



NORTE VERDE

Memoria anual 2025



Índice

01

Norte Verde en una mirada

07 Norte Verde en una mirada

02

Mensaje del año

15 Carta del Presidente
17 Carta del Gerente General

03

Gobierno Corporativo

24 Gobierno Corporativo
25 Directorio
26 Alta administración
26 Comités
27 Gestión de riesgos
27 Inversión en Terrenos
28 Código Conducta
30 Malla Societaria
31 Socios Norte Verde

04

Nuestra Empresa

34 Misión
34 Nuestra Historia
35 3 generaciones de ingenieros
36 Línea de tiempo

05

Nuestras Páginas Verdes

41 Indicadores RRHH
43 Indicadores de Sustentabilidad
44 Políticas de sostenibilidad

06

Nuestro Equipo

48 Cadena de Valor
49 Nuestra Gente
51 Directorio y Gerencia General
53 Gerencia de Gestión y Desarrollo
54 Gerencia de Operaciones Corporativas
58 Diseño y Arquitectura
60 Gerencia de Proyectos
62 Ventas y Operaciones Comerciales Santiago
64 Ventas y Operaciones Comerciales La Serena
66 Marketing Corporativo y Comunicaciones
68 Área Técnica y Postventa Santiago
70 Área Técnica y Postventa La Serena
75 Bienestar y Estilo de trabajo
75 Nuestra Forma de Trabajar
76 Quienes nos apoyan

07

Nuestros Proyectos

80 Resultados
81 Estado de proyectos
82 Lanzamiento de ventas
82 Inicio de escrituración
82 Banco de terrenos
83 Histórico Ventas Netas
84 Backlog de promesas
86 Carta Gerente de Arquitectura
89 Plaza Nova
91 Playa Peñuelas
93 Origen Atacama
95 LTO
97 Lira 622
99 San Francisco
101 Plaza Panamá
103 Vergara Domeyko
105 Vicuña Mackenna
107 Playa Serena
109 Parque Quinta
111 Borde Vivo
113 Rosa Verde Residences ATX
115 Vía Verde Condominiums
117 Woodrow

08

Nuestras Actividades

120 Eventos “Eleva tu mirada”
121 Celebración de Fiestas Patrias
122 Desayunos de unión
123 Fiesta de fin de año



NORTE VERDE 2025

Memoria y balance

Transformamos la forma de vivir la ciudad con nuestra propuesta de *Barrios Verticales*: diseñados para crecer en altura, pero también en comunidad.



Norte Verde
en una mirada

Norte Verde en una mirada

01

Directorio y Gerencia General

12

Directorios realizados

0,6

Leverage

9.289

UF EBITDA

02

Gestión y Desarrollo

18

Terrenos analizados

02

Terrenos promesados

03

Operaciones Corporativas

4,09%

Gasto corporativo/
promesas netas

04

Diseño y Arquitectura

23.833m²

proyectos diseñados

05

Gerencia de Proyectos

02

Obras iniciadas

05

Obras en construcción
(no iniciadas ni recibidas en el periodo)

02

Obras recibidas

06

Ventas y Op. Comerciales

403

Departamentos promesados (neto)

414

Departamentos escriturados

1.238.114

UF Escrituradas

07

Marketing Corporativo y Comunicaciones

38.556

Nuevos seguidores en IG

11.368

Cantidad de Leads

27

CPE (Convenios,
Promesas y Escrituras)

08

Área técnica y Postventa

6

Edificios inspeccionados

58.461

ITO: m² inspeccionados

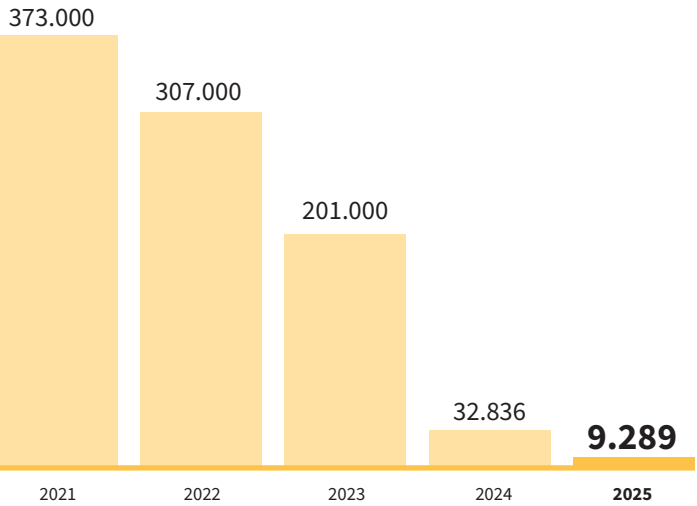
460

Unidades entregadas

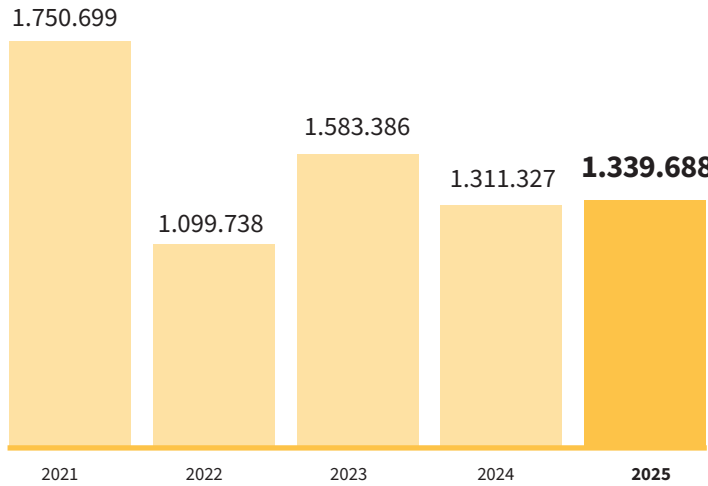
6.015

OC de trabajo atendidas

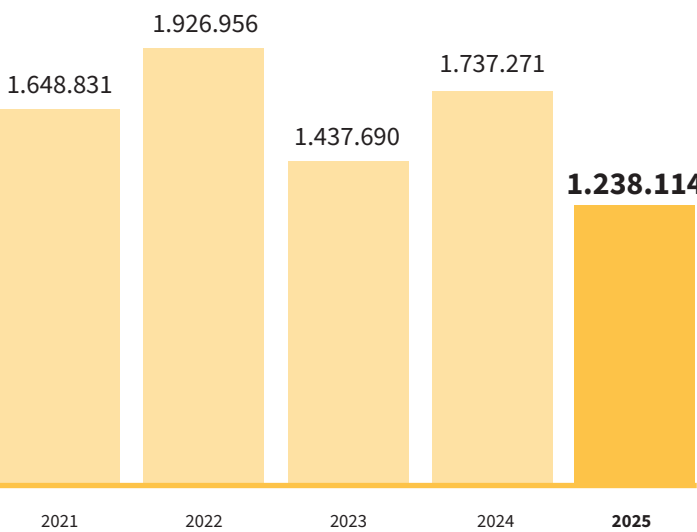
EBITDA Ajustado
9.289 UF



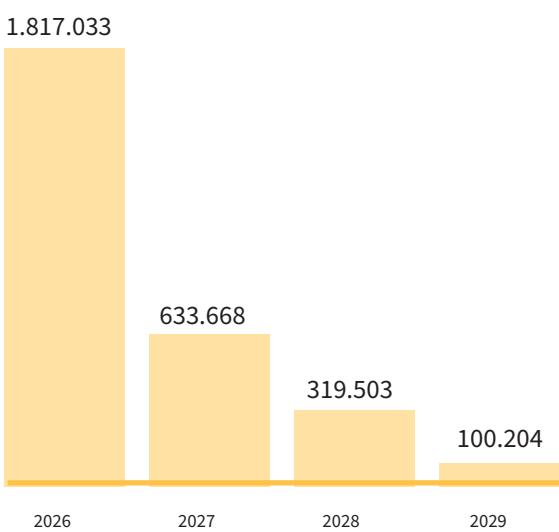
Venta Promesa
1.339.688 UF



Escrituración
1.238.114 UF



Recuperación de Backlog de Promesas
UF



Historia de hechos relevantes

Renovamos nuestra imagen

Este año realizamos un importante cambio de imagen, actualizando nuestro logo y materiales institucionales para alinearlos con la forma en que nos comunicamos hoy. Además, mejoramos nuestras herramientas digitales y desarrollamos nuevas piezas para fortalecer nuestra presencia en redes sociales y consolidar una identidad visual coherente y actualizada.



Somos Empresa B

Después de un trabajo sostenido y comprometido, Norte Verde es oficialmente una **Empresa B**. Hoy formamos parte de una comunidad global de más de 9.000 compañías que utilizan los negocios como fuerza para impulsar una economía más inclusiva, equitativa y regenerativa.



Versión N°2 del Premio Gestión Brillante

En 2025 celebramos la segunda versión del Premio Gestión Brillante, que evalúa durante todo el año el desempeño de las administraciones de todos nuestros edificios entregados que deciden participar. En esta edición, la administración del Edificio Vista Bulnes fue la ganadora, recibiendo \$1.000.000, mientras que el edificio obtuvo \$5.000.000 para mejoras comunitarias.



Por tercer año consecutivo somos Best Place to Live

Nuevamente fuimos reconocidos por Best Place to Live, certificación internacional que mide la satisfacción real de clientes en venta, postventa y habitabilidad. Este resultado reafirma nuestro compromiso con una atención cercana, transparente y consistente, así como nuestra misión de crear proyectos que eleven la vida en la ciudad y acompañen a las personas en cada etapa.





Mensaje del año

“

Agradezco a cada uno de nuestros colaboradores y los invito a seguir con ese espíritu y actitud que todos los días demuestran en sus labores diarias.

JAVIER MONREAL HAASE



Carta del Presidente

Me dirijo a ustedes para presentarles la Memoria del año 2025 de Inmobiliaria Norte Verde, contarles de los resultados que obtuvimos en este período y nuestras proyecciones para los próximos años.

El año 2025 fue nuevamente un año tremendamente difícil para el rubro inmobiliario. Las ventas han estado bajas y la obtención de créditos hipotecarios para nuestros clientes ha sido cada vez más difícil, a lo cual se ha sumado que los desistimientos han aumentado de manera considerable.

La escrituración del año 2025 fue de 1.238.113 Unidades de Fomento, y tuvimos una utilidad de MM\$369.

Durante el año 2025 se pudo apreciar un aumento relevante en los desistimientos y una venta lenta y difícil. Lo anterior ha significado que los nuevos proyectos que ingresan al mercado se vean postergados o cancelados, por lo que para los próximos años deberíamos esperar una disminución considerable del stock y un ingreso limitado de nuevos proyectos.

Si bien las tasas de los créditos hipotecarios han tendido a bajar en el último tiempo, aún no se ve reflejado ello en una mayor demanda. Además, los precios de las viviendas van al alza, principalmente producto de la alta regulación que ha tenido en los últimos años la industria, lo cual finalmente se traduce en un aumento de precios.

Los desistimientos han estado sobre el 34%, lo cual también ha significado un gran desafío para nuestro equipo.

Las promesas suscritas durante el año 2025 alcanzaron un monto total de 2.016.379 Unidades de Fomento.

Actualmente tenemos 20 proyectos en distintas etapas de ejecución, los cuales están ubicados en las comunas de Providencia, Santiago Centro, La Florida, Coquimbo y La Serena.

Respecto a las inversiones en USA, estas siguen avanzando. El mercado americano también presenta complejidades actualmente, relacionadas con una baja en las ventas y una tasa de interés alta para el financiamiento de las viviendas.

Para el año 2026 tenemos grandes desafíos, que serán por una parte lograr mejorar las ventas y, por otra, será importante también ir logrando cerrar el inicio de nuevos proyectos para la viabilidad a largo plazo de nuestra empresa. Estimamos para el año 2026 tener una escrituración por sobre los 2 millones de Unidades de Fomento.

Llevamos ya varios años con una industria inmobiliaria que ha estado en crisis, lo que ha sido un gran desafío para los equipos de trabajo. Agradezco a cada uno de nuestros colaboradores y los invito a seguir con ese espíritu y actitud que todos los días demuestran en sus labores diarias.

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

Les saluda afectuosamente,

Javier Monreal Haase
Presidente Inmobiliaria Norte Verde

“

La evolución de Norte Verde hacia un ecosistema tipo POD, con unidades de negocio autónomas pero coordinadas, constituye la estructura adecuada para reaccionar con agilidad y sentido estratégico a los cambios que, sin duda, están por venir.

ROBERTO BASCUÑÁN WALKER



Carta del Gerente General

Estimados accionistas y Norteverdininos:

Tengo el honor de presentar la Memoria Integrada de Norte Verde correspondiente al ejercicio 2025, un año que, sin exagerar, ha sido uno de los más exigentes, reflexivos y determinantes en la historia reciente de la compañía.

El mercado inmobiliario chileno continúa atravesando un ciclo de contracción excepcionalmente prolongado. Si bien el subsidio a la tasa hipotecaria constituyó una herramienta relevante para reactivar parcialmente la demanda, también nos obligó —como industria— a formular una pregunta de fondo: ¿estamos enfrentando solo una crisis cíclica o una transformación profunda en la forma en que se concibe, financia y habita la vivienda?

Durante 2025, la venta de departamentos nuevos en el Gran Santiago llegó a 17.891 unidades, equivalentes a aproximadamente 71 millones de UF, un nivel levemente superior al de los dos años anteriores. Sin embargo, el principal freno a la recuperación siguió siendo la capacidad de compra de las familias, afectada por años de inflación acumulada y por estándares de evaluación crediticia más exigentes. En este contexto, el Subsidio a la Tasa Hipotecaria, vigente para promesas celebradas desde el 1 de enero de 2025 y para viviendas nuevas de hasta 4.000 UF, aportó una mejora real en la demanda. En paralelo, la normalización de tasas también jugó un rol importante, con una tasa promedio de créditos hipotecarios en torno al 4,1%.

Nuestra estrategia de focalización en el centro de Santiago ha demostrado ser acertada. Santiago Centro continúa siendo, por amplio margen, la comuna con mayor demanda y volumen de ventas de departamentos, seguida por Ñuñoa y La Florida, ambas con niveles inferiores al 20% de

lo registrado en Santiago Centro. Durante 2025 esta comuna superó las 4.000 unidades vendidas, lo que permitió reducir los meses para agotar stock desde cerca de 50 meses en 2023 a 27 meses, según el último informe de TOCTOC.

Cuando una crisis se extiende por demasiado tiempo, deja de ser exclusivamente coyuntural. Esto obliga a la industria —y a Norte Verde— a elevar la mirada, repensando producto, financiamiento, servicios y experiencia con una lógica de largo plazo. Y aunque el cambio de gobierno abre nuevas expectativas y señales de mayor racionalidad macroeconómica, la prudencia sigue siendo indispensable. En Norte Verde hemos optado por enfrentar esta realidad con rigor, adaptabilidad y convicción.

Hechos relevantes del año

Pese a un escenario comercial profundamente desafiante, el esfuerzo sostenido del área de ventas y una aproximación creativa a la comercialización nos permitieron superar UF 1,3 millones en promesas netas y alcanzar UF 1,23 millones en escrituraciones. Estos resultados se obtuvieron en un contexto de altos niveles de desistimiento, explicados en gran medida por las dificultades de calificación crediticia de los clientes.

Uno de los factores clave para sostener este desempeño fue nuestro liderazgo en redes sociales, consolidándonos como la inmobiliaria con mayor número de seguidores en Instagram en Chile, superando los 100.000, lo que, complementado con un trabajo coordinado con brokers estratégicos, permitió mitigar parcialmente el incumplimiento de metas comerciales en algunos proyectos.



Al cierre del ejercicio contábamos con 22 proyectos activos en distintas etapas de desarrollo. De ellos, 14 presentan niveles de venta superiores al 85%, 4 superan el 60%, y los 4 restantes promedian un 20% de ventas. Considerando que nuestro criterio histórico para iniciar obras exige alcanzar al menos un 40% de ventas, solo LTO y Atacama permanecen a la espera de cumplir dicho umbral.

