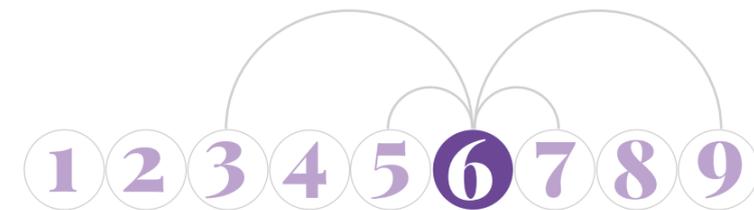
Ventas y Op. Comerciales Santiago

El año 2021 tuvimos un primer semestre muy auspicioso en cuanto a la gestión de venta por medio del teletrabajo y con ejecutivos cumpliendo turnos en los proyectos con departamentos pilotos. Respecto al segundo semestre seguimos operando de la misma manera, pero variables como las elecciones presidenciales y cambios en las condiciones de financiamientos de Créditos hipotecarios, generaron una baja en la demanda con una caída en las ventas del orden del 40%.

Esto impidió que pudiéramos cumplir nuestros objetivos de ventas del 2021. Entendiendo el escenario adverso que estábamos enfrentando, se tomó la decisión de reforzar el equipo de venta.

En relación al proceso de escrituraciones pertenecientes al área de operaciones, esperábamos poder escriturar tres proyectos: Edificio Santiago Circular, Edificio Prat y Edificio Ecuador. Lamentablemente, solo Santiago Circular inició su proceso de escrituración en diciembre del 2021, los otros proyectos pasaron al 2022. Esto último debido a los cambios de condiciones de las instituciones crediticias, con lo que se proyecta un porcentaje de resciliaciones distintas a las habituales del 8%, a valores que podrían alcanzar el 25%. Durante el 2021 se reforzó el área de operaciones con la incorporación de tres nuevos miembros para tener mejor seguimiento y atención a nuestros clientes.

Ramón Rojas, Gerente Comercial Santiago





698

UNIDADES PROMESADAS

2,1

MILLONES DE UF PROMESADAS

510

DEPARTAMENTOS ESCRITURADOS

1,6

MILLONES DE UF ESCRITURADAS

“A pesar de todas las restricciones y dificultades, tengo la convicción de que con nuestros productos únicos y bien valorados lograremos mantenernos como uno de los actores principales en la industria inmobiliaria”.

Felipe Errázuriz, Sub-gerente de Ventas

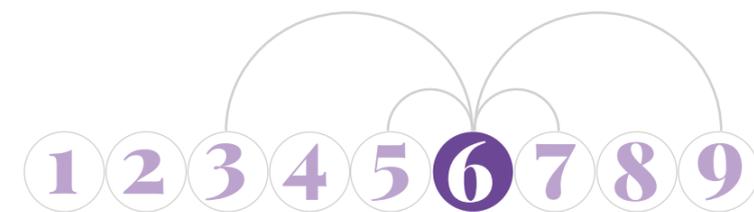
Ventas y Op. Comerciales La Serena

Durante el año 2021 trabajamos en distintos frentes. Este fue un año en el que de forma intermitente continuamos con el teletrabajo y comenzamos de a poco a volver a nuestras oficinas. El área de ventas continuó con la colocación del edificio Verne, el que es nuestro primer edificio en la ciudad de Coquimbo. Este proyecto ha sido todo un éxito en la venta de departamentos, principalmente a inversionistas con un 78% de las ventas del proyecto. Relanzamos nuestro proyecto en la mejor ubicación de La Serena, el edificio Playa Serena, en el que ya a finales del año estábamos ubicados con nuestra vendedora en la sala de ventas.

Durante este año pasaron hitos muy relevantes para nosotros como equipo y como empresa. Dimos por finalizada la venta del proyecto Umbrales del grupo Chiloé y Praderas del Milagro de Norte Verde.

Y para finalizar el año nos tomamos un día completo para nuevamente como equipo encontrarnos todos en un mismo lugar: los arquitectos, el área técnica y el área comercial. Después de dos años en pandemia nos merecíamos volver a reunirnos. El lugar elegido fue Isla Damas, ¡un gran cierre de año y recarga de energías para el inicio del 2022!

Ivette Vásquez, Gerente Comercial La Serena



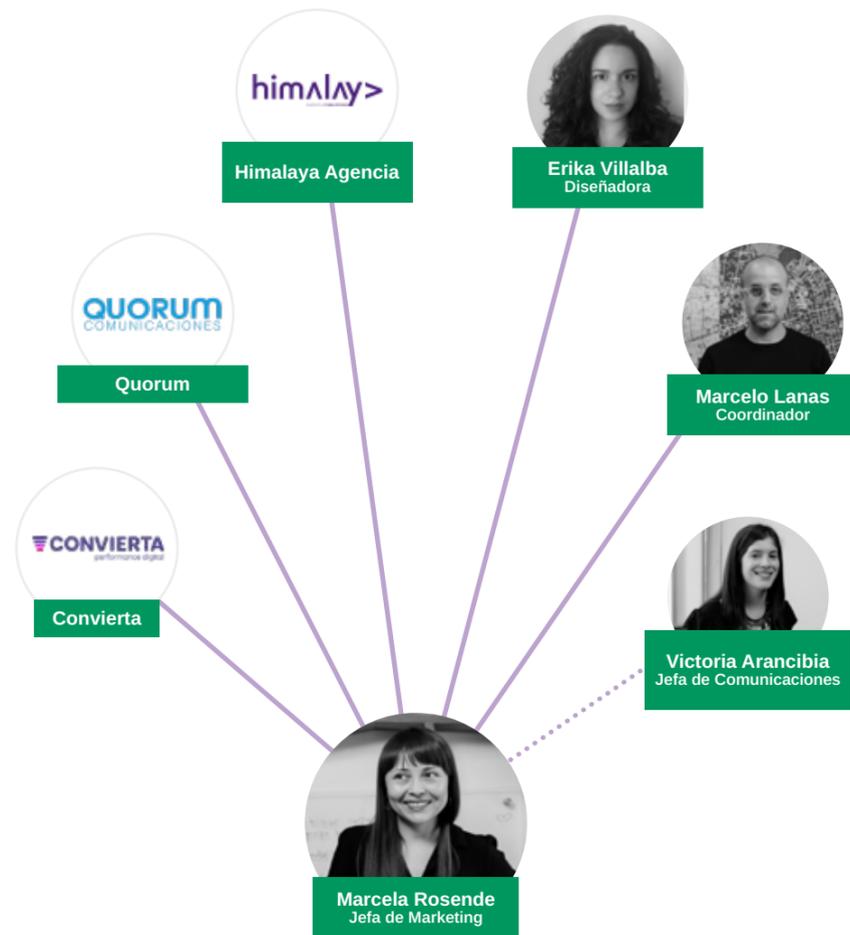
“Un año diferente, algo complejo, sin embargo trabajando en equipo y con espíritu y actitud positiva podemos avanzar en los objetivos propuestos.”

Camila Valencia, Jefa de Ventas Broker

Marketing y Comunicación

Respecto al área de Marketing y Comunicación de Norte Verde, es importante destacar que durante el año 2021 fuimos parte de nuestro primer Cyber Monday. Los días 4,5 y 6 de octubre participamos en esta actividad organizada y patrocinada por la Cámara de Comercio de Santiago, en donde tuvimos que sortear una serie de requisitos para poder ser parte de este evento, tanto normativos como de operatividad. Participan más de 800 empresas y fuimos una de las 9 inmobiliarias que se involucraron, obteniendo 19 reservas. Con esta primera experiencia vamos para el 2022 con mejores expectativas.

Por otro lado, frente al escenario adverso de fin de año, ante las incertidumbres eleccionarias, cambios en las condiciones de los financiamientos hipotecarios para nuestros clientes, aumento de tasas y disminuciones de plazo, el día 1 de noviembre lanzamos nuestra campaña "All Inclusive", que buscó incentivar al inversionista a tomar la decisión de compra en condiciones muy favorables, tales como la opción de resciliación sin multa durante los primeros seis meses de la promesa, y beneficios de arriendo garantizado hasta por 24 meses, administración gratis durante 60 meses, entre otros. Esto permitió amortiguar la caída en las ventas.



Erika Villalba
Diseñadora



Marcelo Lanas
Coordinador



Victoria Arancibia
Jefa de Comunicaciones



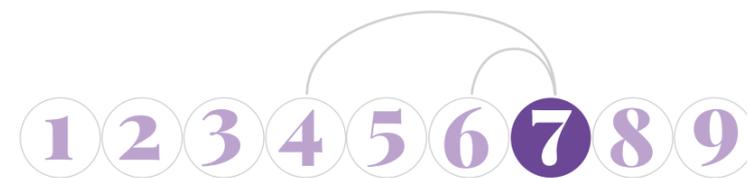
Marcela Rosende
Jefa de Marketing



“El 2021 fue complicado en muchas áreas, una de ellas fue la adaptación a la nueva modalidad de teletrabajo.

A mi parecer, fue un periodo de mucho aprendizaje. Como área supimos avanzar y cumplir con las expectativas de la empresa”.

Kevin Riquelme, Contador



Área Técnica Stgo

El principal desafío de todo el equipo ha sido seguir funcionando a pesar de la pandemia y poder mantener en funcionamiento los procesos de manera distinta a lo que estábamos habituados, pero no menos efectiva. Estamos orgullosos de la resiliencia del equipo humano, que fue capaz de adaptarse a las nuevas condiciones sin grandes inconvenientes, y también con mucho trabajo en equipo, tanto entre nosotros como con las constructoras. La creatividad fue vital.

Lidiar con los agentes externos y hacer que las cosas pasen en todos nuestros procesos, también fue un gran desafío, desde la disponibilidad de mano de obra, sub contratos, materiales, aumentos de costos y de plazos, hasta las largas esperas por atención en los distintos servicios públicos y privados que bajaron al mínimo su atención a público, para la obtención de permisos, certificados o recepciones.

A pesar de las adversidades, durante el 2021 se realizó un trabajo de coordinación de más de 11 proyectos equivalentes a 76.418 m2 construidos, principalmente con el apoyo de los Gerentes de Proyectos y la Gerencia Técnica.

Felipe Norman, Gerente del Área Técnica



“Fue clave contar con un excelente equipo de ITOs y una Gerencia Técnica efectiva en resolver todos los inconvenientes para lograr llevar a término la coordinación y correcta entrega de cada proyecto para su construcción”.