Desde el punto de vista de resultados, 2025 refleja una merma relevante y programada, explicada principalmente por la extensión de los plazos de venta y por ajustes selectivos de precios en determinadas unidades. Con todo, el ejercicio debiera cerrar como el de menor resultado en la historia de la compañía, pero dentro de los rangos presupuestados al inicio del año, lo que nos permite proyectar 2026 con una base más ordenada y perspectivas considerablemente más favorables.

Ejecución en tiempos difíciles

En un entorno donde muchas compañías optaron por congelar decisiones estratégicas, 2025 fue un año en que Norte Verde volvió a demostrar su capacidad de ejecución contracíclica. Iniciamos obras en proyectos relevantes como Lira 622 y San Francisco, ambos desarrollados junto a Constructora Befco, reafirmando nuestra convicción de que los proyectos iniciados hoy son los que capturarán valor en el próximo ciclo, con entregas proyectadas para 2027–2028. Asimismo, dimos inicio a las ventas de Atacama, Peñuelas y LTO, consolidando un pipeline equilibrado entre ejecución y comercialización.

Durante el año concretamos la compra del terreno Roberto Espinoza, operación que permitió realizar el reemplazo del terreno de Santa Rosa dentro del Fondo Los Álamos, ajustando su cartera hacia activos de mayor potencial y mejor perfil de riesgo-retorno. Adicionalmente, cerramos la promesa de compra de tres nuevos terrenos estratégicamente ubicados, cuya materialización proyectamos para 2026.

Un capítulo especial merece Peñuelas. Tras firmar la promesa de compra del terreno en diciembre de 2024, salimos a venta en febrero de 2025, logrando más del 40% de ventas en pocos meses, una gestión excepcional en el mercado actual. En marzo se concretó la compraventa del terreno e invitamos a participar a Vértice y Grupo Angelini, replicando la exitosa experiencia previa en Playa Serena. Quiero destacar especialmente el trabajo de Francisco Bascuñán y su equipo, quienes en menos de un año lograron comprar el terreno, vender más del 40% del proyecto y completar el desarrollo técnico necesario para iniciar obras en diciembre de 2025. Ese es el espíritu que buscamos consolidar en Norte Verde: menos fricción y burocracia, y más iniciativa, velocidad y ejecución efectiva.

Expansión internacional y visión de largo plazo

Como parte de nuestra estrategia de diversificación geográfica, durante 2025 adquirimos un terreno en Paraguay, con miras a iniciar ventas a comienzos de 2026. Esta operación, liderada por Víctor Parra, permitió asegurar un activo estratégicamente ubicado en Asunción y responde a una visión de largo plazo orientada a aprender, diversificar riesgos y posicionarnos tempranamente en mercados con fundamentos atractivos.

NV Development – Inversiones en Austin

El ejercicio 2025 continuó siendo complejo para el mercado inmobiliario estadounidense, que, al igual que Chile, aún no muestra una recuperación sostenida. En Rosewood, hoy Rosa Verde, decidimos reconvertir el proyecto desde un modelo de venta tradicional hacia renta corta, transformándolo en un activo de generación de flujo.

En Riverside, completamos exitosamente todo el proceso

de permisos y quedamos a la espera de mejores condiciones de mercado para iniciar obras junto a El2. En Clawson, el directorio aprobó la aceptación de una oferta por la compra del terreno junto con todos sus permisos, encontrándonos en proceso de materializar dicha venta. En Zaphir, proyecto desarrollado junto a Pearlstone, el edificio terminado fue reconvertido íntegramente a renta corta, siguiendo la misma estrategia aplicada en Rosewood.

Nuestro gerente residente, Javier Paut, tiene como misión principal durante 2026 rentabilizar las operaciones en Austin, explorar nuevas oportunidades de negocio y consolidar la presencia local de nuestra oficina.

Ecosistema de negocios y creación de valor

Leasity continúa siendo la plataforma más grande de Chile, con más de 40.000 unidades administradas, y proyecta un nuevo ciclo de crecimiento impulsado por un próximo aumento de capital. En un contexto de crisis inmobiliaria, su desempeño reafirma nuestra convicción de que Norte Verde es hoy un ecosistema de negocios interconectados, capaz de generar valor incluso en ciclos adversos.

Rentando cerró por segundo año consecutivo con resultados positivos. Actualmente administra más de 700 unidades en arriendo, con una proyección de alcanzar 1.200 unidades durante 2026, avanzando hacia flujos más estables y predecibles.

Reity mostró un crecimiento más gradual de lo proyectado, lo que nos llevó a redefinir su foco comercial desde un modelo predominantemente B2C hacia uno B2B. A pesar

Seguimos convencidos de que vendrán tiempos mejores. Y cuando ese momento llegue, Norte Verde estará preparada.



de ello, ya administra activos por más de \$7.000 millones, y durante 2025 la CMF entregó sus primeras observaciones en el proceso de registro formal. Esperamos completar dicho registro hacia mediados de 2026, lo que permitirá acceder a clientes más institucionales. Desde el punto de vista tecnológico, Reity se ha consolidado como la primera tokenizadora inmobiliaria de Chile y Sudamérica.

Sostenibilidad como estándar, no como discurso

Durante 2025 reforzamos nuestro liderazgo en sostenibilidad, manteniéndonos como inmobiliaria carbono neutral e incorporando un nuevo edificio carbono neutral, correspondiente al proyecto Domeyko. Adicionalmente, desarrollamos una iniciativa de gestión de residuos al 100% en la obra Panamá, junto a Greenrec, experiencia que fue medida y validada exitosamente al término de la obra.

Un hito muy importante fue la obtención de la certificación de Empresa B, que refleja altos estándares de desempeño social, ambiental, transparencia y responsabilidad. Quiero destacar especialmente el liderazgo de Daniela Berger, quien impulsó este proceso durante años y ayudó a generar los cambios internos que hicieron posible esta certificación.

Reconocimientos que validan el camino

En un año particularmente desafiante, fuimos nuevamente nominados al Premio PAU, esta vez con el edificio Corte Suprema, reconocimiento que valoramos especialmente por provenir de la industria y por validar decisiones tomadas en contextos exigentes. Asimismo, Norte Verde fue reconocida nuevamente como Great Place to Live, lo que refuerza nuestro compromiso con la cultura organizacional, las personas y la calidad del servicio entregado a nuestros clientes.

Reflexión final

El año 2025 no fue fácil en términos comerciales, ni pretendemos presentarlo como tal. Fue un ejercicio marcado por decisiones complejas, ajustes necesarios y convicciones puestas a prueba. Pero también fue un año de preparación silenciosa, de fortalecimiento interno y de construcción de bases sólidas para el próximo ciclo.

Creemos que la inteligencia artificial y la transformación tecnológica redefinirán profundamente el negocio inmobiliario. Esto exige pensar fuera de los marcos tradicionales, operar con estructuras flexibles e innovadoras y poner al cliente y su experiencia en el centro. Hoy, más que nunca, el producto tiende a estandarizarse y es el servicio el que marca la diferencia. En este contexto, la evolución de Norte Verde hacia un ecosistema tipo POD, con unidades de negocio autónomas pero coordinadas, constituye la estructura adecuada para reaccionar con agilidad y sentido estratégico a los cambios que vienen.

Quiero agradecer sinceramente a nuestros colaboradores, socios, inversionistas, constructoras, equipos técnicos y aliados estratégicos. Su compromiso y profesionalismo han sido fundamentales para seguir avanzando cuando el entorno invitaba a detenerse.

Seguimos convencidos de que vendrán tiempos mejores. Y cuando ese momento llegue, Norte Verde estará preparada: con proyectos en marcha, suelo estratégico, plataformas maduras y una cultura organizacional fortalecida por la adversidad.

Roberto Bascuñán
Gerente General Inmobiliaria Norte Verde



Gobierno Corporativo

4

Principios de nuestro Gobierno Corporativo

01

Principio de Unidad

El Gobierno Corporativo promueve el trato equitativo entre los accionistas y la protección de sus derechos, fortaleciendo una comunidad basada en la lealtad, la confianza y la colaboración.

02

Principio de Transparencia

La compañía garantiza información oportuna, clara y completa sobre su gestión y resultados, bajo la supervisión del Directorio, responsable de aprobar las directrices estratégicas y ejercer el control de la administración.

03

Principio de Dirección Efectiva

Se asegura una gestión alineada con la estrategia de la compañía, mediante un monitoreo permanente del equipo directivo y responsabilidades claramente definidas frente a los accionistas.

04

Compromiso con su propósito

La organización trabaja día a día en la creación de nuevos Barrios Verticales, construyendo la ciudad que imagina junto a sus accionistas.

Directorio

El Directorio es el principal órgano de administración de Norte Verde. Su misión es resguardar y valorizar el patrimonio de la compañía, maximizando el rendimiento de las inversiones en línea con nuestros principios y objetivos estratégicos.

Está compuesto por cinco miembros elegidos por la junta de accionistas por un período de tres años, y sus decisiones se adoptan por mayoría simple. El Directorio designa al Gerente General, cuyas funciones no pueden ser ejercidas por la misma persona que ocupa la presidencia.

Entre sus principales responsabilidades se encuentran: **definir la visión y valores de la compañía, aprobar el plan estratégico, el presupuesto anual y los estados financieros consolidados; supervisar riesgos y cambios en la alta gerencia; así como autorizar adquisiciones, inversiones, filiales y políticas de compensación.**

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



Alta administración

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

Principales funciones del Gerente General

- » Representar legalmente a Norte Verde.
- » Conducir la estrategia y visión de la compañía.
- » Nombrar a los ejecutivos principales y supervisar su gestión.
- » Actuar como vocería oficial de la empresa.
- » Comunicar públicamente los asuntos estratégicos o de relevancia futura.
- » Aprobar las Políticas Corporativas que rigen la gestión interna.
- » Implementar un plan de sucesión, mediante un programa anual de talentos que identifique posibles sucesores y defina acciones de desarrollo.
- » Definir sistemas de compensación e incentivos, asegurando la alineación entre los intereses de largo plazo de los accionistas y los colaboradores.

Comités

En Norte Verde, directores, gerentes y colaboradores participan en distintos **comités de gestión**, que se reúnen periódicamente para asegurar control, eficiencia y buenas prácticas en la compañía.

- » **Comité de Proyectos:** seguimiento integral de todos los proyectos inmobiliarios en ejecución.
- » **Comité de Finanzas, Legal e Inversiones:** análisis financiero, flujos de caja, inversiones y auditorías externas.
- » **Comité Paritario de Higiene y Seguridad:** identificación y prevención de riesgos laborales.
- » **Comité Bipartito de Capacitaciones:** promoción de la formación de trabajadores, con representación paritaria.
- » **Comité Verde:** impulsa prácticas sostenibles y reduce impactos ambientales.

Gestión de riesgos

En Norte Verde aplicamos una estrategia de Gestión de Riesgos enfocada en reducir impactos legales y financieros que puedan afectar a la compañía.

Riesgos legales

El negocio inmobiliario está expuesto a evaluaciones ambientales, cambios normativos y beneficios tributarios. Para enfrentarlos, trabajamos con especialistas legales, arquitectos revisores y constructoras de prestigio que aseguran calidad y cumplimiento normativo en cada proyecto.

Riesgos financieros

La incertidumbre del mercado exige un monitoreo permanente. Nuestra Gerencia General y de Operaciones Corporativas evalúan y controlan los riesgos de liquidez mediante análisis periódicos presentados al Directorio.

Para anticiparnos, gestionamos la caja en horizontes anual, mensual y semanal, y comenzamos obras solo con más del 40% de unidades vendidas, reduciendo el riesgo financiero. Además, estructuramos compromisos de corto, mediano y largo plazo según la naturaleza de cada proyecto, utilizando líneas de crédito, hipotecarios y factoring con condiciones que se ajustan al avance y escrituración de las obras.

Inversión en Terrenos

En Norte Verde, a través de nuestras filiales, impulsamos la inversión y adquisición de terrenos que aseguran el crecimiento sostenido de la compañía. Nuestra estrategia de financiamiento combina capital propio, deuda bancaria y alianzas estratégicas con terceros, lo que nos permite mantener una estructura sólida, flexible y diversificada.

Priorizamos proyectos en sectores de alta demanda y potencial de plusvalía, especialmente en Santiago Centro, Ñuñoa, Providencia y Coquimbo, zonas que destacan por su conectividad, calidad de vida y rentabilidad.

La Gerencia de Gestión y Desarrollo lidera un proceso riguroso de selección de terrenos, evaluando mensualmente diversas alternativas bajo criterios de ubicación, normativa y proyección de mercado, garantizando adquisiciones alineadas con nuestra visión de crecimiento sostenible y estratégico.



Código de conducta

Las implicancias del Código de Buenas Prácticas se manifiestan en los compromisos de Norte Verde, así como en las políticas de administración y capital humano. Consecuentemente, se analizarán con la gerencia general y el directorio las implicancias que este tiene en la gestión, de forma de asegurar un todo coherente e inclusivo en el Gobierno Corporativo.



Integridad

La integridad personal guía todas nuestras acciones. Cumplimos nuestros compromisos con honestidad, responsabilidad y buen juicio, cuidando la reputación y la confianza que clientes y colaboradores depositan en Norte Verde.



Respeto por la ley y las normas

Actuamos siempre dentro del marco legal, normativo y ético, garantizando que nuestras decisiones y las de nuestros proveedores estén alineadas con el bien común y las buenas prácticas.



Trabajo bien hecho y creación de valor

Realizamos cada tarea con excelencia, compromiso y eficiencia. Buscamos agregar valor a cada proyecto, integrando calidad, diseño y respeto por la ciudad y sus comunidades.



Responsabilidad y eficiencia financiera

Optimizamos los recursos, controlamos gastos y aseguramos ingresos dentro de un marco de integridad, transparencia y cumplimiento. Toda decisión económica debe ser ética, trazable y libre de conflictos de interés.



Seguridad y bienestar

La seguridad es prioridad en cada obra, oficina y acción. Nos informamos y cumplimos las normas para protegernos y cuidar a nuestros compañeros.



Respeto y colaboración

Fomentamos relaciones basadas en el respeto, la empatía y el trabajo en equipo. No se tolera la violencia, las amenazas ni el porte de armas en los espacios laborales.



Rechazo al acoso y promoción de la igualdad

Rechazamos todo tipo de acoso o discriminación. Promovemos la igualdad de oportunidades, valorando los méritos y capacidades individuales.



Alcohol y drogas

Prohibimos el consumo de alcohol o drogas durante la jornada laboral o en instalaciones de la empresa, preservando la seguridad y la claridad en la toma de decisiones



Imagen y reputación corporativa

Cada persona representa a Norte Verde. Nuestras acciones deben reflejar seriedad, diseño, ética y calidad. Comunicamos con responsabilidad y contribuimos a fortalecer la reputación de la empresa.



Integridad financiera y cuidado de activos

Los recursos y activos de Norte Verde son de la compañía y deben usarse con responsabilidad. Cuidamos instalaciones, materiales, equipos e información, evitando su uso personal o indebido.



Conflictos de interés y regalos

Evitamos toda situación que pueda generar beneficios personales o de terceros a costa de la empresa. No aceptamos regalos, pagos ni favores fuera del marco contractual. Cualquier duda debe ser consultada con el Oficial de Cumplimiento.



Oportunidades de negocio

Las oportunidades surgidas desde nuestra relación con Norte Verde pertenecen a la compañía. No deben aprovecharse en beneficio personal o de terceros sin autorización.



Relación con funcionarios públicos y PEP

Actuamos con total transparencia en nuestras relaciones con autoridades y funcionarios. Está prohibido ofrecer o aceptar regalos o beneficios que busquen influir en decisiones.



Conocer a quienes nos rodean

Aplicamos procesos de debida diligencia con trabajadores, clientes y proveedores para asegurar relaciones éticas, legales y transparentes.



Relación con clientes

Nuestros clientes son el centro de nuestro trabajo. Entregamos productos de calidad, a precios justos y con atención personalizada. Cumplimos las normas de la UAF y rechazamos beneficios indebidos.



Relación con proveedores y terceros

Seleccionamos proveedores mediante procesos formales, sin aceptar incentivos o beneficios. Promovemos relaciones basadas en transparencia y cumplimiento.



Confidencialidad y comunicaciones

Protegemos la información financiera, técnica y estratégica de la empresa. Evitamos difundir datos internos y no publicamos opiniones sobre Norte Verde sin autorización del área de Comunicaciones.



Modelo de Prevención de Delitos

Contamos con un modelo bajo la Ley 20.393 para prevenir delitos corporativos, administrado por el Oficial de Cumplimiento. Incluye controles, capacitaciones, cláusulas contractuales y revisiones periódicas.



Resolución y responsabilidad

En Norte Verde no delegamos los problemas: los resolvemos. Cada persona debe hacerse cargo de su gestión, aportar soluciones y asegurar resultados concretos.



Canales de transparencia y denuncias

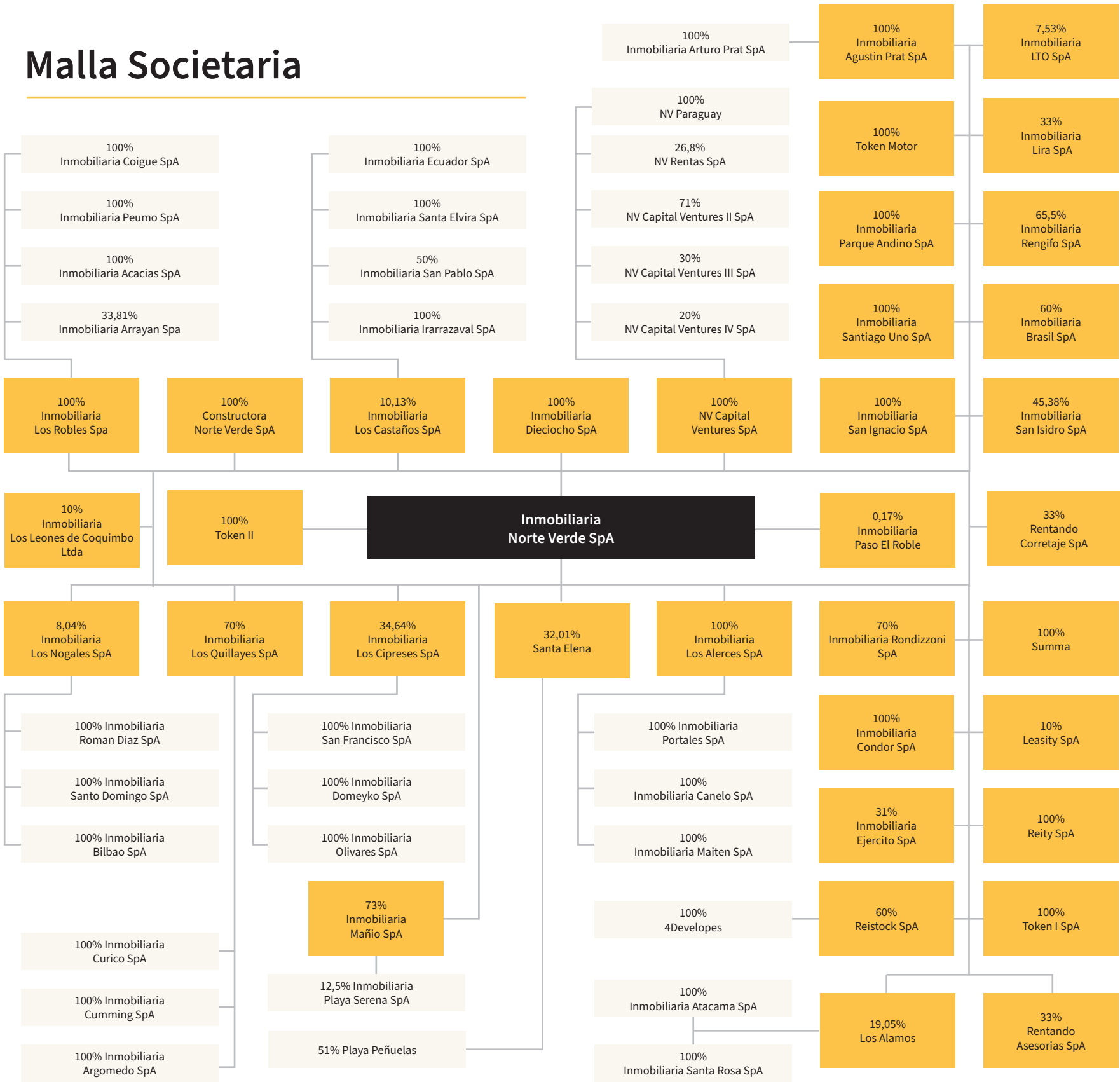
Disponemos de canales confidenciales para denunciar irregularidades: correo al Oficial de Cumplimiento, carta o formulario web (norte-verde.cl). Todas las denuncias se investigan con confidencialidad y sin represalias.



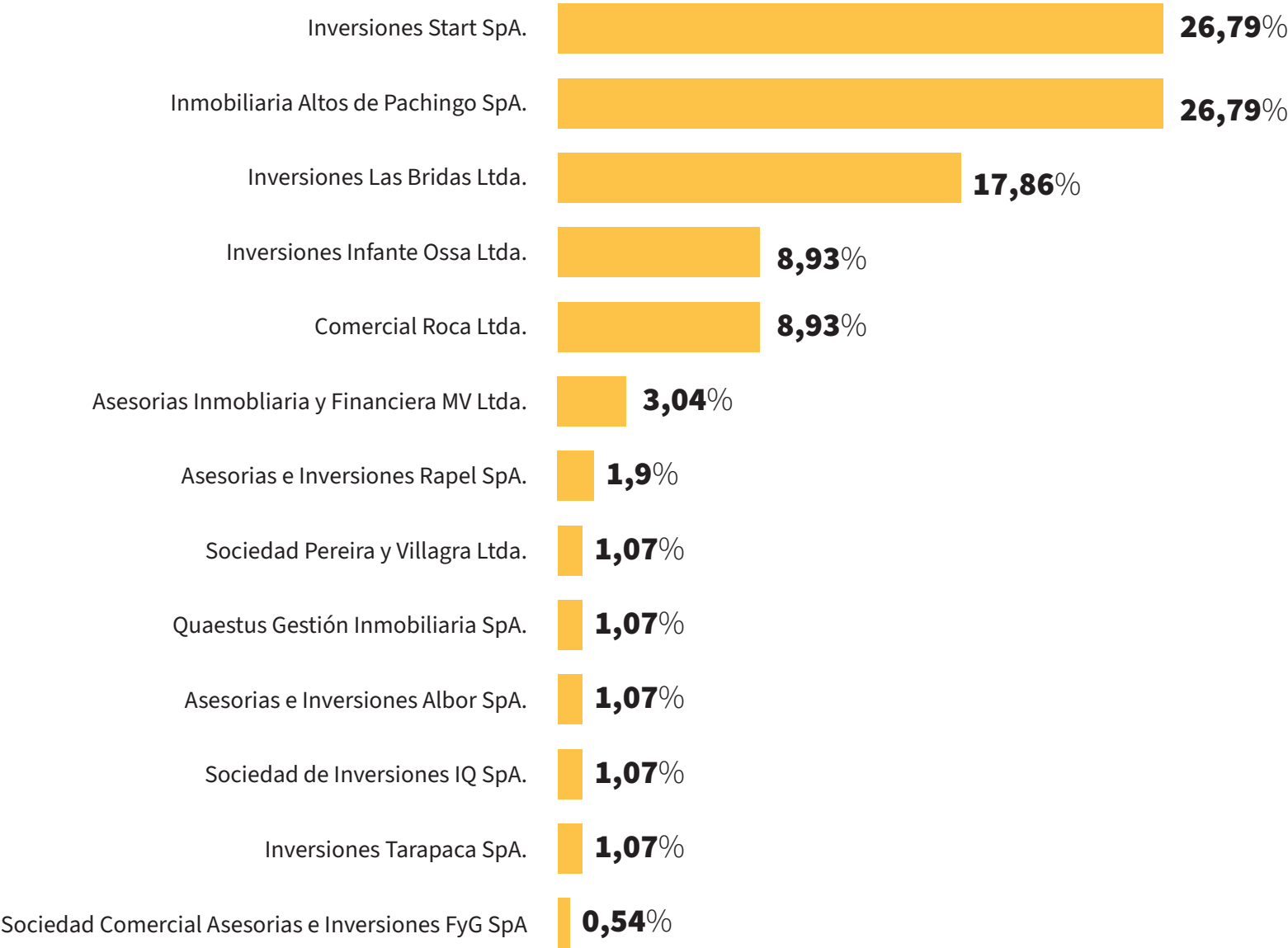
Protección a denunciantes

Apoyamos a quienes reporten conductas contrarias a este código o a la ley. Ninguna persona que actúe de buena fe será objeto de represalias.

Malla Societaria



Socios Norte Verde





Nuestra Empresa



Misión

Innovamos para el desarrollo de ciudades sostenibles.

Nuestra Historia

Norte Verde nació en 1992 en La Serena como una oficina de Arquitectura y Construcción fundada por Francisco Bascuñán Letelier y Francisco Bascuñán Walker. Desde 1995 ampliamos nuestro quehacer hacia proyectos habitacionales emblemáticos, y en 2011, con la llegada de Sergio Pereira y la incorporación de socios como Roberto Bascuñán, actual Gerente General, Javier Monreal, Rodrigo Infante, Víctor Parra y María Luisa Carlevarino, adoptamos una mirada centrada en la sostenibilidad y la ecología urbana, impulsando una etapa decisiva de crecimiento y modernización.

Con un enfoque en arquitectura innovadora y edificios a escala humana, nos consolidamos como un referente inmobiliario. En 2019, a través de NV Lab, profundizamos nuestra apuesta por el diseño de autor y establecimos el compromiso de ofrecer al menos 1 m² de área verde por habitante en cada proyecto, alineándonos con las recomendaciones de la OMS. En los últimos años, hemos tomado con fuerza la bandera por una ciudad más verde.

A lo largo de más de 30 años hemos desarrollado más de 30 proyectos, guiados por una propuesta de valor que integra innovación, calidad y sostenibilidad. Somos Empresa B, hemos sido reconocidos con Premios PAU, destacados por nuestros clientes a través de Best Place to Live y elegidos como una de las Best Managed Companies. Además, fuimos responsables del primer edificio Carbono Neutral de Chile, reafirmando nuestro compromiso con un futuro urbano más sustentable.

3 generaciones de ingenieros

Marcadas por el rubro inmobiliario

Norte Verde se construye sobre una tradición familiar ligada a la ingeniería y al desarrollo urbano. Tres generaciones de ingenieros, marcadas por la innovación y el compromiso con la ciudad, han dado forma a la cultura y al propósito que hoy nos definen.

Ricardo Bascuñán Stönnner (1893-1971), Ingeniero Civil de la Universidad de Chile titulado en 1918, fue ministro de Estado en cuatro oportunidades bajo las presidencias de Arturo Alessandri, Juan Antonio Ríos y Gabriel González Videla. Fue pionero del hormigón armado en el país y calculista del emblemático Club de la Unión (1917-1925), una de las obras arquitectónicas más relevantes de Santiago. Visionario técnico, combinó métodos tradicionales y modernos, como en el edificio Rosal 356 (1920), un pequeño edificio de departamentos en Santiago Centro donde integró muros de adobe con losas de hormigón armado y propuso espacios comunitarios adelantados a su tiempo. Esta obra marcó la primera iniciativa inmobiliaria familiar, vigente hasta hoy, con más de 105 años en operación.

Francisco Bascuñán Letelier (1938-actualidad), Ingeniero Civil de la Universidad de Chile titulado en 1965, desarrolló una destacada carrera en ingeniería estructural y construcción. Fue ingeniero a cargo del emblemático Edificio Curvo de Huanchaca en Antofagasta (1969), considerado en su época el más largo de Chile y un referente de la vivienda urbana moderna. En 1977 se independizó y fundó la Constructora FJBL, que dirigió durante catorce años. En 1991 impulsó una iniciativa de desarrollo inmobiliario en La Serena que daría origen a Inmobiliaria Norte Verde (1992), inaugurando una nueva etapa en arquitectura urbana, diseño habitacional y visión inmobiliaria en Chile.

Roberto Bascuñán Walker (1970-actualidad), Ingeniero Civil de la Pontificia Universidad Católica de Chile, titulado en 1995, es un destacado líder del sector inmobiliario nacional. En 2013 asumió como socio y gerente general de Inmobiliaria Norte Verde, impulsando su expansión desde La Serena a la Región Metropolitana. Bajo su liderazgo, la empresa ha desarrollado más de 40 proyectos habitacionales y comerciales de alta complejidad, entre ellos el Edificio ÑUÑO A VIDA, reconocido por su puente metálico que conecta dos volúmenes a más de 15 pisos e integra servicios comunitarios.



Ricardo Bascuñán Stönnner



Francisco Bascuñán Letelier



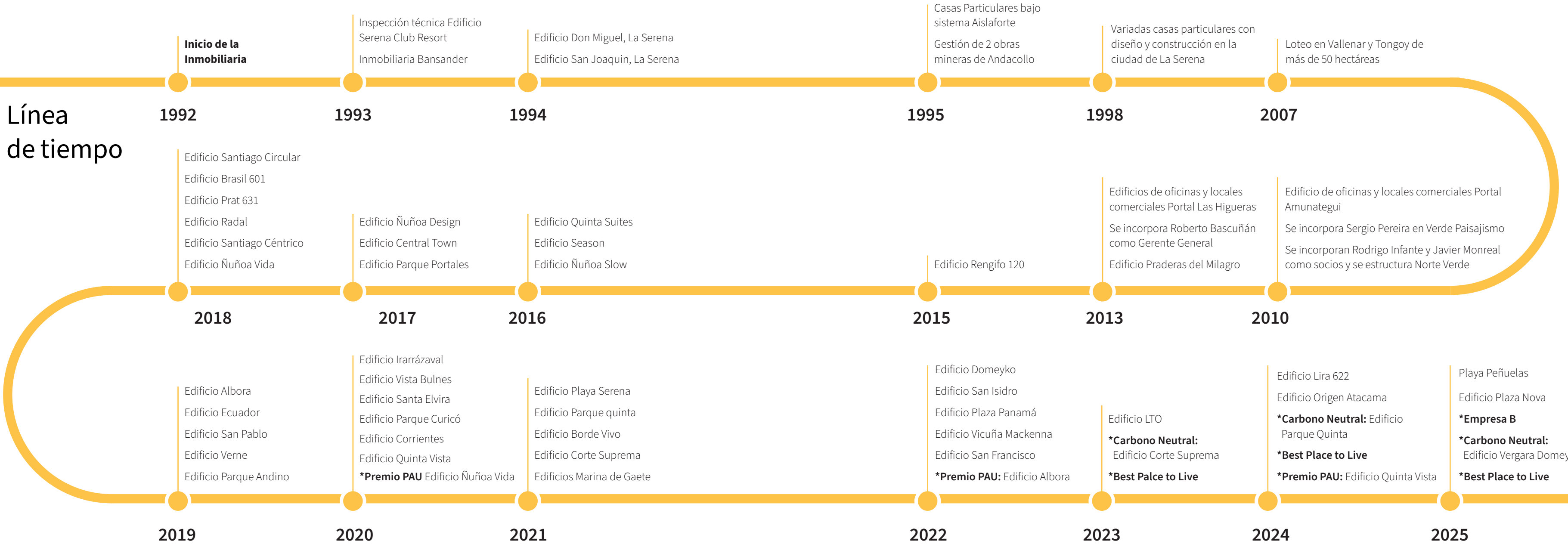
Roberto Bascuñán Walker

Club la Unión

Edificio Curvo de Huanchaca

Edificio Ñuñoa Vida

Línea de tiempo



Nuestras páginas verdes

Nuestras Páginas Verdes son un compendio de dos secciones que abordan dos pilares fundamentales: **nuestras personas y nuestras metas en sustentabilidad.**



Indicadores RRHH

Desde nuestros inicios, en Norte Verde hemos construido una inmobiliaria con un profundo sello humano, impulsada por el compromiso y la pasión de cada persona que forma parte de nuestra organización.