Ray Coello, Coordinador General de Proyectos



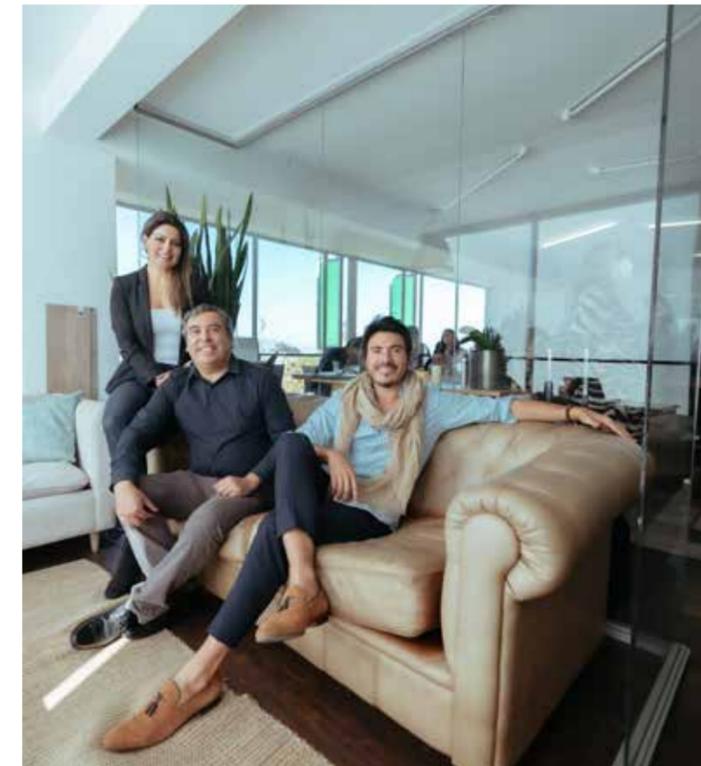
Área Técnica y Postventa La Serena

El 2021 fue bastante desafiante y complejo para nuestro equipo, tanto de obra como de postventa. Por las características de nuestro trabajo es poco lo que se puede hacer de forma remota, sin embargo, pudimos seguir adelante con la obra Verne durante el periodo de cuarentena, aunque se debió asumir la falta de mano de obra y muchas dificultades en la provisión de materiales. Lo anterior, no solo porque hubo quiebres de stock, sino porque muchas fábricas estuvieron en periodos de cuarentena mayores a los de nuestra zona. De todos modos, a fin de año se logró recepcionar 60 unidades en R1 y 30 unidades en RF de un total de 232 unidades.

Por otra parte, el equipo de servicio al cliente y postventa continuó atendiendo los requerimientos de los clientes pese a los riesgos de la pandemia, contabilizando cerca de 75 visitas inspectivas, de las cuales fueron acogidas alrededor del 90% de ellas. Así, se logró la entrega de las últimas unidades vendidas de Umbrales y Praderas, más otras del proyecto Rengifo.

También habilitamos para nueva apertura la sala de ventas del proyecto Playa Serena. Estamos expectantes para iniciar la edificación de este hermoso proyecto este 2022.

Rodrigo Fernández, Jefe de Proyectos



“Estamos orgullosos de la capacidad de adaptación de nuestro equipo, ya que fuimos capaces de mantener nuestra eficiencia y entusiasmo, generando soluciones para los procesos y trabajos con nuestros clientes”.

Lesli Briones, ITO.

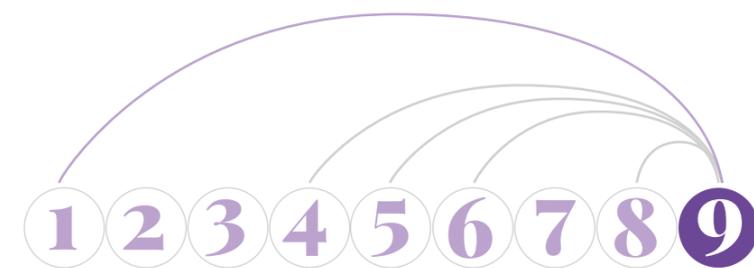
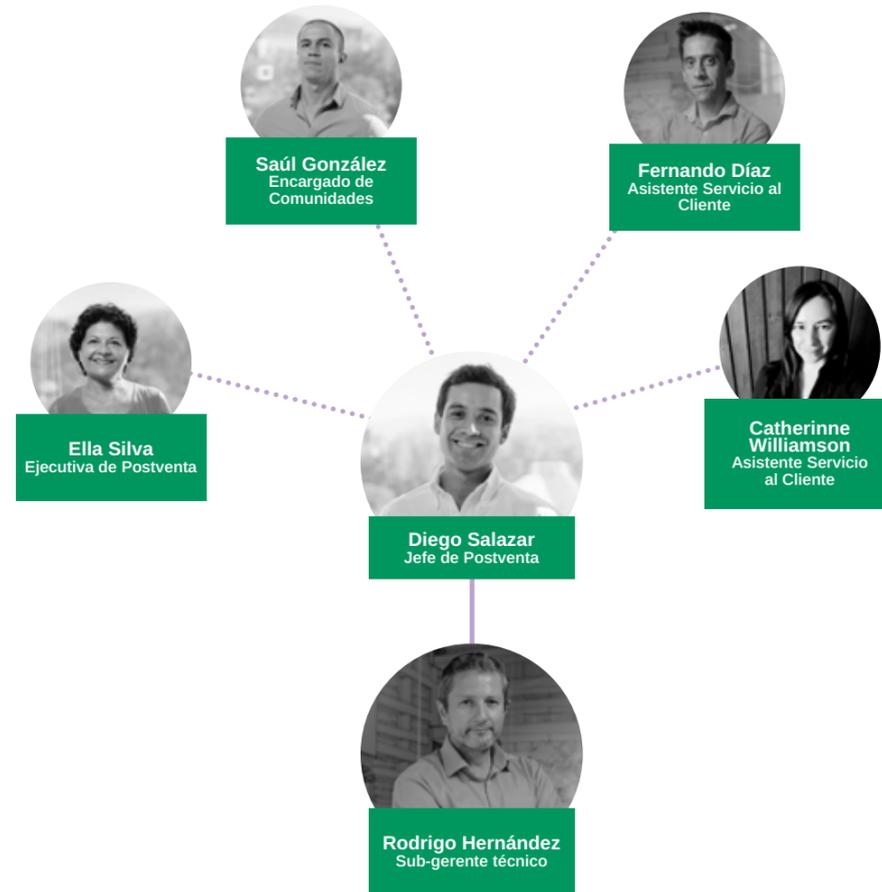
Postventa Santiago

Durante el 2021 se atendieron 4.732 Órdenes de Trabajo (OT), las que se concentraron principalmente en los 3 proyectos que se entregaron este año. Primeramente en observaciones menores de entrega.

Un desafío importante fue dar cumplimiento a los estándares de servicio declarados a los clientes en cuanto a la resolución de sus observaciones en tiempo y forma. Trabajo arduo que dio muy buenos resultados.

Como área nos sentimos orgullosos de hacer nuestro trabajo, y al ver en nuestros clientes una sonrisa nos damos por satisfechos, sabiendo que cumplimos el objetivo y que lo que hacemos cumple sueños, anhelos y esperanzas de la casa propia. La clave del trabajo bien hecho es hacerlo con pasión y alegría.

Rodrigo Hernández, Sub-gerente técnico



4.732
ORDENES DE TRABAJO
(OT)

3
PROYECTOS
ENTREGADOS



“Este año se tuvieron que idear nuevas estrategias que permitieran abordar de manera efectiva cada caso, disminuyendo los tiempos de permanencia en terreno, priorizando la deliberación a distancia. El equipo estuvo a la altura”.

Diego Videla, Encargado de Postventa



Bienestar y estilo 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.

Negociamos la afiliación del equipo humano a la Caja de Compensación, lo que permite tener varios beneficios no solo 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.

“El año 2021 fue de muchos retos debido a la gran cantidad de proyectos inmobiliarios en sus distintas etapas. Se requiere llevar mucho control y planificación de esto, para estar bien preparados a los desafíos internos y del mercado de los próximos años”.

Denis Contreras, Jefe de Control de Gestión

Nuestra forma de trabajar



Trabajo en equipo

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



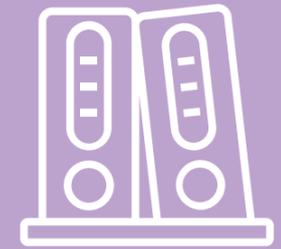
Liderazgo

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

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



Credibilidad

Querer 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.

Quienes nos apoyan

Stakeholders 2021

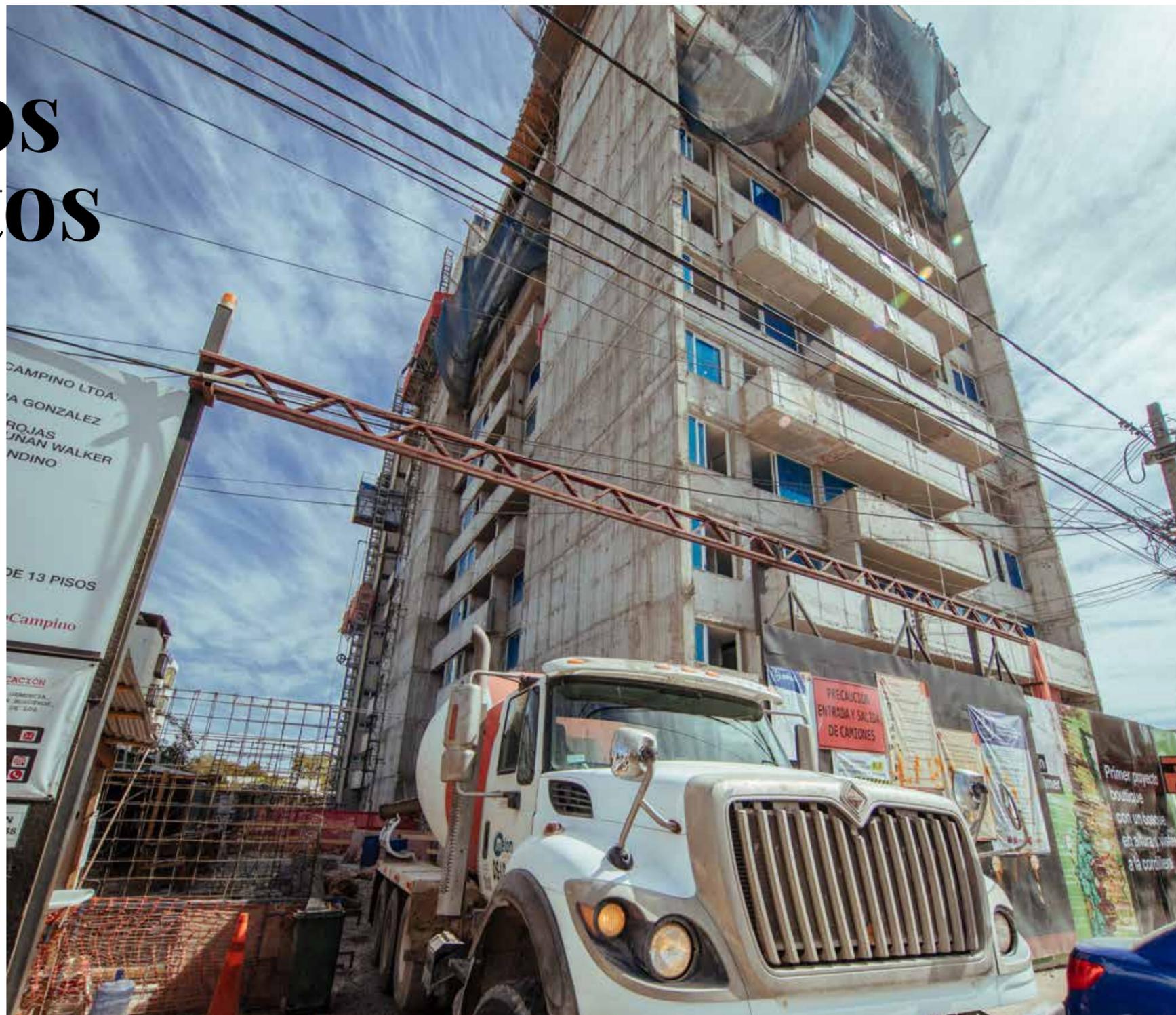
- Activo Más
- Aguas Andinas
- AGS
- Alex Valenzuelas
- Andrea Canepa
- Ángel Gómez
- Angelo Escarate
- Ángulo
- Anna Design
- Arce Fumigaciones
- Arquigestión
- Asseplan
- AS&P
- Atelier Domh
- Atika
- A y C Instrumentación
- Axion
- Banco BCI
- Banco Consorcio
- Banco de Chile
- Banco Estado
- Banco Itaú
- Banco Santander
- Banco Scotiabank
- Banco Security
- BefCo
- Bice Hipotecaria
- Budnik Terrenos
- Building Clerk
- ByV Ocyr
- Cacheaux, Cavazos & Newton Law Firm
- Canepa Consultores
- Capitalizarme
- Casa Hobb
- Century 21
- Christopher Barrera
- Cibergestion
- CIM - Centro de innovación en madera U.C.
- Cristian Calvo