Nuestros Norteverdinos y Norteverdinas son el corazón de lo que hacemos. Gracias a su trabajo en equipo, eficiencia y dedicación, cada proyecto cobra vida y avanza con propósito.

Por eso, tenemos una misión clara: generar un entorno que potencie su desarrollo y entregarles las herramientas necesarias para que crezcan tanto en lo profesional como en lo personal.

Este año, los resultados de nuestra Encuesta de la Felicidad realizada junto a Buk reflejaron una baja del 10%, alcanzando un puntaje de 75%. Es una señal que tomamos con seriedad y responsabilidad. Ya estamos trabajando en un plan de acción para 2026, que incluirá capacitaciones y diversas iniciativas orientadas a fortalecer el bienestar de cada Norteverdino.

Por otro lado, durante el año generamos cinco instancias de encuentro en nuestras oficinas de Santiago y cinco en La Serena. Desde desayunos y espacios de conversación, hasta actividades como karting, bowling y jornadas guiadas por psicólogas laborales, que nos permitieron conocernos mejor y fortalecer nuestros vínculos.

Queremos que el 2026 sea un año en el que retomemos con más fuerza estas actividades que tanto aportan a nuestro clima interno y a nuestra cultura.

75%
Encuesta de la
felicidad BUK

10
Eventos
de unión



Indicadores de Sustentabilidad

Comprometidos con construir un mundo más verde, cada año nos desafiamos a innovar en sostenibilidad, incorporando soluciones que generen bienestar tanto para las personas como para el medioambiente.

Hemos impulsado múltiples iniciativas sostenibles: control solar pasivo mediante celosías, artefactos de bajo consumo de agua, cristales termopanel y enchufes e interruptores fabricados con plástico reciclado proveniente de redes de pesca del sur. Cada una de estas acciones refleja nuestro compromiso con una innovación responsable.

En ese sentido, uno de los hitos más relevantes del año fue convertirnos en una **Empresa B** comprometiéndonos a cumplir altos estándares de desempeño social y ambiental, responsabilidad y transparencia.

Además, este año destacamos las siguientes acciones realizadas:

- » **Compensación de la huella de carbono de nuestra oficina.**
- » **Compensación de la huella de carbono de la construcción del edificio Vergara Domeyko.**
- » **Obtención del Sello Pro**, un programa de la Cámara Chilena de la Construcción (CChC) que apoya a las empresas del sector en la mejora de sus prácticas de sostenibilidad. Su propósito es integrar la sostenibilidad en la cultura organizacional, abordando pilares como la seguridad, el cuidado del medioambiente, la relación con la comunidad y el bienestar de los trabajadores, entre otros.



Políticas de sostenibilidad

Visión de Sostenibilidad:

En Norte Verde, nos proyectamos como pioneros en la transformación del entorno urbano, desarrollando proyectos inmobiliarios que van más allá de la estética y la funcionalidad. Nos comprometemos con la creación de espacios que armonicen con la naturaleza, impulsando la innovación en diseño sostenible y tecnologías de construcción avanzadas para minimizar nuestra huella de carbono. Nuestra visión de la sostenibilidad se extiende desde la reducción efectiva de emisiones de CO2 y la optimización de recursos, hasta la promoción del bienestar social y comunitario.

Entendemos que cada edificio es una oportunidad para fomentar un estilo de vida sostenible. Por ello, incorporamos espacios verdes, sistemas de manejo de residuos y recursos de eficiencia energética que benefician tanto a los individuos como al planeta. Asimismo, nos esforzamos por tejer lazos comunitarios a través de áreas comunes que promueven la interacción y el soporte mutuo, creando así no solo viviendas, sino comunidades resilientes y cohesivas.

Comprometidos con un legado duradero, trabajamos en alianza con los vecinos, gobiernos y expertos en sostenibilidad para garantizar que cada proyecto contribuya positivamente al tejido social y ambiental de la ciudad. En Norte Verde, construimos con la mirada puesta en el futuro, donde cada desarrollo es un paso hacia un mundo más habitable, justo y sostenible.

Misión de sostenibilidad:

Norte Verde se dedica a diseñar y construir entornos habitacionales sostenibles que enriquecen las comunidades urbanas. Nos enfocamos en el desarrollo de proyectos que armonicen con la naturaleza, mejoren la calidad de vida y fortalezcan las relaciones comunitarias, comprometiéndonos con la innovación y la responsabilidad ambiental en cada paso.

Objetivos:

Elección de terrenos sostenibles:

- » La elección de terreno es el aspecto más importante en la sostenibilidad de un proyecto inmobiliario. Un terreno urbano en sectores de alta entropía, bien conectado a las redes de transporte público y con posibilidad de edificar barrios verticales de densidad consciente nos permite alejarnos de modelos de crecimiento urbano por extensión depredadores del medio.
- » Un proyecto de densidad media desarrollado en un terreno céntrico reciclado, es decir, que ya ha tenido dos o más edificaciones anteriores, es una descarga medioambiental.
- » Buscar terrenos en zonas de Walkscore con puntaje de 70 o superior.

Reducción de Emisiones:

- » Lograr una reducción tangible y cuantificable de las emisiones de CO2 en cada nuevo proyecto, con el objetivo de liderar la industria hacia estándares de carbono neutral o negativo.
- » Implementar soluciones de energía renovable en el 100% de los proyectos para el séptimo año.

Eficiencia de Recursos:

- » Implementar sistemas de eficiencia energética, gestión de agua y manejo de residuos en todos los desarrollos, apuntando a una reducción del 50% en el uso de recursos no renovables en los próximos cinco años.
- » Instalar sistemas de recolección y reciclaje de agua en al menos el 75% de los proyectos en 7 años.

Innovación en Diseño Sostenible:

- » Incorporar en cada proyecto elementos de diseño innovadores que promuevan la biodiversidad, la regeneración del entorno urbano y el bienestar de los residentes.
- » Desarrollar y aplicar al menos dos innovaciones significativas en diseño sostenible cada dos años.

Fomento de la Comunidad:

- » Crear espacios que faciliten la interacción social y el apoyo mutuo, con el fin de establecer redes comunitarias sólidas y colaborativas en cada desarrollo.
- » Organizar eventos regulares de fomento comunitario en cada edificio entregado, con al menos dos eventos importantes por año.

Participación de Stakeholders:

- » Establecer un diálogo continuo con vecinos, autoridades y expertos ambientales para asegurar que cada desarrollo refleje las necesidades y valores de la comunidad local.

Educación y Concienciación:

- » Desarrollar campañas de concienciación sobre sostenibilidad para residentes y partes interesadas, promoviendo un cambio en el estilo de vida hacia prácticas más sostenibles.

Crecimiento Responsable:

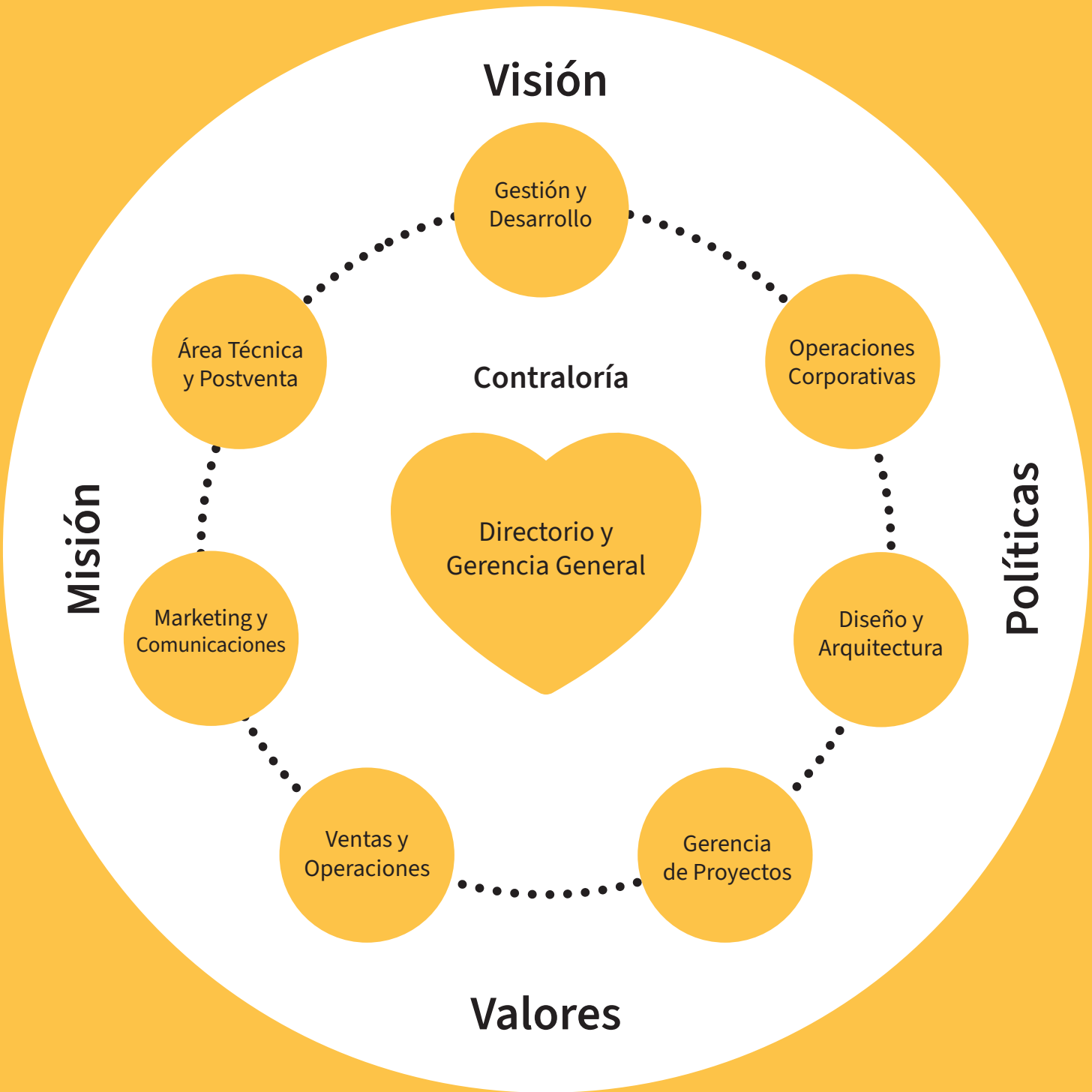
- » Asegurar un crecimiento empresarial que mantenga un equilibrio entre la rentabilidad y la responsabilidad social y ambiental, marcando un nuevo estándar en la industria inmobiliaria.





Nuestro Equipo

Cadena de Valor



Nuestra Gente

El equipo de Norte Verde está compuesto por 95 integrantes, incluyendo 5 directores, 1 gerente general, 12 gerentes de área, 4 subgerentes, 10 jefes de área y 63 colaboradores.

Nuestro equipo mantiene relaciones con más de 200 Stakeholders y actualmente está desarrollando 21 obras que suman más de 2000 empleados indirectos. Nuestras áreas de trabajo conforman una malla de valor, compuesta por 10 eslabones que trabajan de manera independiente y coordinada

200
stakeholders

95
integrantes

12
gerentes
de área

2.000
empleados
indirectos

21
obras en
desarrollo





Directorio y Gerencia General

El directorio, durante el año 2025, se reunió mensualmente revisando el plan estratégico que tiene la compañía y haciendo los ajustes necesarios, atendida la actual situación que enfrenta el rubro inmobiliario. El año 2025 nuevamente fue un año muy difícil para nuestro rubro, donde los desistimientos, el financiamiento de proyectos y las ventas de unidades siguieron siendo uno de los principales escollos y desafíos. Se monitorearon las inversiones en el extranjero, destacando este año el ingreso al mercado de Paraguay. También se monitorearon permanentemente el avance de los diversos proyectos en ejecución de la compañía en las diferentes comunas del país donde tenemos participación.

Javier Monreal,
Presidente del Directorio

“Durante este año, el Directorio se ha enfocado en diseñar y consolidar estrategias que permitan capitalizar las oportunidades emergentes para la adquisición de terrenos a precios atractivos, fortaleciendo al mismo tiempo la estructura organizacional para estar plenamente preparados ante el próximo ciclo inmobiliario ascendente proyectado a partir de 2027

RODRIGO INFANTE, DIRECTOR.



Rodrigo Infante
Director



Javier Monreal
Presidente



María Luisa Carlevarino
Director



Francisco Bascuñán
Director Ejecutivo



Jorge Spencer
Director



Gerencia General
Roberto Bascuñán
Gerente General

12
Directorios
realizados

0,6
Leverage



Gerencia de Gestión y Desarrollo

El 2025 no fue un año cómodo. Fue un año duro y exigente. Un año que nos obligó a tomar decisiones con menos margen de error y más consciencia. Aun así, el reconocimiento a nuestro producto con el premio Best Place to Live, por tercer año consecutivo, no solo valida nuestra propuesta inmobiliaria, sino que también nuestra manera de entender cómo se habita la ciudad y cómo se construye valor a largo plazo.

Las medidas macroeconómicas ayudaron, pero solo en la superficie. El subsidio a la tasa de interés alivió a algunos compradores, pero no corrigió el problema estructural: sueldos que no crecen al ritmo del valor de la vivienda, inflación persistente y una sensación generalizada de inseguridad económica. El acceso a la vivienda sigue siendo una deuda profunda del sistema, y el mercado lo refleja claramente.

A esto se sumó un stock elevado de departamentos en el mercado, que presionó a la baja los precios de la competencia y tensionó aún más el escenario comercial. En ese contexto, promociones creativas y un producto sólido y diferenciado permitieron sostener buenas ventas, pero el costo fue alto: enfrentamos un nivel de desistimiento nunca antes visto, síntoma claro de un comprador frágil, temeroso y muchas veces sobreendeudado, que reserva con ilusión y desiste con miedo.

A pesar de ese escenario, no frenamos. Analizamos 18 terrenos y concretamos la compra de dos —Roberto Espinoza y Playa Peñuelas— además de promesar un terreno clave en Carmen con Marín, reafirmando nuestra convicción de seguir proyectando ciudad incluso en tiempos complejos.

El 2025 fue un año difícil, marcado por la desaceleración, la incertidumbre y la presión constante. Pero también fue un año que reforzó en nuestro equipo un compromiso real con la innovación, la sostenibilidad y una forma responsable —y valiente— de hacer industria inmobiliaria.

Francisco Bascuñán,
Director Ejecutivo



Roberto Bascuñán
Gerente General



Francisco Bascuñán
Director Ejecutivo



Víctor Parra
Gerente de Operaciones Corporativas



Sergio Pereira
Gerente de Arquitectura



José Ignacio Maturana
Gerente Inmobiliario

18
Terrenos
analizados

18
Cabidas

02
Terrenos
promesado

Gerencia de Operaciones Corporativas

El 2025 fue un año particularmente desafiante, marcado no solo por un panorama económico nacional complejo, sino también por el impacto adicional de ser un año electoral. La incertidumbre política, sumada a las ya elevadas tasas de interés y a las restricciones crediticias, profundizó la desaceleración del sector inmobiliario, afectando directamente las decisiones de inversión y postergando la intención de compra de muchas familias chilenas.

En este escenario, las ventas de viviendas nuevas cayeron con fuerza, especialmente en la Región Metropolitana, reflejando la desconfianza y cautela de los consumidores. Sin embargo, gracias a la gestión activa y comprometida

de nuestros canales externos de venta, logramos mantener un nivel de colocaciones por encima del promedio del mercado, sosteniendo nuestra presencia comercial y la conexión directa con nuestros clientes. El trabajo de nuestros equipos comerciales fue clave para que muchos proyectos continuaran generando movimiento e interés, incluso en un contexto adverso.

A nivel financiero, nuestros estados financieros reflejan los efectos de esta realidad, con resultados por debajo de lo proyectado. A pesar de ello, mantuvimos un foco constante en la eficiencia operativa, el control del gasto y el cumplimiento de nuestros compromisos.

En términos de estrategia, reafirmamos nuestra intención de seguir desarrollando proyectos habitacionales en comunas de alta densidad y con una demanda proyectada sólida. Sabemos que la necesidad de vivienda no desaparece con la coyuntura: solo se posterga. Por eso, seguimos creyendo en la inversión a largo plazo, en la planificación territorial responsable y en la construcción de ciudad.

El subsidio estatal a la tasa de interés ha sido un pequeño alivio para parte de la demanda, especialmente en tramos de hasta 4.000 UF. Este mecanismo fue aprovechado por nuestros equipos para reactivar leads y referidos, aunque su alcance estructural sigue siendo limitado frente a la magnitud del déficit habitacional.

Uno de los aspectos más valiosos de este año ha sido, sin duda, el compromiso y la actitud de nuestros equipos. En todas las áreas se evidenció una fuerte vocación por sacar adelante los desafíos, adaptarse a nuevas condiciones y seguir construyendo juntos un proyecto sólido. Ese espíritu nos permite mantenernos firmes incluso cuando el viento no sopla a favor. Nuestro propósito se mantiene intacto: aportar con soluciones habitacionales de calidad, sostenibles y accesibles.

Este compromiso se vio nuevamente reconocido en el ámbito externo: en 2025 recibimos por segundo año consecutivo la distinción Best Managed Company, que premia la excelencia en gestión y liderazgo, y fuimos recertificados como

54.741
UF
Gastos corporativos

4,09%
Gastos corporativos/
promesas netas



Víctor Parra
Gerente de Operaciones Corporativas



Daniela Berger
Jefa de Marketing y Comunicaciones



Victoria Goas
Gerente de Contabilidad



Juan Ignacio Infante
Gerente de Finanzas



Javier Monreal
Departamento Legal



Marisol Pozo
Coordinadora Administrativa y Legal



Matías Padilla
Asistente Contable



Daniel Araya
Contador



Marcia Farias
Contadora



Denis Contreras
Jefe de Finanzas



Daniela Herrada
Jefa de Tesorería



Jezarell Morales
Jefa de Coordinación de Promociones y Procesos



Rocío Ferreras
Auxiliar y apoyo administrativo



Richard Zárate
Mensajero



Daniela Ortega
Analista de control de gestión



Fabián Riquelme
Analista de control de gestión



Paulina Palacios
Analista de Tesorería



Alejandra Silva
Asistente de Tesorería



Joaquín Arancibia
Practicante de Finanzas

Best Place to Live, un reconocimiento que valida el impacto positivo de nuestros proyectos en la calidad de vida de las personas. Estos logros no son casualidad, sino el reflejo del trabajo sostenido, ético y colaborativo de todo el equipo.

Sabemos que el 2026 no será más fácil; de hecho, todo indica que podría ser aún más exigente que el 2025. Por eso, desde ya nos estamos preparando, ajustando nuestros planes, cuidando los recursos y fortaleciendo nuestras capacidades internas. Creemos que el 2027 traerá condiciones más favorables y queremos estar listos para aprovecharlas con inteligencia y oportunidad.

Gracias a todos quienes han sido parte de este esfuerzo. Miramos el futuro con realismo, pero también con convicción. Porque si algo ha quedado claro este año, es que cuando el equipo está alineado, comprometido y resiliente, ningún ciclo es permanente y cada dificultad se convierte en una oportunidad para avanzar.

Víctor Parra,
Gerente de Operaciones Corporativas

“*En el año 2025, Norte Verde enfrentó un panorama complejo, lo que nos llevó a redoblar nuestros esfuerzos como equipo para asegurarnos de tener información precisa y oportuna. Gracias a esto, pudimos planificar de manera eficaz las variables financieras y operativas que requiere Norte Verde.*

DENIS CONTRERAS, JEFE DE FINANZAS.



Diseño y Arquitectura

Hay años que se miden en metros cuadrados y otros que se miden en aprendizaje. Este fue de los segundos: un año que no avanzó como esperábamos, pero que nos obligó a entender mejor cómo trabajamos y por qué.

Fue un año con pocos permisos y, en general, con bastante tramitación de **Modificaciones de Permisos** que se acumularon. Sin embargo, visto en perspectiva, fue un año que nos dio pie a reflexionar, evaluar y profundizar.

El proyecto **Playa Peñuelas** fue, probablemente, el mayor desafío, no solo por lo técnico o lo normativo, sino porque nos sacó de la zona conocida y nos obligó a poner el pie en el acelerador de una manera nueva. Nos puso a prueba como equipo, como sistema y como forma de trabajo.

En ese escenario aparecieron hitos que no siempre se celebran, pero que cambian la manera de hacer las cosas, como, por ejemplo, un primer proyecto (Lira) sin notas a la oferta.

Dentro del equipo nos vimos enfrentados a desarrollar atributos variados, como entender que delegar no es simplemente repartir tareas: delegar es enseñar, y enseñar requiere intención, tiempo y espacio. Comprendimos que los proyectos no solo se planifican para cumplir plazos, sino también para formar criterio, para que el aprendizaje no ocurra por accidente, sino como parte del proceso. Aprendimos que los estándares no se heredan ni se declaran: se construyen y se enseñan.

Desarrollamos nuevos departamentos con ideas que habíamos visto hace algunos años y que hoy retomamos de una manera totalmente nueva. Revisamos unidades completas, ajustamos especificaciones y cuestionamos decisiones que parecían resueltas, buscando mayor calidad espacial y coherencia.

El acceso a la información mejoró, el trabajo se volvió más continuo y las decisiones comenzaron a apoyarse en un mejor entendimiento del conjunto.

La obra dejó de ser solo ejecución y se transformó en escuela, una suerte de resolver haciendo: con rapidez, pero

sin ansiedad; tomar decisiones técnicas, sostenerlas con calma y dar seguridad cuando el contexto aprieta. La confianza no apareció de golpe, se fue construyendo RDI tras RDI, hasta que el producto final empezó a hablar por sí solo.

A lo largo del año se fue consolidando algo menos visible, pero igualmente relevante: la capacidad de revisar, ordenar y dar dirección; más criterio, más claridad y mayor confianza, sostenidas desde una energía constante que dio continuidad y coherencia al trabajo.

Como oficina, aprendimos a comunicarnos con las otras áreas y a registrar: a dejar acuerdos dibujados o especificados, a traspasar decisiones a la bitácora, a entender que la memoria no puede depender de quién estuvo en la conversación correcta. Todo esto pasó a ser una forma de cuidado del proyecto, del equipo y, sobre todo, del tiempo de cada uno de los que conforman el equipo de NV en obra y taller.

Este no fue un año de expansión, sino de profundidad. Creo que ahondamos bastante en el oficio y en el crecimiento laboral, confiando más en los procesos y en la comunicación.

Y quizás ese sea el aprendizaje más importante cuando el contexto no acompaña: entender que lo que realmente sostiene el camino es el equipo y el oficio que se ha sabido construir.

Sergio Pereira,
Gerente de Arquitectura

03
Permisos de
edificación
nuevos

03
Anteproyectos
aprobados

06
Proyectos en
ejecución

23.833
m² de proyectos
diseñados



“

Durante el año, el área de Arquitectura integró aprendizajes fruto del trabajo multidisciplinario, mejorando la calidad técnica y la toma de decisiones, lo que permitió aportar con mayor efectividad al desarrollo de nuevos proyectos.

JAVIER HIRIART, ARQUITECTO.



Sergio Pereira
Gerente de Arquitectura



Francisco Bascuñán
Arquitecto Director



Ingridt Carvajal
Arquitecta Jefe Equipo



Pablo Godoy
Jefe Arquitecto



Yair Araya
Jefe Arquitecto



Gonzalo Castillo
Jefe arquitecto en Obra



Daniel Tabilo
Jefe Arquitecto en Obra



Paola Villagra
Paisajista



Juan Carlos Riveros
Arquitecto en Obra



Manuel Rodriguez
Arquitecto Modelador



Francisco Díaz
Arquitecto Renderista



Javier Hiriart
Arquitecto Modelador



Cristian Navarro
Arquitecto Modelador



El 2025 fue un año desafiante y de grandes avances para la Gerencia de Proyectos. Gracias a eventos comerciales y al subsidio a la tasa de interés, cerramos el año con 1,2 MUF escrituradas. Durante el año iniciamos escrituraciones, nuevas obras, gestiones municipales y la compra del terreno del proyecto Plaza Nova. Enfrentamos 2026 con energía y foco en nuevos desafíos.

GERARDO SOTOLUQUE, GERENTE DE PROYECTO.

Gerencia de Proyectos

La Gerencia de Proyectos de Inmobiliaria Norte Verde es responsable de la gestión integral de los proyectos inmobiliarios, desde la adquisición de terrenos hasta su escrituración y cierre. Durante el año 2025 enfrentó un escenario exigente, marcado por desafíos comerciales, financieros y operacionales, abordados con foco en control, adaptación y mejora continua.

Uno de los principales hitos del año fue el inicio del proceso de escrituración de los proyectos Borde Vivo y Parque Quinta, ambos en un contexto de bajas ventas iniciales y un alto porcentaje de desistimientos. Este escenario exigió una gestión activa y coordinada entre las distintas áreas de la compañía, permitiendo ajustar estrategias y sostener la continuidad de los proyectos.

En el caso de Borde Vivo, el trabajo realizado permitió una recuperación significativa del ritmo de ventas, logrando adelantar en casi un año la proyección comercial estimada a mediados de 2025. Este resultado refleja la capacidad del equipo para reaccionar oportunamente frente a escenarios complejos y ajustar la estrategia comercial del proyecto.

Por su parte, Parque Quinta enfrentó un año particularmente desafiante en materia de ventas. No obstante, hacia fines de 2025 el proyecto mostró señales claras de recuperación, cerrando el año con un repunte relevante en reservas, lo que permitió mejorar su posición financiera y proyectar con mayor certeza su proceso de comercialización.

En materia de crecimiento y banco de terrenos, durante el año se firmaron promesas de compraventa por tres terrenos en Santiago, concretándose la adquisición de uno de ellos durante 2025, fortaleciendo el pipeline de desarrollo futuro de la compañía. Adicionalmente, en la Cuarta Región se concretó la compra de un terreno y se logró, en un plazo récord y sin precedentes para la compañía, iniciar las ventas del proyecto Edificio Playa Peñuelas en enero de 2025. Gracias a este rápido despliegue, el proyecto alcanzó un 30% de ventas a abril de 2025, apoyando de manera decisiva su consolidación temprana como proyecto inmobiliario.

Desde el punto de vista financiero, el año estuvo marcado por una presión financiera a la baja, observándose un escenario más favorable con bancos e instituciones financieras, más abiertas a nuevos financiamientos y con costos más

razonables en comparación con los últimos años. En paralelo, si bien el costo de construcción se mantuvo al alza, el proceso constructivo retornó progresivamente a estándares más normales en términos de avances, productividad y predictibilidad de plazos, permitiendo una mejor planificación y control de los proyectos en ejecución.

Finalmente, durante 2025 la compañía avanzó en procesos de innovación orientados a mejorar la eficiencia operativa, el foco comercial y la experiencia de clientes, mediante la incorporación de nuevas herramientas tecnológicas y la automatización de procesos clave. Entre los principales avances destacan:

- » La habilitación de un asistente de inteligencia artificial para la prospección de potenciales clientes, permitiendo una mejor segmentación y priorización de aquellos con real interés y capacidad de compra.
- » El desarrollo de módulos especiales de gestión, orientados a automatizar procesos administrativos y opera-

tivos, facilitando que los equipos se concentren en tareas de mayor valor agregado. Un ejemplo de ello es la automatización de los estados de pago de brokers, cuya puesta en marcha está prevista para inicios de 2026.

- » El desarrollo definitivo del portal de clientes, orientado a mejorar la experiencia y la interacción con la compañía, facilitando la comunicación directa y optimizando los procesos de solicitudes y gestión de postventa, cuya implementación está prevista para inicios de 2026.

En conjunto, el año 2025 representó un período de alta exigencia, pero también de avances concretos en recuperación comercial, desarrollo futuro, eficiencia operativa e innovación, sentando bases sólidas para el crecimiento y consolidación de los proyectos de Inmobiliaria Norte Verde en los años venideros.

José Ignacio Maturana,
Gerente Inmobiliario



Roberto Bascuñán
Gerente General



Francisco Bascuñán
Director Ejecutivo



José Ignacio Maturana
Gerente Inmobiliario



Javier Paut
VP of International Operations



Rodrigo Fernández
Gerente de Proyectos



Álvaro Contreras
Gerente de Proyectos



Gerardo Sotoluque
Gerente de Proyectos

02
Obras iniciadas

06
Obras en construcción

02
Obras recibidas

3.545
Toneladas
Reducción de
emisión de CO₂

07
Edificios en construcción
con certificación
medioambiental
(CEV)

95%
de cumplimiento
de plazo
promedios obras

99%
de cumplimiento
de presupuesto
obras

Ventas y Operaciones Comerciales

Santiago

El año 2025 para la industria inmobiliaria pudo ser uno de los años de menores ventas en la última década al igual que lo fue el 2022, sin embargo el subsidio a la tasa de interés promovido por la CCHC, el ministerio de vivienda y la asociación de bancos, vino a dar un alivio a la industria, y que dejará al año 2025 como el mejor de los últimos 4 años y con buenas expectativas para el 2026 para resolver parte importante del stock con entrega inmediata. Sin embargo, en términos de ventas, el 2025 para nosotros fue un año durísimo en que estuvimos lejos de cumplir nuestras metas, sin perjuicio de ello hay muchas lecciones que aprender de .

Respecto a la meta de escrituración, fue un año con muchos desistimientos, mismos que esperamos ya a partir del 2026 empiecen a descender hasta llegar a un 2027 con cifras normales, aún así logramos escritura más de 1.200.000 UF.

Se nos viene el 2026, y para poder lograr cumplir nuestros objetivos, deberemos seguir persistiendo, en mejorar nuestra participación de compradores de regiones, lograr contar con un equipo de ejecutivos comerciales de excelencia, y gestionar la curva de ventas de una manera distinta. Mis-mos objetivos del 2025, pero que en un año no fue suficien-te para poder cumplirlos.



“

El área de ventas enfrentó en 2025 un mercado altamente competitivo y desafiante. Fue un año exigente que fortaleció al equipo, impulsó aprendizajes, ajustes y nuevas oportunidades. Lo vivido nos deja más cohesionados y convencidos de construir un 2026 de crecimiento.

INTI TORRES, SUB-GERENTE DE VENTAS STGO.

338

Unidades
promesadas
netas

410

Unidades
escrituradas
netas

1.036.108

UF promesas
netas

51,07

Plazo de
recuperación
de pagos
(desde primera
firma hasta pago)



Ramón Rojas

Gerente Comercial Stgo.



Inti Torres

Subgerente Comercial



Claudio Cornejo

Asistente de Operaciones



M. Angelica Jara

Asistente de Operaciones



**Carolina del Rosario
Cárdenas**

Asistente de Operaciones



Felipe Errázuriz

Subgerente de Ventas Externas



Daniela Ibarra

Asistente de Op. Comerciales



Claudia Retamal

Coordinadora de
Op. Comerciales



Denisse Carmona

Coordinadora de
Op. Comerciales



Denisse González

Recepcionista Comercial



Tiare Herrera

Ejecutiva de Ventas



William Sandoval

Asistente de Operaciones



Vicente Farias

Ejecutivo de Ventas



Luis Núñez

Ejecutivo de Ventas



Jorge Yañez

Ejecutivo de Ventas



Victoria Montenegro

Jefa Comercial



Matías Saavedra

Ejecutivo de Ventas



Jocelin Godoy

Ejecutiva de Ventas



María José Renault

Ejecutiva de Ventas



Maximiliano Escobar

Ejecutivo de Ventas



**Marketing Comercial
Marianne Kushfe**

Dirección de Arte
y Producción



**Marketing Comercial
Carlos Pérez**

Producto Gráfico



El 2025 fue un año de importantes logros para el área comercial. Destacó el lanzamiento de Playa Peñuelas, con el que Norte Verde reafirmó su presencia en Coquimbo y su compromiso con el desarrollo urbano y la generación de valor.