- Cristian Delporte
- Cristian Preece
- CHC
- Convierta
- Construmart
- Copeuch
- Data Scope
- DEC by Acepta
- Delporte Ingenieros
- Demoliciones René Tapia SpA
- Denhaus
- Diálogo Constructivo
- Diamond Properties
- Dick Clark & Associates
- Doce volts
- DRS
- Echeverría&Izquierdo
- E-core Bussines
- Enel
- Erre al Cubo Arquitectos
- ESAT
- Estrata
- Evelyn Araya
- Fairbanks Commercial, Keller Williams Group
- Ferrara
- Fintrust
- Fuenzalida Propiedades
- Geostrata
- Global Support
- Gonzalo Espinoza y Jorge Salazar
- Google Ads
- Google Workspace
- Guerrero & Cia Abogador
- Grevia SpA
- Heartwood Real Estate Group
- HG&G
- Himalaya
- HMC CAP
- Hollingsworth Pack

- Hugo Rodríguez
- Hunter Douglas
- IE2 Construction
- Ilustre municipalidad Coquimbo
- Ilustre municipalidad Estación Central
- Ilustre municipalidad La Serena
- Ilustre municipalidad Providencia
- Ilustre municipalidad Vitacura
- Imperpro Impermeabilizaciones
- Inciti
- Ingepelsa
- Ingeniería Calbuco
- Ingevec
- Ital Costruzioni
- Invademedios Impresión y Publicidad SPA.
- Inversiones Baquedano
- Inversiones y Asesorías Esperanza
- Jack Jaime
- Jose Santolaya
- Kitchen Center
- Land Strategies
- Larrain Domínguez (LDZ)
- Laura Rojas
- Lejaim FO
- Local Real Estate Group, Keller Williams Group
- Lo Campino
- Macri Arquitectos
- Manuel Riquelme
- Metlife
- Marco Pasten
- Moroni Arquitectos
- Microsoft Power BI
- Mi Inversión
- MTA Revisiones
- MK
- Nancy Barrera
- Nelly Carrasco
- Notaría Amigo
- Notaría Benavente

- Notaría Diez
- Notaría Juan Jesús Osses
- Notaría Lascar
- Notaría Reinoso
- Notaría Rieutord
- Notaría Torrealba
- Packer
- Palma y Cia
- Pearlstone Partners
- Penta Financiero
- Playa Costa
- Philips e Iver
- Prieto Abogados
- PSI Intertek
- Quorúm
- RCUBO
- Reistock
- RGM Arquitectura
- Ricardo Benavides
- Roberto Cancino
- R8
- San Fernando (CSF)
- Sanhueza, Domínguez y Gúzman
- Segelec
- Seis Ingeniería
- Sit de Post
- Supro
- Tanner
- Tecpro
- TDI Engineering
- Tessi
- Tinsa
- Urbanitas Arquitectura
- Urbano Proyectos
- Verde Activo
- Vicuña Weller
- Volcán

06. Nuestros Proyectos



“Estamos orgullosos de la resiliencia del equipo humano, que fue capaz de adaptarse a las nuevas condiciones sin grandes inconvenientes y también con mucho trabajo en equipo colaborativamente, tanto entre nosotros como con las constructoras”.

Felipe Norman, Gerente Técnico

Historia de los hechos relevantes del 2021

Nuestra primera inversión en Estado Unidos:

Logramos la adquisición de nuestro primer terreno en el extranjero, en la ciudad de Austin (Texas), la segunda ciudad que más rápido crece en los Estado Unidos, dónde desarrollaremos un proyecto habitacional en la zona de East Austin, un excelente sector céntrico. Se tratará de un edificio de baja densidad y uso mixto.



Iniciativas Marketing y Comunicaciones:

Por primera vez Norte Verde formó parte de las más de 800 empresas que participaron del Cyber Monday, siendo una de las 9 inmobiliarias que se involucraron en esta actividad realizada los días 4, 5 y 6 de octubre. Gracias a esta iniciativa logramos 19 reservas.

Además, desde el área comercial se lanzó la campaña "All Inclusive", con el fin de incentivar al inversionista a tomar la decisión de compra en condiciones muy favorables.

Galería Metro 21

En Norte Verde queremos preservar la cultura e identidad de los barrios a través del lenguaje urbano como expresión. En esta oportunidad destacamos el trabajo de Galería Metro 21, galería de Arte Urbano y Centro de Trabajo, quienes se tomaron los muros de nuestro Edificio Céntrico, dando valor y transformación al espacio público por medio de su arte.



Navidad con sentido:

Por tercer año consecutivo, Norte Verde vivió una "Navidad con Sentido", dejando de lado el "amigo secreto", para en su lugar unirnos y generar un aporte a la Unidad de Pediatría del Hospital Roberto del Río.

Gracias a las donaciones de nuestro equipo pudimos aportar con regalos para niños, niñas y adolescentes de todas las edades, y materiales para sus estudios, pañales, toallitas húmedas y leches en polvo.



Resultados 2021

Los efectos del año 2020 en cuanto a la paralización de obras por cuarentenas en la Región Metropolitana, generó que las escrituraciones proyectadas para ese año se pos-tergaron para el año 2021. Esto provocó un considerable incremento en los ingresos por venta, como en el resultado del grupo Norte Verde.

Las promesas del año 2021 alcanzaron las UF 2.194.672, cifra que es 40,2% mayor que el año pasado. Si separamos esta variación por ciudad, podemos observar que las promesas en Santiago aumentaron un 64,7% mientras que en La Serena disminuyeron en 65,5%.

Los ingresos de explotación netos alcanzaron los MM\$45.365, equivalentes a UF1.463.769, presentando un aumento de 573% respecto al año pasado. Solamente en término de ventas por escrituras de proyectos gestionados por Norte Verde, las ventas netas alcanzaron los MM\$41.915.

En términos de ventas por escrituras brutas (con IVA), estas alcanzaron las UF1.643.590 presentando un aumento de un 697% respecto año 2020.

Originalmente en nuestros planes, los proyectos que escri-turarían durante el 2021 y que no pudieron comenzar este

proceso serían Arturo Prat, Ecuador, San Pablo y Verne, que conjuntamente representan UF2.018.000. La principal causa de esto es derivado de las paralizaciones de obras antes mencionadas.

Respecto a los gastos de administración, durante el 2021 estos aumentaron en MM\$227, representando el total de estos un 3,05% de las promesas del año.

El resultado final consolidado de Norte Verde contable fue una utilidad por MM\$3.897, el cual se explica por la escri-turación de los Proyectos Ñuñoa Vida, Edificio Céntrico, Brasil y Edificio Circular. Si solo tomamos el resultado de gestión administrativa, más el resultado de los proyectos en proceso de escrituración proporcional a las escrituras del año 2021, valor que llamaremos EBITDA ajustado; este alcanza los MM\$11.757, equivalente a UF379.639. Este resultado representa un aumento de un 611% respecto del año anterior.

EBITDA
2021
ajustado
UF 379.639

Estado de proyectos



Lanzamiento de ventas

Respecto a los proyectos nuevos, en 2021 se iniciaron los lanzamientos de 3 proyectos con un monto total de ventas de MUF 1.852 en 492 unidades. Además, se inició la construcción de 8 proyectos, llegando a un monto de venta de MUF 2.985.

PROYECTO	COMUNA	VENTA POTENCIAL (MUF)	UNIDADES	FECHA LANZAMIENTO
EDIFICIO BORDE VIVO	Santiago	530	183	sep.-21
EDIFICIO PARQUE QUINTA	Santiago	363	141	nov.-21
EDIFICIO PLAYA SERENA	La Serena	959	168	nov.-21
TOTAL		1.852	492	

INICIO DE CONSTRUCCIÓN			
PROYECTO	COMUNA	VENTA POTENCIAL (MUF)	FECHA INICIO CONSTRUCCIÓN
EDIFICIO SANTA ELVIRA	Santiago	597	mar-21
EDIFICIO VISTA BULNES	Santiago	285	jul-21
EDIFICIO CORRIENTES	Providencia	375	ago-21
EDIFICIO IRARRAZAVAL	Nuñoa	398	ago-21
EDIFICIO PARQUE CURICO	Santiago	446	sept-21
EDIFICIO QUINTAVISTA	Santiago	218	nov-21
EDIFICIO CORTE SUPREMA 196	Santiago	380	dic-21
EDIFICIO ATELIER PRAT	Santiago	286	dic-21
TOTAL		2.985	

Inicio de escrituración

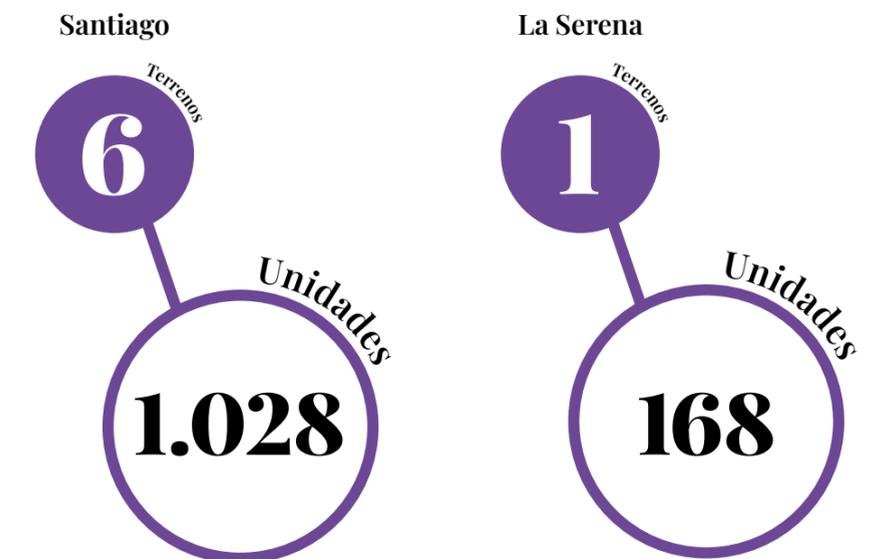
Durante este año se dio inicio a escrituraciones en 3 proyectos de Santiago, Ñuñoa Vida, Edificio Céntrico y Edificio Santiago Circular, con un potencial total en ventas de MUF1.746.