CAMILA VALENCIA, JEFA DE VENTAS.



Ventas y Operaciones Comerciales

La Serena

Este 2025 nació en Coquimbo uno de los proyectos más desafiantes y significativos que hemos desarrollado como equipo: el edificio **Playa Peñuelas**, ubicado a pasos de la playa, en pleno corazón gastronómico y de entretenimiento del sector. No fue solo un nuevo edificio; fue una prueba de fuego para todos. En un año difícil, duro para el rubro, con pocos éxitos y muchas incertidumbres. Y, justamente por eso, este proyecto se transformó en uno de nuestros mayores triunfos.

En tiempo récord logramos evaluar el negocio, comprar el terreno, aprobar el crédito, levantar los fondos, desarrollar la arquitectura y salir a la venta en pleno verano con un producto sólido, coherente con la línea que veníamos construyendo desde Playa Serena: departamentos bien ubicados, pensados para vivir y para invertir. En febrero comenzamos la venta... y fue todo un éxito. Un logro que solo fue posible porque el equipo técnico, de diseño y de ventas se alineó con una precisión admirable. Ese logro nos llena de orgullo.

Pero una buena venta también nos invita a reflexionar: ¿por qué alguien invierte hoy en un proyecto inmobiliario en la playa, en un contexto económico aún débil?

La respuesta no es una sola. Es una mezcla profunda entre beneficios financieros —renta corta, alta demanda turística, plusvalía— y beneficios personales: calidad de vida, salud, calma, desconexión, futuro. La inversión inmobiliaria es, por definición, de largo plazo. Y vivir en la playa también lo es: es un proyecto de vida.

Nuestros edificios en la zona se distinguen por su ubicación y, sobre todo, por el impacto real que generan en la vida de las personas. Y lo digo sin exagerar: “no creo que exista hoy una azotea en la región más poderosa que la de Playa Serena”. Esa experiencia cambia la manera de habitar.

Este 2025 termina con gratitud. Porque cada miembro del equipo estuvo profundamente comprometido y trabajó con voluntad y enfoque para avanzar con estos proyectos hermosos y distintos.

Por eso, gracias totales.

Ivette Vásquez,
Gerente Comercial La Serena



Ivette Vásquez
Gerente Comercial La Serena



Catalina Petrovic
Operaciones Comerciales



Camila Valencia
Jefa de Ventas



Claudia Salgado
Asistente Op. Comerciales



Mercedes Maldonado
Asistente Op. Comerciales



Soledad Hinojosa
Vendedora



Natalio Huerta
Vendedor



Catalina Arraño
Vendedora



Constanza Valencia
Part Time



Lya Rojas
Part Time

65
Unidades
promesadas

04
Unidades
escrituradas

303.580
UF promesas
netas

96
días
Plazo de
recuperación
de pagos
(desde primera
firma hasta pago)



El 2025 fue un año desafiante con conexiones reales y decisiones guiadas por datos: entendimos el marketing como la creación de valor, evaluar constantemente, mejorar cada campaña y fortalecer vínculos con nuestra comunidad. Esto gracias a un tremendo equipo que comparte este propósito.

CONSTANZA GONZÁLEZ, ANALISTA DE MARKETING Y DATOS.

Marketing y Comunicaciones

En una industria impactada por una crisis económica global, el área de Marketing enfrenta un desafío enorme. Esto nos obliga a salir de nuestra zona de confort y preguntarnos: ¿quién es hoy nuestro cliente? ¿qué necesita? ¿y cómo podemos llegar a él de manera efectiva?

En un contexto donde la IA y la tecnología se han vuelto protagonistas, decidimos adoptarlas como herramientas estratégicas y ponerlas a nuestro favor. Son una alianza, no un reemplazo del talento humano.

Este año, el departamento de Marketing y Comunicaciones alcanzó 100.000 seguidores en Instagram, acercándonos a una comunidad que comparte nuestros valores y que cree en la importancia de construir ciudades más verdes.

Generamos más de 11.368 leads, entregando a nuestro equipo comercial una base sólida de potenciales clientes. Realizamos tres eventos presenciales que permitieron a las clientes vivir de cerca nuestros proyectos, e incursionamos en el formato de webinars, ampliando nuestra presencia digital y fortaleciendo la relación con nuestras audiencias. Además, tuvimos una instancia clave para conectar con nuestra fuerza de venta externa, los brokers, y presentar en detalle nuestros proyectos en el Norte.

A lo largo del año desarrollamos concursos e iniciativas que fortalecieron nuestro vínculo con la comunidad. También lanzamos la segunda y tercera temporada de nuestro podcast “La Ciudad está para Selfies”, donde pusimos sobre la mesa temas relevantes para el país y el desarrollo urbano.

Medimos y analizamos nuestros datos y métricas, porque sabemos que lo que no se mide, no se mejora.

Nos reunimos, pensamos, debatimos y creamos en conjunto con el equipo: María José Soto, Diseñadora; Valeria Poblete, Experta en producción de contenido audiovisual; y Constanza González, Analista de datos y marketing.

Fue un año de trabajo intenso, pero nos enorgullece lo aprendido y los logros obtenidos.

Hoy ya tenemos la mirada puesta en 2026, con nuevas metas, más ambición y el mismo compromiso por seguir creciendo.

Daniela Berger,
Jefa de Marketing y Comunicaciones



Daniela Berger
Jefa de Comunicaciones y Marketing



María José Soto
Diseñadora



Valeria Poblette
Especialista en contenido y producción audiovisual



Constanza González
Analista de Marketing y Datos

103.189
Seguidores
alcanzados en
Instagram

22
Campañas
comerciales

11.368
Leads

27
CPE



“
Como parte del equipo técnico, he aprendido que la resiliencia es clave para enfrentar y superar los desafíos que se nos presentaron en 2025, y también los que vendrán este año. Una convicción que debemos seguir potenciando: hacer que las cosas pasen.

MARCO DÍAZ, ITO

Área Técnica y Postventa Santiago

Durante 2025, el área técnica inició el año con nuevos objetivos para enfrentar de manera eficiente los desafíos de la industria. Para ello, se dividió la gestión en Área Técnica de Obras y Área Técnica de Postventa y Servicio al Cliente, permitiendo una mejor focalización de esfuerzos.

El Área Técnica de Obras asumió un rol estratégico junto a constructoras y equipos en terreno, fortaleciendo la generación de información para la toma de decisiones e impulsando la subgerencia del área, con el objetivo de consolidar un servicio con valor agregado.

Con tres obras en construcción a inicios de año, las metas se centraron en asegurar la correcta ejecución de los proyectos, optimizar recursos y reforzar los controles,

considerando desafíos estructurales del sector como el aumento de costos, desviaciones de calidad y pérdida de productividad. Durante el segundo semestre se iniciaron dos nuevos proyectos: Edificio San Francisco 1204 y Edificio Lira 622, ambos en Santiago.

El área técnica continuará avanzando en su profesionalización, con un enfoque orientado al cliente y respaldada por el compromiso y calidad humana de sus ITO.

Este año también fue de transformación digital y eficiencia para el Departamento de Servicio al Cliente y Postventa. La tecnología y las nuevas expectativas de los clientes impulsaron una mejora integral en la experiencia y en la gestión operativa de las comunidades.

Innovación en Gestión Comunitaria: Se implementó con éxito la conserjería remota en cinco comunidades, integrando control de accesos, gestión remota, monitoreo y e-commerce, logrando reducir hasta en un 30% los Gastos Comunes. Este modelo ya se incorpora en todos los nuevos proyectos.

Acompañamiento a Proyectos Entregados: Se mantuvo un programa de visitas técnicas trimestrales, revisión normativa y gestión documental, con informes periódicos para comités y administradores.

Reconocimiento a la Excelencia: Se premió a la comunidad Vista Bulnes como “Gestión Brillante”, entre

12 comunidades participantes, con un incentivo de \$5 millones para la comunidad y \$1 millón para la administración, iniciativa que continuará en 2026.

Digitalización de la Atención: Se integró una APK al CRM para entregas digitales y se avanzó en el desarrollo de un chatbot 24/7, que permitirá atención continua y autoagenda de clientes.

Cerramos el 2025 con procesos optimizados y una experiencia de cliente fortalecida, proyectando un 2026 con mayor cercanía y eficiencia.

Felipe Norman,
Gerente del Área Técnica



Felipe Norman
Gerente Técnico



Josué Mena
Subgerente Técnico
de Obras



Ray Coello
Coordinador de Proyectos



Rodrigo Hernández
Subgerente Experiencia
al Cliente



Nicolett Bernal
ITO



Karla Inostroza
ITO



Marco Díaz
ITO



Diego Salazar
Jefe de Postventa



Ella Silva
Ejecutiva de Postventa



Rodrigo Llorente
Ejecutivo de Postventa y
entregas



Felyaly Gutierrez
Asistente de Servicio al Cliente



Fabián Corrales
Asistente de Servicio al Cliente



Lucas Cáceres
Asistente de Servicio al Cliente

44.961
ITO: m2
inspeccionados

05
ITO: Obras
inspeccionadas

04
BIM Proyectos
coordinados

450
Unidades
Entregadas a
Clientes

5.908
Órdenes
de Trabajo
Atendidas



Área Técnica y Postventa

La Serena

Esta área técnica partió el 2025 con la instrucción de habilitar dos salas de venta: una para iniciar la venta del nuevo proyecto en Coquimbo y otra que formaba parte del trato de compraventa del nuevo terreno. En consecuencia, se dio la partida al diseño y coordinación del proyecto Playa Peñuelas.

La urgencia de iniciar ventas en el mes de febrero impuso el desafío de habilitar rápidamente un contenedor para instalar a nuestra vendedora. Gracias a la buena relación con nuestros contratistas, logramos transformar un contenedor en bruto en una sala de ventas de gran factura y presentación en un par de semanas, lo que permitió que nuestra vendedora aprovechara plenamente el período estival en la zona.

En paralelo, durante enero de 2025, el edificio Playa Serena ya se encontraba en su fase de terminaciones, lo que implicó abordar la ejecución de ítems que, si bien en otros proyectos inmobiliarios suelen considerarse secundarios, para Norte Verde representan un componente central de la propuesta de valor: el paisajismo y el interiorismo.

El paisajismo en Playa Serena supuso el desafío de colocar ocho palmeras en el rooftop del edificio, operación que como equipo no habíamos realizado, pero que, con una buena coordinación, resultó sin contratiempos, logrando concretar la idea propuesta por el área de arquitectura y nuestra paisajista.

“

Durante 2025, en Postventa enfrentamos relevantes desafíos, especialmente por las intensas lluvias en la zona. Con un fuerte espíritu colaborativo, dimos respuestas oportunas y soluciones eficientes, apoyando transversalmente a ventas, marketing, constructora e ITOs, asegurando resultados satisfactorios para clientes y equipos internos.

LESSLI BRIONES, JEFA DE POSTVENTA



Rodrigo Fernández
Gerente de Proyectos



Flor Acevedo
ITO Externo



Raúl Urrutia
ITO Externo



Gendery Baez
ITO Externa



Lessli Briones
Coordinadora de Postventa



Diego Videla
Encargado de comunidades



Katherine Astudillo
Anfitrionas en Playa Serena



Estefanía Luna
Anfitrionas en Playa Serena

Durante el último semestre del año se abordó el proceso de certificaciones y recepción municipal del edificio. La presentación del proyecto fue realizada de forma impecable, sin registrarse observaciones por parte de la inspección municipal. Adicionalmente, se logró avanzar desde la etapa de precertificación a la calificación definitiva CEV, manteniendo el nivel de eficiencia energética comprometido.

En la etapa final del año, y ad portas del inicio del proceso de entregas, el área de postventa se encuentra preparando la entrega de las unidades. Para ello, se reforzó el equipo con el objetivo de alcanzar un ritmo de entrega de hasta cuatro

unidades diarias, considerando que los clientes esperan disfrutar de sus departamentos durante el verano de 2026.

Como es habitual en el ciclo de desarrollo inmobiliario de Norte Verde en La Serena y Coquimbo, al cerrar un proyecto como obra nos damos un breve respiro para iniciar, ojalá lo más pronto posible, una nueva obra. Sin embargo, el próximo año podría presentar una diferencia relevante, ya que existe la probabilidad de anunciar una nueva obra en la zona.

Rodrigo Fernández,
Gerente de Proyectos

13.500
m²
Inspeccionados

01
Obras
inspeccionadas

10
Unidades
entregadas

108
Visitas
inspectivas

107
Requerimientos
resueltos





Bienestar y estilo de trabajo

En los últimos años, hemos logrado avances significativos en la mejora de la calidad de vida y el bienestar de nuestros colaboradores. Nos hemos esforzado constantemente por desarrollar las condiciones óptimas, con el objetivo de brindar mayores beneficios a todo nuestro equipo.

Un ejemplo de esto es nuestra afiliación con la Asociación Chilena de Seguridad, así como nuestra vinculación con la

Caja de Compensación Los Andes. Estas afiliaciones ofrecen una amplia gama de beneficios no solo para nuestros trabajadores, sino también para sus familias. Además, en nuestra búsqueda continua de un ambiente laboral óptimo, ofrecemos un seguro de salud complementario. Este seguro incluye cobertura dental y un seguro de vida para todos nuestros colaboradores, reafirmando nuestro compromiso con su seguridad y bienestar.



Quienes nos apoyan

Stakeholders 2025

› 4Life Crédito Hipotecarios

A

- › ACG Group
- › Actividades Especializadas en Construcción Erick
- › Acuña Villagrán Eirl
- › Activo Más
- › AGS
- › Aguas Andinas
- › Aguas del Valle
- › Alpha Capital
- › Alto Andes
- › All Propiedades
- › Álvaro Rivas
- › American Bank
- › Arce Fumigaciones
- › Argest
- › Arquigestión
- › Arquiluz – Monica Perez & Asociados
- › AS&P
- › ASPOR (Aseguradora Porvenir)
- › Assetplan
- › Atelier Domh
- › Atika
- › AVLA Cia. de Seguros
- › Avenir Inversiones
- › Axion

B

- › Banca.Me
- › Banco BCI
- › Banco Bice
- › Banco Consorcio
- › Banco de Chile
- › Banco Estado
- › Banco Internacional
- › Banco Itaú
- › Banco Santander
- › Banco Scotiabank
- › Banco Security
- › BefCo
- › Belinvest

› Best Place to Live Store

- › Bice Hipotecaria
- › BPTL Store
- › Broker V&C
- › Budnik Terrenos
- › Building Clerk
- › BUK

C

- › Cacheaux, Cavazos & Newton Law Firm
- › Canepa Consultores
- › Capital Gain
- › Capital Inteligente
- › Capital Q
- › Capitaliza tu futuro
- › Capitalizarme
- › Casa Chic Deco Propiedades
- › Casa Hobb
- › CBR Santiago
- › CCS (Cámara de Comercio de Santiago)
- › CHC
- › Cibergestion
- › Colliers
- › CL RES Corredores de Seguros
- › Consorcio Seguros
- › Conservador de Bienes Raíces de Coquimbo
- › Conservador de Bienes Raíces de La Serena
- › Constanza Villaseca
- › Constructora Catamanbru La Reserva
- › Constructora Lo Campino
- › Construmart
- › Continental Seguros
- › Convierta
- › Coopeuch
- › Creativa Inversiones
- › Cristina Calvo
- › Creditú

D

- › Data Scope
- › DEC by Acepta
- › Deloitte Auditores y Consultores Ltda
- › Delporte Ingenieros
- › Demoliciones René Tapia SpA
- › DepaYA
- › Depstock
- › Denhaus
- › Dick Clark & Associates
- › Diálogo Constructivo
- › DLC Inversiones
- › DRS

E

- › EBP
- › Echeverría & Izquierdo
- › Ecore Business
- › Edgardo Callejas
- › Enel
- › Equilibrio Norte Consultores
- › Estrata
- › Eurocapital
- › Evolucionaria Administradora de Mutuos Hipotecarios

F

- › Fairbanks Commercial, Keller Williams Group
- › FDC Gestión
- › Ferrara
- › Firma Virtual
- › Fintrust
- › Fynsa
- › Francisco Bernedo (BEFCO)
- › Fuenzalida Propiedades

G

- › Geostrata
- › Global Support
- › Gonzalo Espinoza
- › Goodprop
- › GPS

- › Grafilka
- › Grupo Eléctrico Ingeniería
- › Grupo Tr3s
- › Guerrero & Cia Abogados

H

- › HDI Cia. de Seguros
- › Heartwood Real Estate Group
- › HG&G
- › Hipotecaria Evolucionaria
- › HMC CAP
- › Hollingsworth Pack
- › Houm
- › Hunter Douglas

I

- › IE2 Construction
- › Ilustre Municipalidad de Coquimbo
- › Ilustre Municipalidad de Estación Central
- › Ilustre Municipalidad de La Serena
- › Ilustre Municipalidad de Ñuñoa
- › Ilustre Municipalidad de Providencia
- › Ilustre Municipalidad de San Miguel
- › Ilustre Municipalidad de Santiago
- › Impacto Visual
- › Imperpro Impermeabilizaciones
- › Inciti
- › Ingeniería Calbuco
- › Ingepelsa
- › Ingevec
- › Innova Brokers
- › Inovo
- › Invademedios Impresión y Publicidad SPA
- › Invest Brokers
- › Investa
- › Inversiones Arze-Vargas
- › Inversiones Baquedano
- › Inversiones Marchigue
- › Inversiones y Asesorías Esperanza
- › Iproyectate
- › Ital Costruzioni

J

- › Jack Jaime
- › Jaime Moreno
- › Jaime Valdenegro, Proyectista
- › Jäguer Propiedades
- › Jetbrokers
- › Jorge Gutiérrez Ronda
- › José Santolaya

K

- › Kaizen
- › Kitchen Center
- › KO Propiedades

L

- › La Chick Interiorismo
- › Land Strategies
- › Laura Rojas
- › Lejaim FO
- › Local Real Estate Group, Keller Williams Group

M

- › Macri Arquitectos
- › Manuel Riquelme
- › Marcelo Solís (Grupo Eléctrico)
- › Mauricio Luna
- › MBI
- › Mercado Libre
- › Mena Construcciones
- › Metlife
- › MK
- › Mobin
- › Montalva Quindos
- › Moro Consultores
- › MTA Revisiones

N

- › Nelly Carrasco
- › NexoProp
- › Nicole Schiapacasse
- › Notaría Amigo
- › Notaría Benavente
- › Notaría Díez
- › Notaría Gonzalo Oñate Miranda
- › Notaría Henríquez
- › Notaría Henríquez, Notario Público y Conservador de Minas de Coquimbo
- › Notaría Juan Jesús Osses
- › Notaría Lascar

- › Notaría Patricio Gutiérrez
- › Notaría Reinoso
- › Notaría Rieutord
- › Notaría Torrealba
- › Novuss

O

- › Orion Capital
- › Orsan Cia Seguros

P

- › Palma y Cia
- › Panorama
- › Paulo Ricart
- › Pearlstone Partners
- › Penta Financiero
- › Philips e Iver
- › Pirela Consultoría
- › Plan Inversión
- › Plan Z
- › Playa Costa
- › Portal Inmobiliario
- › Predomina
- › Prismacapital
- › Prieto Abogados
- › Profe Inmobiliario
- › Propital
- › PSI Intertek

R

- › R3 Arquitectos
- › R8
- › Rabbitts Capital
- › Regcheq
- › Reistock
- › Reity
- › Remax Propiedades
- › Renta Nacional
- › Rentando
- › Ricardo Benavides
- › Roberto Cancino
- › Runners Service

S

- › Santolaya Ingenieros Consultores SpA
- › Sanhueza, Díaz & Domínguez
- › Segelec
- › Seis Ingeniería
- › SJ Group
- › Smart Capitals

- › Socias Inmobiliarias
- › Sociedad de Profesionales de Consultoría Tributaria y Contable Asemp Ltda
- › Sociedad Farías Pizarro Eirl
- › Softland
- › Split Inversiones
- › Strongwood
- › Sumac
- › Summa Cobranzas

T

- › Tanner
- › TDI Engineering
- › Tecpro
- › Terra Urban
- › Tessi
- › Tinsa
- › Tisser Capital
- › TocToc
- › Toku
- › Trend

U

- › Urbanitas Arquitectura

V

- › Valentina Rodríguez, Servicios Legales
- › Valentina Rodríguez, VRV Abogada
- › Valoriza
- › Vendodepas
- › Verabank
- › Verde Activo
- › Vicuña Weller
- › Viventa
- › Volcán

X

- › XBrein

Y

- › Yapo

Z

- › Zaror Invest





Nuestros Proyectos

Resultados 2025

Las promesas el año 2025 alcanzaron las UF 2.016.608, cifra que es 15% menor que el año anterior. Los desistimientos de promesas alcanzaron las UF 676.692 que corresponden a un 34% de las ventas brutas del año, cifra menor que en el 2024 pero que sigue teniendo un alto impacto en los resultados consolidados ya que se retrasan las escrituraciones programadas para el año. Estos desistimientos corresponden principalmente a promesas de años anteriores de proyectos que iniciaron escrituración el año 2025.

Las ventas en Santiago disminuyeron 16,6% producto de las dificultades que se observan en el mercado, y en La Serena la disminución fue de un 8,5%, el cual era esperado de acuerdo al stock disponible en este mercado.

Los ingresos de explotación netos alcanzaron los MM\$44.338, equivalentes a UF 1.116.048; presentando una disminución de 27,9% respecto al año pasado. Solamente en término de ventas por escrituras de proyectos gestionados por Norte Verde, estas alcanzaron las UF 1.235.740 presentando una disminución de un 28,9% respecto al año 2024. Este número se explica por el leve retraso de inicio de escrituración de 3 proyectos los cuales esperamos comiencen a escriturar en enero 2026.

Respecto a los gastos de administración, estos alcanzaron el 2,7% de las promesas brutas del año, mientras que el año 2024 representaron el 2,94% de las promesas brutas.

El resultado final consolidado de Norte Verde contable fue una pérdida de MM\$1.021 antes de impuesto, y la principal explicación es que durante el 2025 se escrituraron unidades de proyectos con bajos márgenes muy afectados por bajas de precios, altos desistimientos y aumentos de costos financieros.

Si sólo tomamos el resultado de gestión administrativa, más el resultado de los proyectos en proceso de escrituración proporcional a las escrituras del año 2025, valor que llamaremos EBITDA ajustado; este alcanza los MM\$369 de

utilidad, equivalente a UF 9.289. Este resultado representa una disminución de un 72% respecto del año anterior, el cual es concordante con los márgenes menores de los proyectos que escrituraron este año.

Lamentablemente la caída en los márgenes se debe a la crisis que se ha arrastrado por años y que el 2025 siguió viviendo los efectos adversos. Los desistimientos siguen impactando los pagos de deuda, afectando principalmente los costos financieros.

Para el 2026, proyectamos mejores márgenes en los proyectos a escriturar. Los proyectos Vicuña Mackenna, Parque Panamá, Edificio Vergara Domeyko y Playa Serena iniciarán escrituración durante el primer trimestre. Por otro lado se planifica una disminución de UF 60.000 de deudas privadas de alto costo que mantiene la matriz, lo cual reducirá el costo financiero. Con esto se espera una recuperación significativa de los resultados para el año 2026.

Juan Ignacio Infante A.
Gerente de Finanzas

UF **9.289**
EBITDA Ajustado

MM **\$369**
EBITDA Ajustado

UF **1.339.687**
en promesas en 2025

414
Unidades escrituradas

Etapas de proyectos

Diseño
» Plaza Nova

Inicio de ventas
» Playa Peñuelas
» Origen Atacama
» LTO

Inicio de Obra Gruesa
» Lira 622
» San Francisco

Inicio de terminaciones
» Plaza Panamá
» Vergara Domeyko
» Vicuña Mackenna

Recepción Municipal
» Playa Serena

Entrega a Clientes
» Parque Quinta
» Borde Vivo



Lanzamiento de ventas

Proyecto	Comuna	Venta Potencial (MUF)	Unidades	Fecha Lanzamiento
EDIFICIO ORIGEN ATACAMA	Santiago	532	170	Mar-25
EDIFICIO PLAYA PEÑUELAS	La Serena	794	159	Mar-25
Total		1.326	329	

Inicio de escrituración

Proyecto	Ubicación	Venta Potencial (MUF)	Unidades	Fecha Inicio Escrituración
EDIFICIO PARQUE QUINTA	Santiago	405	141	abr-25
EDIFICIO BORDE VIVO	Santiago	599	183	May-25
Total		1.004	324	

Banco de terrenos

Ubicación	N° Terrenos	Unidades
Santiago	3	394
La Serena	1	159



Historico Ventas Netas - UF

Escrituración

	2021	2022	2023	2024	2025
Santiago	1.624.811	1.601.251	1.338.120	1.719.147	1.224.563
La Serena	24.020	325.705	99.570	18.123	13.551
Total	1.648.831	1.926.956	1.437.690	1.737.271	1.238.114

Promesas

	2021	2022	2023	2024	2025
Santiago	1.649.171	845.323	1.344.734	964.887	1.036.108
La Serena	101.528	254.415	238.652	346.439	303.580
Total	1.750.699	1.099.738	1.583.386	1.311.327	1.339.688

Historico Ventas Netas - Unidades

Escrituración

	2021	2022	2023	2024	2025
Santiago	510	554	482	568	410
La Serena	9	150	41	8	4
Total	519	704	523	576	414

Promesas

	2021	2022	2023	2024	2025
Santiago	544	254	439	338	338
La Serena	44	39	49	69	65
Total	588	293	488	407	403

Backlog de promesas

Backlog Consolidado al 100% (UF)

	2025
Santiago	1.833.661
La Serena	1.036.747
Total	2.870.408

Backlog Consolidado al 100% (Unidades)

	2025
Santiago	605
La Serena	194
Total	799

Recuperación Backlog (UF)

	2026	2027	2028	2029
Santiago	984.513	616.967	139.054	93.127
La Serena	832.520	16.701	180.450	7.076
Total	1.817.033	633.668	319.503	100.204
Total %	63%	22%	11%	3%

Recuperación Backlog (UNI)

	2026	2027	2028	2029
Santiago	334	204	44	23
La Serena	147	3	42	2
Total	481	207	86	24
Total %	60%	26%	11%	3%



Carta Gerente de Arquitectura

De Proyectar Edificios a Diseñar Futuros

El 2025 no llegó con más metros cuadrados ni con un portafolio más grande; llegó con algo distinto: la comprensión profunda de que los edificios que diseñamos ya no pueden ser objetos estáticos, sino sistemas vivos que aprenden, cambian y sostienen la vida en contextos cada vez más inciertos.

En años anteriores hablamos de colaboración, reinención y multidisciplina. Este año dimos un nuevo paso: la arquitectura dejó de ser un resultado y se convirtió en un proceso continuo de inteligencia colectiva. Podríamos decir que ya no diseñamos “proyectos”; diseñamos capacidades.

Ya no buscamos que algo funcione hoy, sino que sea capaz de funcionar también mañana, en condiciones que aún no existen.

Este cambio comenzó con algo tan simple y tan poderoso como volver a escuchar. Escuchar la obra, escuchar la estructura, escuchar a los técnicos, al territorio y al mercado.

“La Ronda”, una jornada multidisciplinaria, se consolidó como un espacio donde obra y arquitectura se miran sin jerarquías, reconociendo que el conocimiento que se genera in situ es tan valioso como cualquier decisión de taller. Lo que antes era retroalimentación, hoy es coevolución. La multidisciplina que llevamos años defendiendo se volvió un método, no una declaración.

Comenzamos a trabajar con la idea de que, mientras más perspectivas conviven en un proyecto, más vivo se vuelve. Arquitectura, mercado, sostenibilidad, comunicaciones, obra, ventas y tecnología dejaron de actuar como departamentos separados y comenzaron a funcionar como un solo sistema que respira en conjunto.

En este proceso estamos entendiendo que un edificio realmente vivo no solo debe adaptarse, sino también regenerarse. La sostenibilidad dejó de ser un esfuerzo por “no dañar tanto” y pasó a ser la ambición de devolver más de lo que consume. Esto implica pensar en materiales, en sistemas de agua circulares, en biodiversidad urbana como infraestructura y en energía distribuida.

Cada proyecto —sin importar su escala— debería actuar como un pequeño ecosistema capaz de mejorar el suelo urbano en el que se implanta. Podríamos pensar que no construiremos solo metros cuadrados, sino condiciones de futuro para quienes aún no han llegado.

Esta mirada regenerativa nos permite proyectar una arquitectura que activa en vez de interrumpir, y que da origen a nuevas formas de habitar.

También descubrimos algo clave: la arquitectura no evoluciona si la cultura interna no evoluciona al mismo ritmo.

Un sistema vivo necesita una organización viva, y este año la oficina funcionó como una especie de laboratorio donde las ideas se prueban, mutan, se descartan, vuelven, se mezclan, se integran. ¡Cuántas veces iteramos los nuevos departamentos y la estructura de Playa Peñuelas!

Desde “La Ronda”, que consolidó una nueva forma de aprender desde la obra, hasta el podcast, donde el diseño se vuelve conversación pública, la cultura NV se comportó como una red resiliente, capaz de reorganizarse incluso en momentos de baja carga de trabajo.

Entendimos que el talento no se mide por la cantidad de proyectos, sino por la velocidad con que somos capaces de

convertir conocimiento en acción, y acción en aprendizaje compartido. Esa es, finalmente, la verdadera arquitectura del futuro: la arquitectura de los equipos.

Al mismo tiempo, la sostenibilidad dejó de ser una meta para convertirse en un camino largo que exige rigor: certificaciones, carbono neutralidad, reducción de residuos, eficiencia energética y biodiversidad urbana son conceptos que comenzaron a integrarse en un horizonte de acciones acumulativas, donde cada proyecto incorpora aprendizajes del anterior.

Sin embargo, sigo preguntándome: ¿está la sostenibilidad dejando de ser una lista de requisitos?

Y, en medio de todo esto, surgió un tema que será decisivo en los próximos años: la relación entre arquitectura e inteligencia artificial. Aún no sé si será una herramienta que reemplaza o un nuevo órgano dentro del sistema.

Hoy, mirando el año completo, entiendo que el mayor logro no fue un proyecto puntual, un premio ni un documento. El mayor logro fue pasar de ser una oficina que diseña edificios a ser un ecosistema que diseña conocimiento, cultura y futuro.

Si 2024 fue el año de resistir, entonces 2025 fue el año de reconfigurar.

Sergio Pereira

Arquitectura NV





Plaza Nova

Dirección

Roberto Espinoza 670, Santiago Centro

En noviembre de 2025 se concretó la adquisición de los terrenos donde se desarrollará nuestro próximo proyecto: Plaza Nova, un edificio que buscará aportar innovación dentro de un barrio consolidado en pleno Santiago Centro. Su emplazamiento será en la esquina de Roberto Espinoza con Diez de Julio, a pocos minutos de las estaciones Toesca (L2) y Parque Almagro (L3). El proyecto contempla un edificio de 9 pisos, con 157 departamentos y 5 locales comerciales.

Este desarrollo marcará el cierre del fondo Los Álamos. Actualmente nos encontramos trabajando en el diseño arquitectónico, la fusión de los terrenos y la tramitación del permiso de edificación. Se proyecta que las ventas comiencen a inicios de 2026 y que la construcción dé inicio durante los primeros meses de 2027.