PROYECTO	UBICACIÓN	VENTA POTENCIAL (MUF)	UNIDADES	FECHA INICIO ESCRITURACIÓN
ÑUÑO A VIDA	Ñuñoa	970	298	mar.-21
EDIFICIO CENTRICO	Santiago	428	126	abr.-21
EDIFICIO SANTIAGO CIRCULAR	Santiago	348	114	dic.-21
TOTAL		1.746		

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 2021, contábamos con 7 terrenos en stock, lo que representa alrededor de 1.196 unidades habitacionales.



Histórico

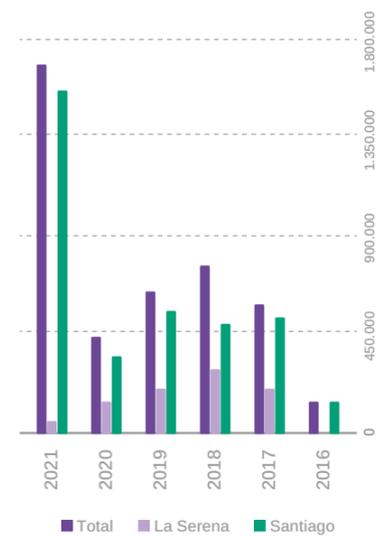
UF

		2016	2017	2018	2019	2020	2021
Escrituración	Santiago	112.574	546.552	523.829	493.278	162.613	1.619.074
	La Serena	-	102.247	200.583	113.845	44.731	24.020
	Total	112.574	648.799	724.412	607.123	207.344	1.643.094
Promesa	Santiago	335.224	591.765	1.612.429	1.597.435	1.221.954	2.103.197
	La Serena	112.221	93.276	110.120	209.592	291.214	91.476
	Total	447.445	685.041	1.722.549	1.807.027	1.513.169	2.194.672

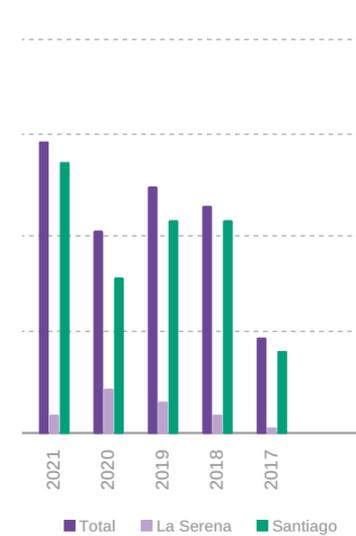
UNIDADES

		2016	2017	2018	2019	2020	2021
Escrituración	Santiago	64	235	176	210	63	510
	La Serena	-	41	81	42	16	9
	Total	64	276	257	252	79	519
Promesa	Santiago	139	246	582	545	427	698
	La Serena	46	38	43	91	127	40
	Total	185	284	625	636	554	738

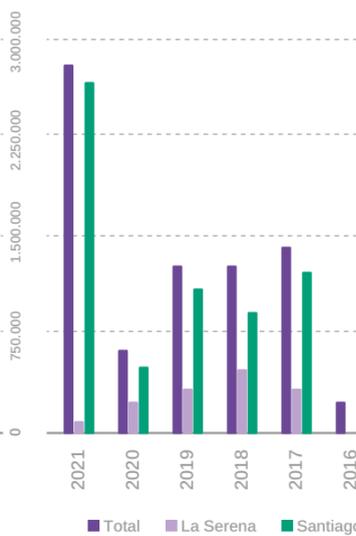
VENTA ESCRITURACION UF



VENTA PROMESA UF



VENTA ESCRITURACION UNIDADES



VENTA PROMESA UNIDADES



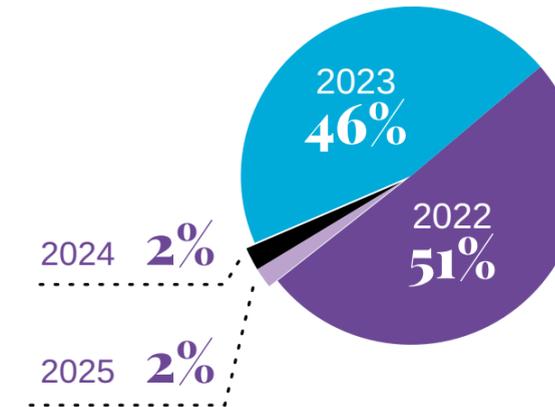
Backlog Promesas

El Backlog de promesas cerró el año 2021 en MUF 4.094. De eso, el 51% tiene la escrituración estimada para el año 2022, un 46% el 2023 el saldo del 42% durante el 2024 y 2025.

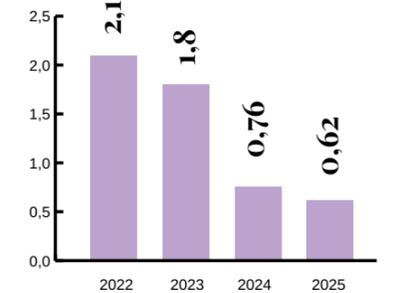
BACKLOG DE PROMESAS UF

UF 4.094.419
BACKLOG PROMESAS UF

RECUPERACIÓN DE BACKLOG DE PROMESAS (%)



RECUPERACIÓN DE BACKLOG DE PROMESAS (MMUF)

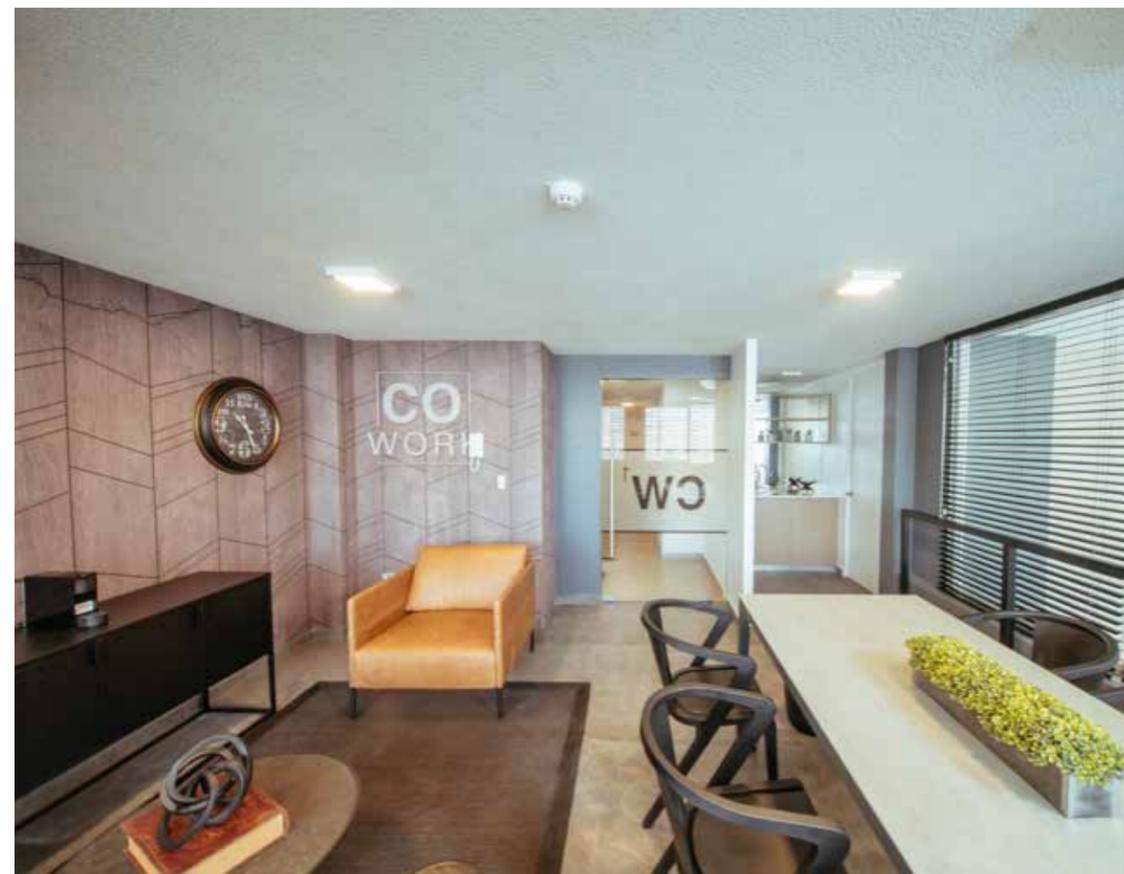


Proyectos en el 2021

Más o menos 30 años atrás en la academia se conversaba y enseñaba de los cambios referentes al calentamiento global que hoy estamos viviendo, en ese momento se sentía solo como una posibilidad o una exageración de académicos “nerds”. No fue así, fue real y el mundo ha estado cambiando rápido. Los conocimientos adquiridos en ese momento han forjado la manera que tenemos hoy de hacer las cosas en la ciudad y en el cómo diseñamos cada proyecto, siempre con una perspectiva humana y enfocada en la sustentabilidad.

En esta persistente pandemia en la que nos encontramos, nos acostumbramos a replegarnos a nuestros hogares. Ir y volver a la oficina según lo dicte el coronavirus. Estas distancias han dado la oportunidad de reflexionar acerca de cómo somos como organización y cuál es el aporte que hacemos con nuestro trabajo diario.

En relación a esto, lo que constituye una marca como Norte Verde va más allá de la venta de departamentos atractivos, tiene que ver con una manera de pensar la ciudad y como se vive en ella, esto llevado a un producto que luego tiene como resultado el atractivo y la belleza característica de nuestras obras, no como principio si no como resultado. Nuestros edificios no son solo bellos, albergan un pensamiento profundo de cómo se vive hoy.



Proyectos en el 2021

Es por esto que este año me he querido referir a la filosofía que concurre a nuestros proyectos, que sin duda está ligada a una visión de sustentabilidad propia y progresiva que ha ido tomando fuerza a nivel global en estos años.

Dicho de otra manera, es una oportunidad de comunicar y volver a revisar lo que nos hace ser (objetivo principal de una memoria), el porqué de los proyectos y por que nos sentimos siempre tan orgullosos de poder participar desde nuestro quehacer cotidiano en ellos.

Para esto les comparto los principios que tomamos en cuenta a la hora de sentarnos a diseñar, estos se explican como una máxima, "lo que debemos lograr como imperativo", algo así como ingredientes base que se transforman en una preparación única a la hora de recibir el terreno y el encargo de un nuevo proyecto.



1. Emplazamiento, en los centros

Nuestros proyectos se sitúan en los centros de las ciudades. En lugares que poseen diversidad de usos, porque creemos que la ciudad debe reinventarse y no extenderse. Las ciudades compactas y diversas ofrecen mejores posibilidades a sus habitantes con menos gasto de recursos y de energía. Es decir, en Norte Verde no construimos en cualquier lugar. Es clave la definición del sitio a intervenir, nuestro modelo requiere lugares de gran diversidad de usos y conectada mediante una distancia caminable a la red del metro en Santiago o la red de transporte público en regiones.

2. La escala del edificio, pequeña

En nuestros edificios la gente puede conocerse. Nuestras obras se han pensado en un borde superior de 150 unidades por edificio como máximo para favorecer la relación personal de los habitantes. Este aspecto es fundamental para cambiar el concepto de usuario por el de vecinos.

3. Diversidad de usos, múltiples

Nuestros edificios no solo son residenciales. Aportan a la ciudad a nivel de calle mezclando comercio y servicios, y aportan a sus vecinos al promover diferentes usos dentro de la misma estructura, como deportivos, de ocio, entre otros. Así, propiciamos que la comunidad pueda abastecerse de bienes y servicios básicos, conocerse, y disminuir su consumo energético en traslados externos. En general nuestros proyectos deben presentar los siguientes usos: habitacional, áreas verdes, servicios/comercio en locales o micro-locales, ocio y lugares de trabajo.

4. Lugares comunes, prioritarios

Nuestra propuesta arquitectónica o de valor se basa en generar edificios que induzcan la vida de barrio dentro de ellos, atendiendo la debilidad detectada de falta de vecindad en los edificios de vivienda actuales, por medio de la integración de todos los elementos necesarios para que la dinámica social interna sea fortalecida como en un barrio a través de un microcentro. Para esto hemos integrado de manera consciente recintos comunes de **usos y condiciones específicas, diversas y complementarias**, para generar la posibilidad de un núcleo de encuentro diverso que integre a la comunidad.

En este sentido, usamos como recurso arquitectónico la **plaza en altura**, un lugar privilegiado y no residual. La plaza es el lugar de encuentro por excelencia, por lo que hemos decidido ubicarla en el sector más privilegiado del edificio, generando no solo un punto de reunión (nodo), sino también una referencia interior y exterior (hito), la que es circundada por las actividades recreativas y de desarrollo de la comunidad, como quinchos, piscina, talleres, co-work, salas multiuso, salones etc.

5. La singularidad y la belleza, siempre

El proceso creativo que da como resultado nuestros edificios, se nutre de un variado rango de aportes que van desde la necesidad de los habitantes y la técnica constructiva al mercado inmobiliario, siempre con un trasfondo y una base que reside en el arte que es capaz de amalgamar los intereses y otorgar valor agregado. Esto se traduce en una búsqueda **formal estética**, que funde todos los aspectos que da como respuesta: **un único y singular edificio que responde** a un único y singular lugar. En esta coherencia radica la belleza y la identidad.

Estos 5 fundamentos plantean la posibilidad lógica de poder establecer un **continuo** que da como resultado un proyecto integrado y con alto valor.

LOS RESULTADOS

Pasan por 3 líneas principales:

- 1.- **Los residentes** desarrollan **arraigo e identidad** en nuestras obras.
- 2.- El entorno obtiene valor agregado, un edificio icónico o un hito dentro de la trama urbana que transforma **sectores deprimidos, otorgando además identidad urbana.**
- 3.- La visibilidad a nivel Metropolitano que ha obtenido nuestra inmobiliaria en un corto plazo de tiempo (5-10 años), en parte la atribuimos a lo singular de nuestro planteamiento arquitectónico, que se sintetiza de la siguiente manera: **Arquitectura de Vanguardia a una escala humana y a un precio razonable.**

Sergio Pereira, Gerente de Arquitectura

1. PLAZA PANAMÁ

Dirección: Calle Martínez de Rozas 2262

Enfrentando la Plaza Panamá, y emplazado en la cara poniente de la misma, el proyecto se plantea en una volumetría de 3 niveles donde la base se presenta en un cuerpo de fachada continua en 7 pisos y se corona en una edificación aislada en 3 pisos. En el centro se conectan estos cuerpos, como un volumen vaciado, los espacios comunes a modo de plaza elevada, relacionándose por medio de la vista al contexto.

Estado de avance



Características

- 6643,88 m² construidos
- 115 departamentos
- 8 locales comerciales
- 26 bodegas
- 49 estacionamientos de autos
- 72 ciclistas
- 443 m² de espacios de esparcimiento
- Espacios comunes: Salón gourmet / Plaza elevada / Quincho / Cowork / Pet place
- 2 subterráneos



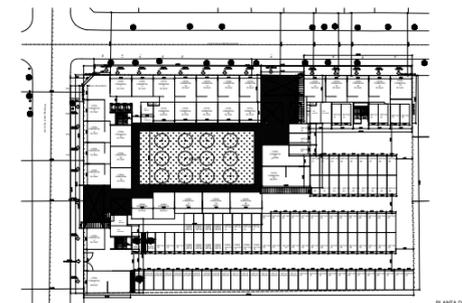
2. MARINA DE GAETE

Dirección: San Francisco 1204-1210-1220-1232
 Esquina Marina De Gaete 760

En el centro de Santiago entre fachadas continuas, en la esquina de San Francisco con Marina de Gaete, este proyecto se plantea como un atajo urbano, donde la operación arquitectónica principal fisura la continuidad de las fachadas de la cuadra abriendo el espacio y por ende dando paso a una PLAZA INTERIOR la que vincula ambas calles, otorgándole al peatón una nueva dimensión la diagonal.

A través de la misma operación arquitectónica los volúmenes residenciales que se posicionan sobre la placa comercial se fisuran convirtiéndose en 3 unidades residenciales las que se vinculan por pasillos que se vuelcan tanto a la ciudad como al interior plaza. De esta manera tanto lo urbano lo residencial como lo comercial se vincula en la propuesta.

Estado de avance



Características

- 8635,87 m² construidos
- 175 dptos
- 37 locales comerciales
- 104 estacionamientos de autos
- 93 ciclisteros
- 340,59 m² de espacios comunes: Cowork / Salón gourmet / Gimnasio / Quincho / Plaza elevada
- 769,4 m² Plaza comercial
- 100 m² vegetación
- 1,7 coeficientes de esparcimiento



3. SAN ISIDRO

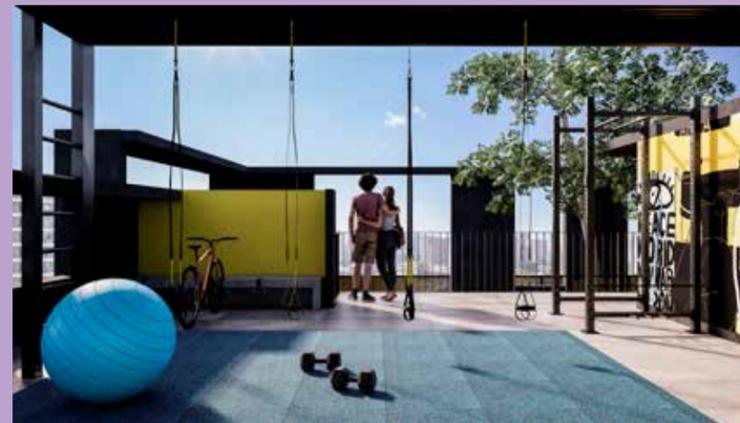
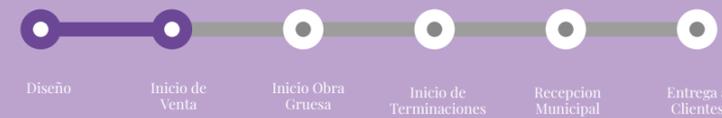
Dirección: San Isidro 513, Santiago.

El proyecto nace arquitectónicamente desde la búsqueda por propiciar el desarrollo de una comunidad a través de espacios abiertos que poseen la capacidad de dar cabida a múltiples acciones.

Desde el primer nivel, el edificio se vincula a lo urbano con un hall de entrada que se presenta como una extensión de la calle. Por sobre el edificio, conectando sus últimos niveles, diseñamos un gran espacio exterior como núcleo de encuentro, flanqueado por la cáscara del edificio que conecta tres niveles a modo de paseo o circuito de actividades.

En este núcleo ascendente, se relacionan los distintos espacios como el salón gourmet, áreas de vegetación, quinchos, gimnasio exterior, anfiteatro y balcones exteriores que observan la ciudad, todos dispuestos a ser habitados y adoptados a disposición en este espacio de plaza elevada.

Estado de avance



Características

- 9.539,37 m² construidos
- 183 departamentos
- 7 locales comerciales
- 23 bodegas
- 74 estacionamientos autos
- 111 bicicleteros
- 491,01 m² espacios comunes: Hall / Estación delivery / Cowork / Salón gourmet / Plaza elevada / Quincho / Gimnasio / Pet place
- 71,69 m² vegetación
- 3 subterráneos
- Coeficiente de esparcimiento 2,04 m² por habitante



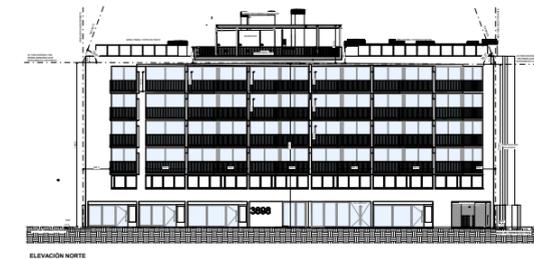
4. PARQUE QUINTA

Calle Santo Domingo 3898-3902, Santiago, Región Metropolitana.

Próximo y con vista a uno de los pulmones verdes de Santiago, como lo es el parque de la Quinta normal, el proyecto asume la dimensión de barrio, tanto en tamaño como en escala presentándose como un edificio acotado de 6 pisos de altura, donde la operación arquitectónica fundamental está dada en el uso de la cubierta como una plaza elevada que permite el vínculo de los habitantes con el contexto del parque a través de la vista a la altura de las copas de los árboles. Este lugar se desarrolló con el fin de brindar un espacio para el deporte y contemplación.

Teniendo en cuenta el lineamiento natural de la propuesta y con el fin de generar desarrollo Sustentable, Parque Quinta implementa el uso de paneles fotovoltaicos como apoyo al consumo de energía del edificio.

Estado de avance



Características

- 5787,58 m² construidos aproximadamente
- 135,40 m² áreas verde en nivel 1 y 81,64 m² en sector terraza, contando con un total de 217,04 m² de áreas verdes
- 141 departamentos ubicados en los pisos 1° al 6°
- 4 locales ubicados en piso 1
- 1 subterráneo
- 39 bicicleteros
- 28 estacionamientos autos
- Espacios comunes: Hall / Salón quincho en nivel 6 + terraza / Quincho / Gimnasio / Pet place
- 472,09 m² de espacios de esparcimiento



5. PLAYA SERENA

Dirección: Avenida Del Mar # 3500.

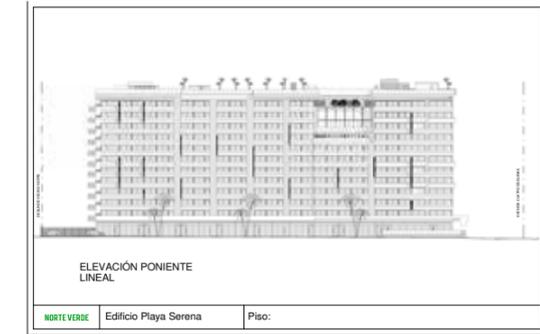
El estar frente al mar y la playa es la manera que el proyecto asume como lineamiento esencial, desde el primer nivel hasta la plaza en cubierta, los espacios se direccionan de manera de contemplar y disfrutar del paisaje de la bahía.

El proyecto se hace parte de la Avenida del Mar con 4 esquinas, lugar hito y punto de encuentro de la playa de La Serena. El emplazamiento de este busca sumarse al paseo costero por medio de un paseo boulevard en su primer nivel, esquina que conecta las actividades de la playa con la ciudad.

Tomando el mismo lineamiento el núcleo de encuentro o espacios comunes se emplazan suspendidos en 3 niveles donde salones y terrazas enmarcan el horizonte del mar en su interior.

Coronando y de manera panorámica por sobre el edificio, con un carácter de plaza mirador en altura los espacios comunes abiertos, terraza lounge, piscina, quinchos y lugares de descanso se vinculan a través de la mirada al mar, como reinterpretación del movimiento de pasear por la playa.

Estado de avance



Características

- 13047,39 m² construidos
- 168 deptos
- 18 locales comerciales
- 167 estacionamientos autos
- 55 bicicletas
- 1353,38 m² total espacios comunes: Hall / Terraza / 2 salón multiuso o gourmet / 4 quinchos / Piscina / Pet place

6. ATELIER PRAT

Dirección: Arturo Prat 1756, Santiago Centro
 Constructora: San Fernando

Inserto en un barrio clásico del centro de Santiago, este edificio de uso mixto rescata del entorno las características históricas de un barrio con oficio en calle Prat. Entre las fachadas continuas se inscribe de manera compacta un volumen de 6 niveles, donde la propuesta arquitectónica se basa en la simpleza de sus formas y materialidades.

Desde la calle, la fachada se presenta en una base unificada conformada por los primeros 2 niveles de locales comerciales y oficinas, transformándose en el soporte arquitectónico para los siguientes 4 niveles habitacionales superiores, de cuerpo simple e unificado en una piel metálica móvil que suma dinamismo y customización, tanto al proyecto como al entorno inmediato. Coronando en su esquina superior, la mejor ubicación del proyecto, se encuentra el salón y quinchos, los cuales se emplazan en un cubo que reinterpreta las envolventes de los edificios modernistas del entorno, utilizando los cobogos de diseños contemporáneos en este objetivo.

Estado de avance



Diseño

Inicio de
VentaInicio Obra
GruesaInicio de
TerminacionesRecepcion
MunicipalEntrega a
Clientes

Características

- 6.058,28 m² construidos
- 75 departamentos
- 3 locales comerciales
- 32 oficinas
- 45 estacionamientos autos
- 38 cicleros
- 160,84 m² espacios comunes: Hall / Sala multiuso/ Quincho / Pet place
- 235,16 m² vegetación
- 2 subterráneos
- Coeficiente de esparcimiento 2,3 m² por habitante

7. CORTE SUPREMA

Dirección: Corte Suprema 196 · Santiago Centro
 Constructora: Grevia

La re-interpretación de una fachada clásica da pie al modo arquitectónico que propone este edificio para dialogar con la escala del barrio donde se emplaza, lugar en el que predominan las construcciones de dos pisos.

Por eso, rescatamos en los dos primeros niveles el ritmo de llenos y vacíos de las casas de inicios del siglo XX: zócalos, balaustres y cornisas. Luego, en los pisos superiores, el edificio se plantea neutro y horizontal en su desarrollo de fachadas, excepto por la esquina en los dos últimos pisos, que se plantea como un gran cubo, marcando presencia urbana y albergando los espacios comunes, los cuales se conectan en un paseo de actividades, dando cabida a lugares dispuestos al encuentro, donde la persona es la protagonista del espacio.

La plaza en la azotea contempla la ciudad y da espacio a lo colectivo entre vegetación, mirador, salón gourmet, gimnasio exterior, zona para mascotas y cicleros. Un espacio exterior adaptable al habitar.

Estado de avance



Diseño

Inicio de
VentaInicio Obra
GruesaInicio de
TerminacionesRecepción
MunicipalEntrega a
Clientes

Características

- 6.421,33 m² construidos
- 140 departamentos
- 4 locales comerciales
- 54 estacionamientos autos
- 81 cicleros
- 418,14 m² espacios comunes
- Espacios comunes: Hall / Estación delivery / Salón gourmet / Gimnasio / Terraza / Quincho / Pet place
- 51,96 m² vegetación
- 2 subterráneos
- Coeficiente de esparcimiento 2,2 m² por habitante



8. CORRIENTES

Dirección: Av. Francisco Bilbao 2540, Providencia.
 Constructora: Befco

Este proyecto plantea trabajar, vivir y disfrutar de manera consciente en un mismo lugar, muy conectado a la ciudad. Podríamos decir que es un edificio rápido, inteligente y adaptado a la vida de hoy. En lo general nos planteamos: ¿cómo debe ser un edificio de uso mixto de oficinas y departamentos? Para esto, desarrollamos una imagen diferenciada de placa y torre que sea capaz de dar una imagen distintiva a cada uso. La placa se desarrolla en los primeros pisos de manera horizontal en muro cortina, para dar más amplitud a los espacios, y sirve de soporte al área habitacional que se caracteriza por una imagen más robusta, donde aparece un juego volumétrico de espacios. El núcleo de facilities se encuentra en el piso superior y cuenta con área deportiva funcional, salón gourmet y quinchos. Esta propuesta se la juega con la instalación de una línea de grandes árboles, una especie de Alameda en la azotea, acompañada de una piscina para nadar, delgada, de dos carriles y larga, de aproximadamente 20 metros, lo que dará un efecto espejo de agua. En su conjunto, serán el punto de interés del proyecto.

Estado de avance



Características

- 5.355,29 m² construidos
- 31 departamentos
- 40 oficinas
- 6 bodegas
- 60 estacionamientos autos
- 22 bicicleteros
- 334,81 m² espacios comunes
- Espacios comunes: Hall / Salón gourmet / Plaza elevada / Piscina / Quincho / Pet place
- 152 m² vegetación
- 3 subterráneos
- Coeficiente de esparcimiento 3,8 m² por habitante



9. QUINTA VISTA

Dirección: Santo Domingo 3810 , Santiago
 Constructora: San Fernando

El estar inserto en el parque de la Quinta Normal, le otorga al proyecto el carácter de Comunidad del espacio verde, que rige la propuesta arquitectónica.

Edificio de fachada continua, en su primer nivel se vincula con la vereda la cual asume un nuevo y mayor ancho, que se inserta al proyecto en una antesala espacio intermedio verde de doble altura, la intención de fisurar la volumetría con un núcleo base vegetal, la que da paso al acceso y hall del proyecto.

Por sobre el nivel 2, de volumen compacto de vanos alargados que permite un mejor control solar interior en los departamentos, este cuerpo se construye como el soporte pedestal de la coronación, la quinta fachada concepto arquitectónico que hace referencia a la cubierta, se presenta como un nuevo suelo, un nuevo nivel del parque en altura, entre las colosales copas de los históricos árboles que lo rodean, núcleo abierto que da lugar al uso colectivo del proyecto.

Las 3 instancias de la quinta fachada

El salón gourmet y anfiteatro, como lugares de pausa y contemplación en los extremos del nivel 6 del proyecto. El primero con un carácter interior que enfrenta y enmarca la basílica de Lourdes, el segundo como espacio abierto en el extremo opuesto rodeado en un manto verde de copas históricas del parque de la quinta, estas instancias emergen y se relacionan en un recorrido central que vincula las pausas en un movimiento sinuoso, entre el nuevo suelo y la vegetación geometrizada en los cubos pérgolas que desdibujan lo construido otorgándole naturalidad al habitar y recorrer esta quinta fachada de este nuevo territorio. nuevo territorio.

Estado de avance



Características

- 4.102,97 m² construidos
- 80 departamentos
- 5 locales comerciales
- 23 bodegas
- 31 estacionamientos autos
- 45 bicicleteros
- 304,87 m² facilities
- Espacios comunes: Hall / Cowork / Pet place / Salón Multiuso / Plaza elevada con vista al parque Quinta Normal / Quincho / Estación mascotas
- 175,64 m² vegetación
- 2 subterráneos
- Coeficiente de esparcimiento 3 m² por habitante



10. PARQUE CURICÓ

Dirección: Calle Curicó 202, Santiago Centro.
 Constructora: Lo Campino

Una esquina altamente urbana y la valoración de la placa comercial fueron los aspectos principales a rescatar en relación con las calles para esta propuesta. Para ello, propusimos un "Gesto arquitectónico" levantando la fachada dura de hormigón junto a un pequeño retranqueo, revelando una fachada vidriada y permeable para los locales comerciales, dándole espacialidad, singularidad y valor.

De manera general, el edificio se relaciona con la ciudad a través de la propuesta de fachada y balcones. Para eso, realizamos una operación arquitectónica, a modo de piel desfasada, donde el volumen total se plantea como si fuese una caja y esta estuviese entreabierta.

Los balcones son singulares, despegados y brillantes, otorgando una trama y ritmo a la fachada.

El proyecto se corona con un espacio tridimensional verde: un invernadero, una jaula y un parrón. Este lugar pone en valor las actividades en áreas comunes.

Estado de avance



Diseño

Inicio de
VentaInicio Obra
GruesaInicio de
TerminacionesRecepcion
MunicipalEntrega a
Clientes

Características

- 7.019,13 m² construidos
- 133 departamentos
- 7 locales comerciales
- 10 bodegas
- 57 estacionamientos autos
- 78 bicicleteros
- 304,79 m² espacios comunes: Hall / Salón gourmet / Cowork / Terraza / Quincho / Pet place
- 35,96 m² vegetación
- 3 subterráneos
- Coeficiente de esparcimiento 1,7 m² por habitante



11. VISTA BULNES

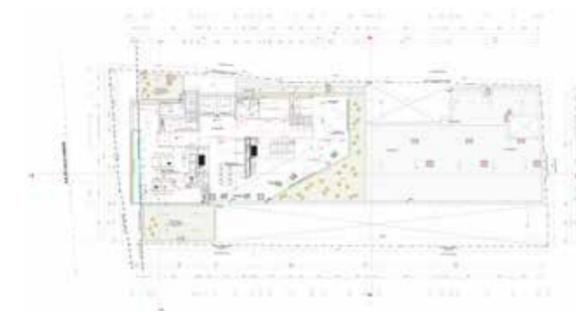
Dirección: Santo Domingo 3810 , Santiago
 Constructora: San Fernando

¿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 contextualizar-nos 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.

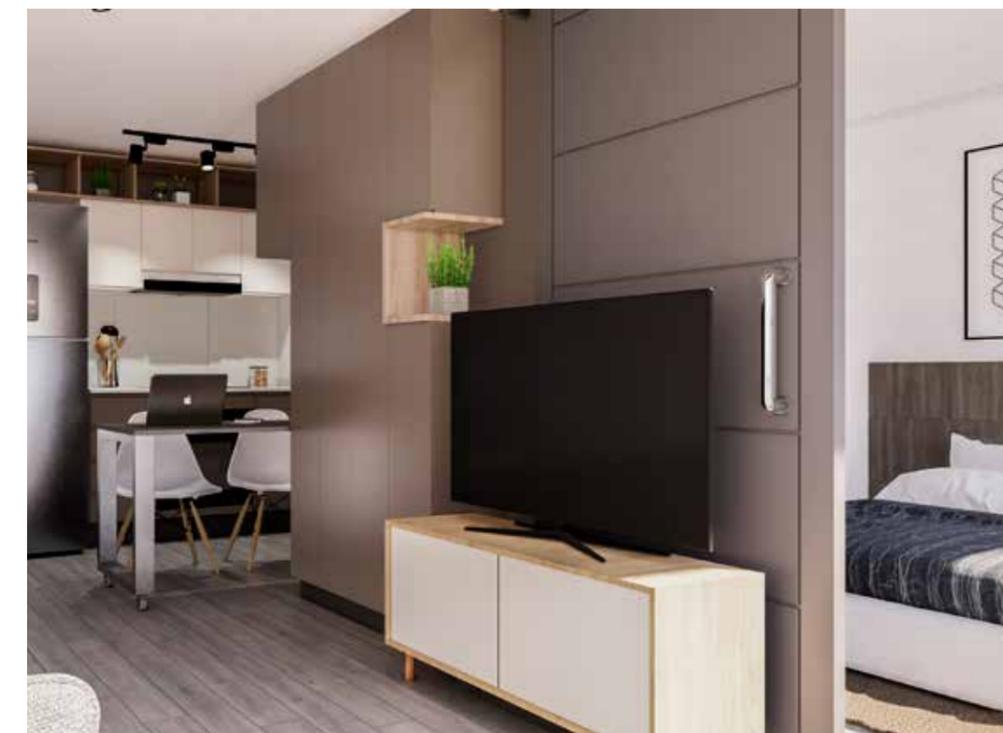
La propuesta integra conceptos de acondicionamiento pasivo que se plantean en la fachada norte, poniente y techumbre de diferente forma. En la primera, al ser más plana, integramos quiebra vistas móviles que, además de reducir las ganancias térmicas por radiación solar, pueden convertirse en alero y 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.

Estado de avance



Características

- 4468.46 m2 construidos
- 103 departamentos: estudios 36, 1D1B 59, 1.1D1B 8
- 1 local comercial
- 20 estacionamientos de autos
- 30 cicleros
- 217,67 m2 de facilities: cowork-quinchos
- Área verde: 32,68 m2
- 2 subterráneos



12. SANTA ELVIRA

Dirección: Santa Elvira 97 · Santiago
 Constructora: Ingevec

El ser verde es la función que da la forma a la propuesta, por ello el Proyecto se encuentra con el barrio en un antejardín esquina vegetal en la intersección de Santa Elena con Santa Elvira, desde este espacio jardín la vegetación asciende por los balcones verdes hacia la plaza elevada coronada por un borde arbóreo, lugar donde los espacios de uso común convergen. La multiplicidad lugares vegetales que contempla el edificio otorga un factor 1.1m² de área verde por habitante considerado como óptimo para la configuración de vecindario vertical.

Sumando a lo anterior el concepto de envolvente bioclimática del edificio hacia las fachadas con mayor exposición al sol, conforman el hábitat Santa Elvira. Ya en su interior e incorporados como innovación se desarrollan 7 departamentos signature, con un diseño de primera línea.

Estado de avance



Características

- 10068,10 m² construidos
- 210 departamentos: estudios 52, 1D1B 147, 2D2B 11
- 5 locales comerciales
- 81 estacionamientos de autos
- 121 bicicleteros
- 151 m² de facilities
- Salón gourmet-quincho-piscina
- 370 m² de vegetación
- 17 arboles
- 2 subterráneos

13. IRARRÁZAVAL

Dirección: Irarrázaval 1970, Ñuñoa
 Constructora: Befco

Cuando pensamos este nuevo edificio, nos enfrentamos a las limitantes normativas que establece el sistema de agrupamiento continuo y las que establecen que las salientes sean = 0 metros. 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.

Estado de avance



Características

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

14. ALBORA

Dirección: Avenida Rondizzoni 2020 | Santiago.
 Constructora: Lo Campino

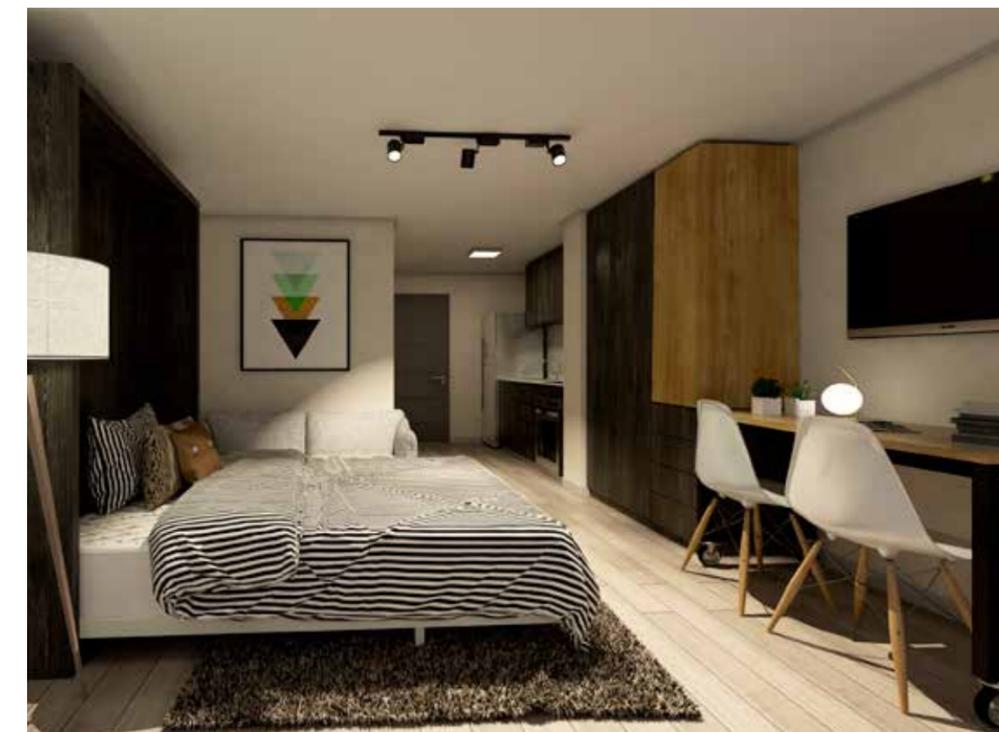
La resolución formal del edificio se pone a disposición de la idea de trabajar con la vista del Parque O'higgins. De esta forma, la totalidad de la propuesta se manifiesta para agudizar esta percepción y toda la obra pareciera someterse a la idea, a modo de una gran plataforma de observación, un soporte,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

Estado de avance



Características

- 8680,56 m² construidos
- 186 departamentos: estudios 74, 1D1B 83, 1.1D1B 11,2D2B 18
- 4 locales comerciales
- 72 estacionamientos de autos,
- 105 bicicleteros
- 400 m² de facilities
- Espacios comunes: Cowork / Lavandería /
- Salón gourmet / Quincho / Gym aire libre /
- Plaza elevada
- 300 m² de vegetación
- 1 subterráneos

15. PARQUE ANDINO

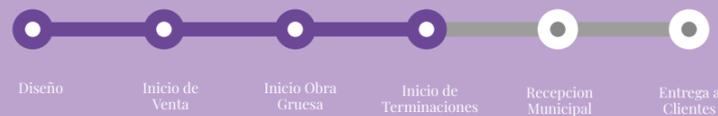
Dirección: Carmen Mena 838, San Miguel.
 Constructora: Lo Campino

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 piso 1 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.

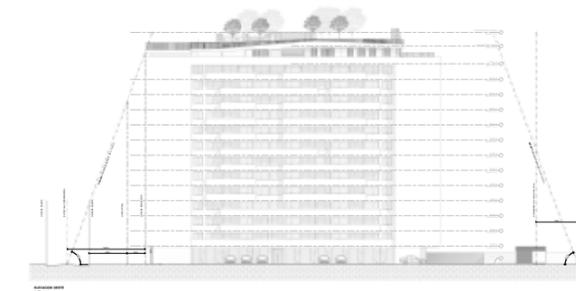
Para respetar la identidad del barrio y ser parte de ella, el edificio adopta el arte urbano característico de San Miguel con un muralismo en su fachada principal, dejándola ingresar hasta el interior de la obra, potenciando así el encuentro entre el proyecto y el barrio.

Estado de avance



Características

- 8.641,65 m² construidos
- 180 departamentos: 180 estudios, 120
- 1D1B, 60 2D2B
- 79 de autos
- 40 ciclisteros
- 694,78 m² de facilities
- Espacios comunes: Quincho / Piscina /
- Plaza Elevada / Panorámica / Cowork / Salón gourmet
- 926,68 m² de vegetación
- 30% del terreno corresponde a jardín el
- incorpora 40 árboles nativos



16. PRAT 631

Dirección: Arturo Prat 631, Santiago Centro
 Constructora: Befco

¿Cómo resaltar la imagen continua del lugar?

El proyecto busca darle continuidad a la fachada continua del lugar, con un juego de vigas invertidas que, por contraste, se despegan virtualmente del fondo o base del edificio. Como punto de contraste, la propuesta concentra todo el equipamiento del edificio en la esquina superior del edificio realizando y singularizando el núcleo de encuentro a modo de un gran espacio cubierto blanco e iluminado, como una lámpara a la cual se le escapa la luz.

Estado de avance



Diseño

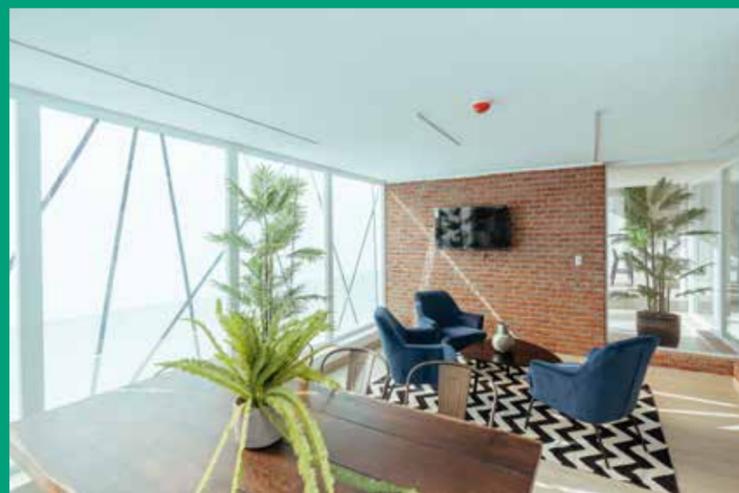
Inicio de Venta

Inicio Obra Gruesa

Inicio de Terminaciones

Recepcion Municipal

Entrega a Clientes



Características

- Superficie construida: 6707,52 m²
- N° departamentos: 114 unid
- N° locales: 3 unid
- 74 estacionamientos autos
- 111 ciclistas
- Espacios comunes: Cowork / Salón multiuso / Plaza elevada / Quincho
- 2 subterráneos



17. SAN PABLO

Dirección: San Pablo 1441, Santiago
 Constructora: Ingevec

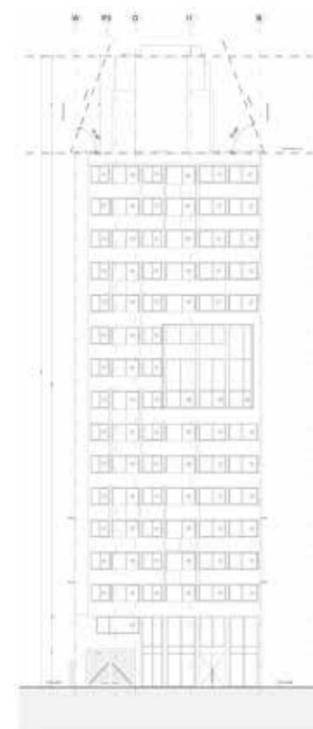
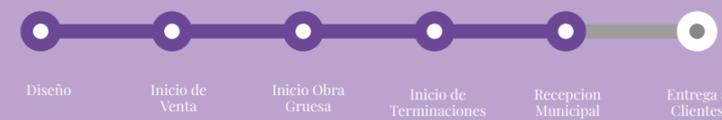
¿Cómo resolver un edificio en un terreno angosto y alargado?

La forma se plantea en base a dos núcleos rígidos que mantienen y le dan sustento estructural a un cuerpo alargado y esbelto, que es donde se desarrolla la mayor cantidad de unidades habitacionales.

La fachada hacia calle San Pablo se plantea con un solo énfasis y singularidad, a modo de un cubo a media altura en el cual los espacios comunes cerrados se unifican en un núcleo de encuentro, este cubo quiebra de manera virtual la altura del edificio, para darle una escala humana al proyecto y transformándose en un elemento representativo.

Por sobre el edificio se encuentra la terraza panorámica, la cual se presenta a la ciudad de manera abierta y contemplativa, siendo el punto de encuentro.

Estado de avance



Características

- 12700 m² construidos
- 172 departamentos. Estudio, 1 y 2 dormitorios
- 348 m² de espacios comunes: Salón Gourmet / Área Infantil / Cowork / Quincho
- 3 subterráneos

18. ECUADOR

Dirección: Av Ecuador 4186, Santiago Centro
 Constructora: Befco

Transferimos la forma fundamental a la fachada

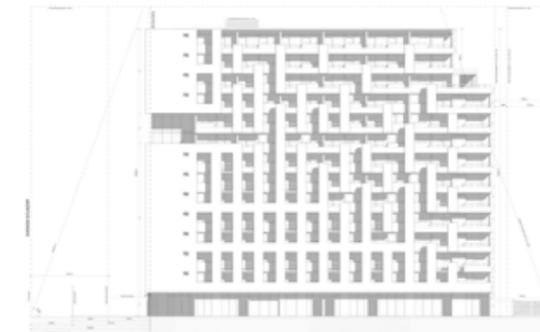
Le dimos potencia y movimiento al proyecto, generando un rasgo icónico. Para esto, le otorgamos masa y volumen a la fachada, para que respondiera a la idea de una trama que a medida que va subiendo se va haciendo liviana desgranando (como un diente de león). De esta forma, también responde bioclimáticamente como protección al poniente.

1. NÚCLEO: Marcando el centro del proyecto con la potencia de otorgarle el carácter singular a la volumetría del edificio y diseñado como espacio ícono de encuentro donde se mezclan en doble altura con vistas de oriente a poniente, deja en uso común la mejor vista panorámica de la ciudad.

2. SIMULTANEIDAD: Condición en que el núcleo mezcla los usos de salón gourmet y CoWork diferenciados espacialmente, pero cohabitando visualmente en la panorámica en 180° de la ciudad. Adicionalmente, el valor que entrega el diseño de interiorismo en estos espacios crean la experiencia completa.



Estado de avance



Características

- Superficie construida: 6695,76 m²
- 172 unid Estudio - 1D1B - 2D2B
- 6 locales
- 26 estacionamientos de autos
- 15 bicicleteros
- 260 m² facilities
- Espacios comunes: Cowork / Salón gourmet / Quinchos



19. VERNE

Dirección: Videla 810, Coquimbo
 Constructora :Beltec

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

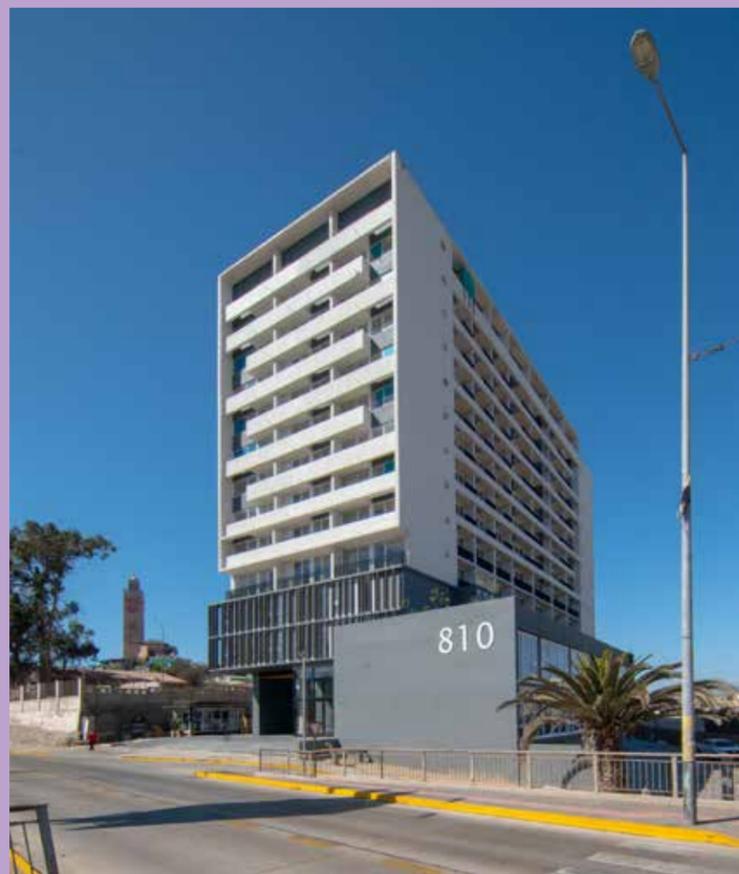
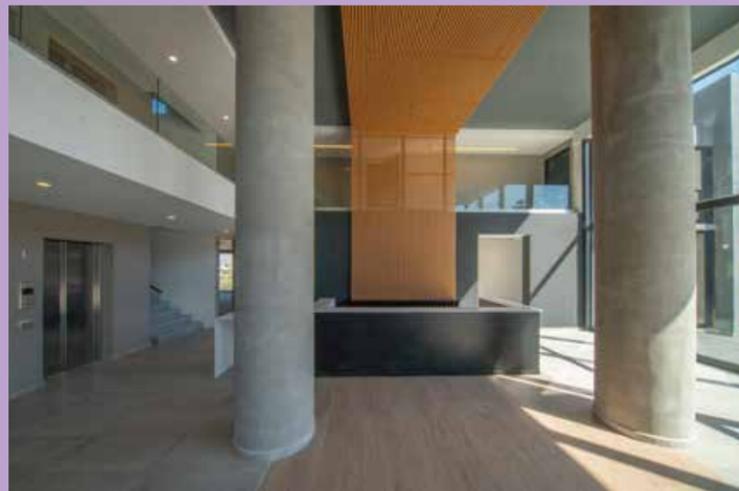
Este proyecto se plantea como una embarcación en la bahía. Alberga dos usos principales; el de oficinas y el residencial, que buscan diferenciar por su arquitectura esta condición. Así, nace una analogía con un barco, en donde el casco alberga el uso de oficinas y se plantea más horizontal y compacto,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

Estado de avance



Diseño

Inicio de
VentaInicio Obra
GruesaInicio de
TerminacionesRecepción
MunicipalEntrega a
Clientes

Características

- 10.915,81 m² construidos
- 167 departamentos: 49 estudios, 100 1D1B, 18 2D2B
- 65 oficinas
- 95 estacionamientos de autos
- 48 ciclisteros
- 613,73 m² de facilities



20. CIRCULAR

Dirección: San Ignacio 691, Santiago Centro
 Constructora: Larrain Dominguez Ldz

El proyecto propone empoderarse de la esquina a través de una fachada CURVA, la cual se adecua al contexto y le da continuidad a CENTRAL TOWN, otro edificio Norte Verde, reconociendo la jerarquía y geometría del ángulo de esta esquina de la ciudad.

Escala cívica

El primer y segundo piso se han trabajado de una manera unitaria para crear el efecto de un piso único, de esta manera le damos al edificio una jerarquía cívica.

Espacio plaza elevada

Se conforma como el icono en la fachada circular, generando un punto de encuentro y permanencia común para el proyecto.

Estado de avance



Características

- 6707,52 m² construidos
- 114 departamentos
- 3 locales
- 44 estacionamientos autos
- 66 cicleros
- 200 m² espacios comunes: Sala de niños / Salón multiuso / Plaza elevada / Quincho
- Coef esparcimiento 1,2 x habitante



21. ÑUÑO A VIDA

Dirección: Zañartu 1100 , Ñuñoa
 Constructora: Echeverría Izquierdo

El proyecto Inmobiliario Ñuñoa Vida de 298 unidades de departamentos en 2 torres, con una carga de ocupación total de 936 personas proyecta de manera voluntaria una plaza esquina para uso de la comunidad en general. De esta manera se busca crear un nuevo espacio público, con el objetivo de incrementar su entropía e identidad. Por consiguiente, un barrio en un sector en proceso de cambio desde un uso industrial hacia uno residencial. Esto a través de la operación arquitectónica principal, que consiste en entregar un gran espacio plaza (Nodo) y un puente elevado que une ambas torres (Hito), con el objetivo de tener una profunda significación urbana

Estado de avance



Le damos forma al habitar con un gran espacio verde, un jardín de invierno en altura que se abre al paisaje, que mira y se deja mirar, conteniendo en su estructura/altura el goce del estar/contemplar los atributos de la ciudad.



- ### Características
- 20.415 m² construidos
 - 298 departamentos ,1 y 2 dormitorios
 - 5 locales
 - 2686 m² de facilities
 - 231 estacionamientos autos
 - 348 bicicleteros
 - 1 subterráneo



07. Nuestras Actividades



“En Norte Verde siempre encontramos un momento para compartir como comunidad. El día a día es mejor cuando se trabaja en un equipo unido”.

Mitzi Caris, Tesorera

Traslado Venus

Con el fin de rescatar el mosaico de Venus realizado por Pixel Art en la calle Curicó, este fue trasladado tras un largo proceso al Edificio Céntrico de Norte Verde, ubicado en calle Lira.

Así, esta obra sobrevivió al derrumbe de su antiguo hogar y puede seguir siendo apreciada por los transeúntes de las calles de Santiago.



Taller de Bicicletas

Alineados con nuestra visión verde, este año reciclamos bicicletas en desuso que encontramos en el Parque Quinta Normal, en un terreno subutilizado. Con el apoyo de voluntarios y un mecánico, Matías Germán Escobar, pudimos darle una nueva vida a estas bicicletas y entregarlas a las niñas y niños de la Escuela Silvio Zenteno Vergara.



Memoria de Fin de Año

Tras dos años de pandemia nos merecíamos un descanso y tiempo entretenido junto a nuestro equipo de Norte Verde. Sin embargo, con el fin de respetar las medidas sanitarias, esta vez nos reunimos por áreas para realizar una entretenida actividad de cierre de año.

Esperamos que pronto estén las condiciones para poder juntarnos todos los Norteverdinos, y poder celebrar en conjunto el trabajo que hacemos todos a diario.



“Me gustaría agradecer a todos los que nos apoyan en Norte Verde, nuestros socios, inversionistas, constructoras, subcontratos, profesionales y sobre todo a nuestro equipo, que aún existiendo tantas dificultades para trabajar han cumplido más allá de sus responsabilidades”.

Roberto Bascuñán, Gerente General



1

2

3

4

5

6

7

8

9

10

11

12

13

14

15

16

17

18

19

20

21

22

23

24

25

26

27

28

29

30