Plaza Nova aspira a convertirse en un referente de innovación y sustentabilidad, en línea con nuestra visión de transformar espacios y construir futuro. El edificio incorporará paneles solares orientados a disminuir los gastos comunes de sus futuros residentes.

Estamos muy contentos por todo lo que se viene con este nuevo proyecto.

Gerardo Sotoluque,
Gerente de Proyectos

Fondo

LOS ÁLAMOS

Colaboradores



Gerardo Sotoluque
Gerente de proyecto



Ingridt Carvajal
Arquitecto desarrollador



Javier Hiriart
Arquitecto desarrollador



Manuel Rodríguez
Arquitecto desarrollador

Indicadores del Proyecto



Etapas del proyecto



Diseño



Inicio de Venta



Inicio obra gruesa



Inicio de terminaciones



Recepción municipal



Entrega a clientes



m2 construidos
6.320 m²



Departamentos
157



Locales Comerciales
5



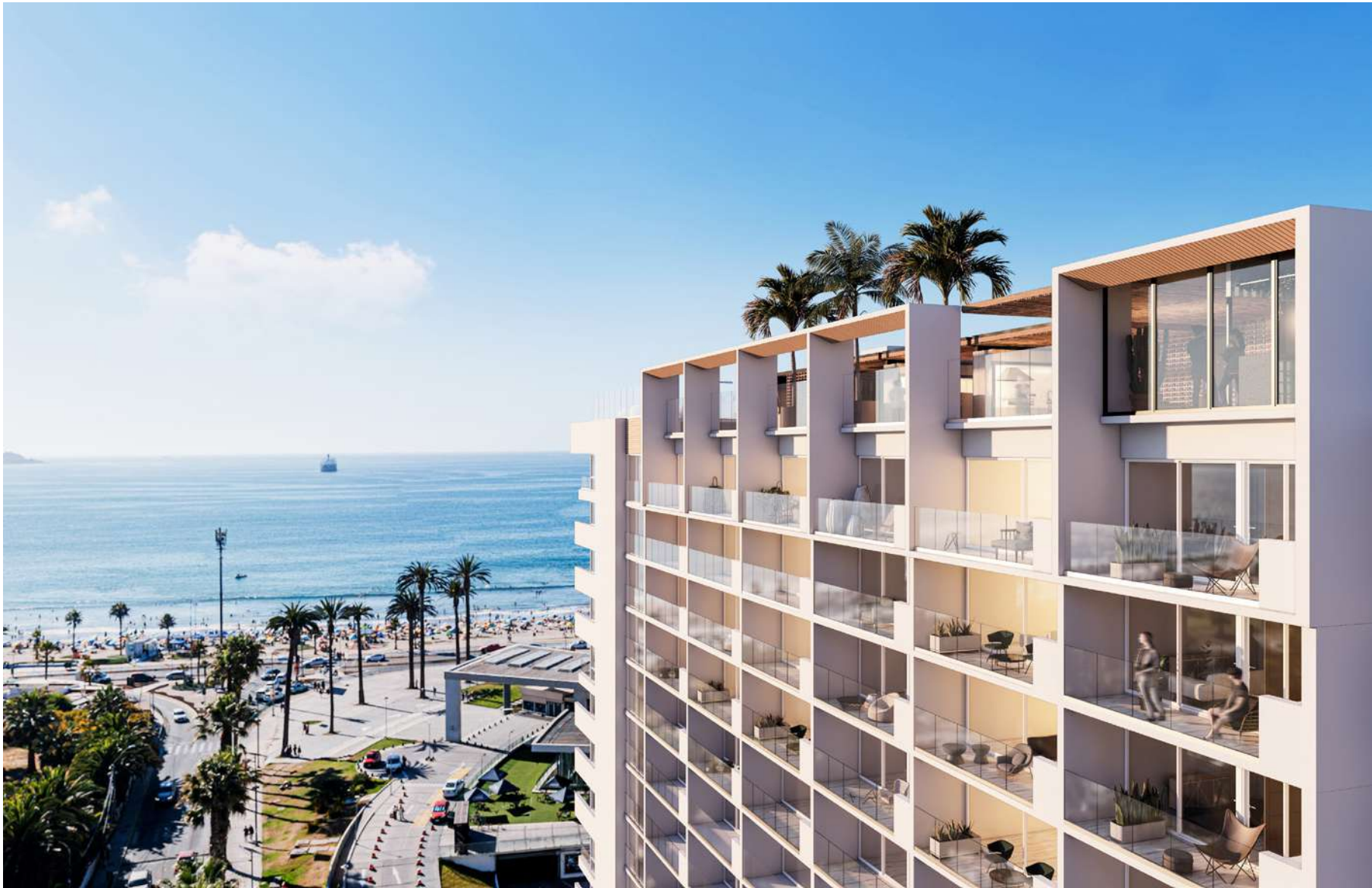
Estacionamientos de autos
34



Bicicleteros
26



Facilities
131 m²



Playa Peñuelas

Dirección
Avenida Peñuelas n° 118, Coquimbo.

El proyecto Playa Peñuelas se desarrolló como una iniciativa de rápida tramitación, lo que implicó gestionar plazos altamente acotados durante enero y febrero de 2025. En este contexto, el foco estuvo en la habilitación expedita de la sala de ventas, junto con el desarrollo simultáneo del proyecto de arquitectura y las especialidades.

El terreno se emplaza a una cuadra del casino de Coquimbo y del Pueblito de Peñuelas, sectores de alta afluencia durante todo el año, especialmente en temporada estival. Esta estrategia permitió iniciar el proceso de ventas aprovechando el impulso propio del verano, validando la decisión de avanzar bajo un escenario de alta exigencia operativa.

Posteriormente, se aceleraron las gestiones para iniciar, a mediados del segundo semestre de 2025, el proceso de licitación con dos empresas constructoras. Como en proyectos anteriores, se definió ejecutar y administrar directamente las obras preliminares, con el fin de mitigar los riesgos asociados a la presencia de napa freática, condición habitual en construcciones cercanas a la playa.

A la fecha, el proyecto cuenta con el permiso de obra y el permiso de excavación y entibaciones aprobados. Con ello, durante el primer mes de 2026 se espera disponer de un presupuesto de obra que permita definir la constructora a cargo de la ejecución del edificio. Este hito será clave para el inicio de las obras preliminares, nuevamente acompañadas por la inspección técnica de Equilibrio Norte, actor fundamental que participará por tercera vez consecutiva en una obra de Norte Verde en la zona.

Rodrigo Fernández,
Gerente de Proyectos

Fondo

INMOBILIARIA
PEÑUELAS SPA

Etapas del proyecto



Colaboradores



Rodrigo Fernández
Gerente de proyecto



Ingridt Carvajal
Arquitecto desarrollador



Javier Hiriart
Arquitecto desarrollador

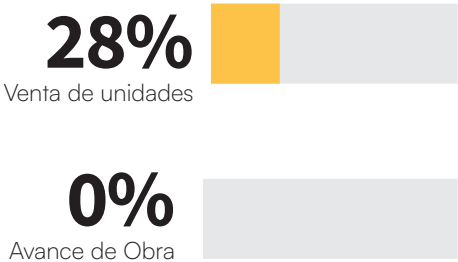


Manuel Rodríguez
Arquitecto desarrollador



Cristian Navarro
Arquitecto desarrollador

Indicadores del Proyecto



m2 construidos
12.168 m²



Departamentos
159



Locales Comerciales
8



Estacionamientos de autos
123



Bicicleteros
62



Facilities
557 m²



Origen Atacama

Dirección

Calle Maipú 1196, Santiago Centro.

A mediados de 2025 comenzaron las ventas de Origen Atacama, un edificio de 7 pisos diseñado para impulsar la renovación del sector norponiente de Santiago Centro. El proyecto se emplazará en la esquina de las calles Atacama y Maipú, a tan solo tres cuadras de la futura Línea 7 del Metro.

De manera paralela, avanzó el desarrollo y la coordinación de todas las especialidades, junto con la tramitación de los permisos municipales necesarios para contar con un inicio de construcción durante el primer semestre de 2026.

Origen Atacama se proyecta como un hito en materia de diseño y conectividad, reafirmando nuestro compromiso de crear espacios que proyecten futuro. En Norte Verde vemos este proyecto con entusiasmo, seguros de que establecerá un nuevo estándar en el sector y en el mercado inmobiliario del barrio.

Gerardo Sotoluque,
Gerente de Proyectos

Fondo

LOS ÁLAMOS

Colaboradores



Gerardo Sotoluque
Gerente de proyecto



Ingridt Carvajal
Arquitecto desarrollador



Javier Hiriart
Arquitecto desarrollador



Manuel Rodríguez
Arquitecto desarrollador

Indicadores del Proyecto

12%

Venta de unidades

0%

Avance de Obra

Etapas del proyecto



m2 construidos
7.134 m²



Departamentos
170



Locales Comerciales
4



Estacionamientos de autos
56



Bicicleteros
99



Facilities
683 m²



LTO

Dirección

Luis Thayer Ojeda 390, Providencia

El proyecto Dual 390 LTO se ha desarrollado en un escenario comercial particularmente desafiante, marcado por la compleja situación de la industria inmobiliaria y la alta competencia en la comuna de Providencia, sector históricamente caracterizado por un ritmo lento de ventas y una oferta en constante expansión. Este contexto ha elevado las exigencias comerciales del proyecto; sin embargo, Dual 390 LTO ha avanzado de manera satisfactoria, impulsándonos a explorar estrategias innovadoras para fortalecer su posicionamiento y dinamizar la venta de un producto que integra el mundo residencial y el profesional.

Concebido como un edificio boutique, Dual 390 LTO combina departamentos y oficinas en un entorno urbano altamente conectado. La comercialización de los departamentos se inició a fines del segundo semestre de 2024 y ha mostrado un desempeño estable, con proyecciones positivas. El principal desafío actual se concentra en la venta de las oficinas, diseñadas para ofrecer eficiencia, confort y un entorno profesional adecuado para pymes, profesionales independientes e inversionistas. En este contexto, se ha impulsado el concepto Colink, orientado a fomentar espacios de colaboración, productividad y networking.

Otro eje relevante ha sido avanzar en el cierre del costo de construcción, proceso clave para la viabilidad del proyecto, que requiere acuerdos con una constructora que actúe como socio estratégico, considerando el contexto del sector y las particularidades técnicas del desarrollo.

El edificio destaca por su ubicación estratégica en Providencia y por un diseño funcional e innovador que integra de forma armónica los usos residencial y comercial, consolidándose como una alternativa atractiva dentro de un mercado altamente competitivo.

A pesar de la complejidad del entorno, Dual 390 LTO ha logrado captar interés y avanzar comercialmente, consolidando una propuesta de valor basada en la convivencia clara e independiente entre ambos usos, reforzada mediante una estrategia de información transparente hacia los clientes.

Actualmente, el proyecto cuenta con permiso de edificación y se encuentra en trámite de una modificación ante la Dirección de Obras Municipales. El inicio de obras está previsto para el primer semestre de 2026.

De cara al futuro, continuaremos trabajando en consolidar el éxito de Dual 390 LTO, con foco en la claridad comercial, la satisfacción de los clientes y el fortalecimiento continuo de su propuesta de valor.

Álvaro Contreras,
Gerente de Proyectos

Etapas del proyecto



Colaboradores



Álvaro Contreras
Gerente de proyecto



Ingridt Carvajal
Arquitecto desarrollador

Indicadores del Proyecto



Banco



m2 construidos
5.730 m²



Departamentos
30



Oficinas
53



Locales Comerciales
2



Estacionamientos de autos
44



Bicicleteros
27



Facilities
86 m²



Lira 622

Dirección
Lira 622, Santiago

El año 2025 marcó un hito en el avance de Lira 622, un proyecto exclusivo emplazado en el sector oriente de Santiago Centro.

A comienzos de septiembre se dio inicio formal a la construcción, ejecutada por Constructora Befco, quienes cerrarán el año con la excavación masiva terminada, para comenzar 2026 con el montaje de la grúa y el desarrollo de la obra gruesa.

Lira 622 cuenta con 83 departamentos y ofrecerá en su azotea diversos amenities, entre ellos quinchos, gimnasio, pet spa, sala gourmet y una Plaza Elevada con áreas verdes. Asimismo, incorporará conserjería virtual, accesos automatizados con vigilancia 24/7, lockers inteligentes y espacios de cowork.

Confiamos plenamente en el éxito de este proyecto, cuya escrituración está prevista para el primer semestre de 2027.

Gerardo Sotoluque,
Gerente de Proyectos

Fondo

LOS QUILLAYES

Constructora



Banco



Colaboradores



Gerardo Sotoluque
Gerente de proyecto



Ingridt Carvajal
Arquitecto desarrollador



Daniel Tabilo
Arquitecto de obra

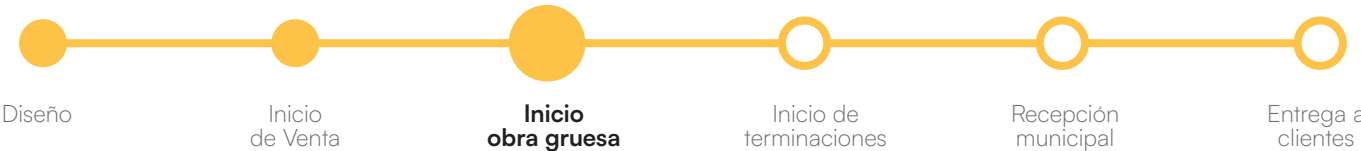


Nicolett Bernal
ITO

Indicadores del Proyecto



Etapas del proyecto



m2 construidos
4.532 m²



Departamentos
83



Locales Comerciales
2



Estacionamientos de autos
26



Bicicleteros
48



Facilities
260 m²



San Francisco

Dirección
San Francisco 1204, Santiago

El proyecto San Francisco 1204 se desarrolla en un sector con un crecimiento sostenido de la oferta inmobiliaria, lo que ha generado desafíos comerciales permanentes en términos de diferenciación, propuesta de valor, diseño, precio y atributos que el mercado no siempre reconoce de forma inmediata. Frente a este escenario, el proyecto fue concebido con una mirada estratégica, orientada tanto a inversionistas como a quienes buscan vivir en un barrio conectado, con servicios y alto potencial de plusvalía.

Los departamentos fueron diseñados considerando las necesidades actuales del mercado de renta, incorporando atributos que responden tanto a la demanda vigente como a las tendencias futuras. Uno de los principales desafíos ha sido la comercialización de los locales comerciales, impactada por el aumento del stock disponible en el sector y en el Gran Santiago, junto con la desaceleración del ritmo de ventas de este tipo de unidades.

En el ámbito financiero, el proyecto enfrentó un hito relevante al evaluar y concretar el cambio de la entidad bancaria que otorgaría el financiamiento, dado que las condiciones iniciales no aseguraban su viabilidad. Superado este proceso, fue posible iniciar la construcción a fines de mayo.

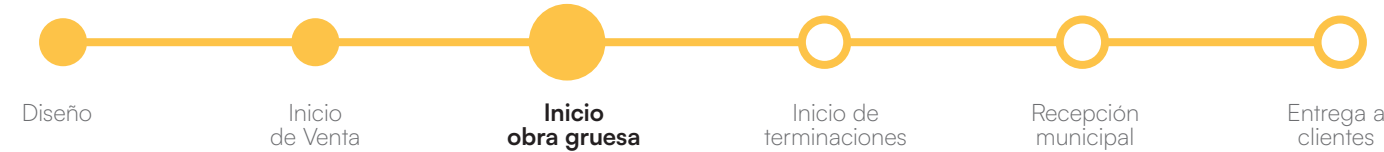
Actualmente, el proyecto avanza conforme a los plazos establecidos, con una proyección de término de obra hacia fines de 2026. En materia comercial, se ha observado una desaceleración en las ventas respecto del primer semestre de 2025, lo que ha requerido reforzar y ajustar las estrategias comerciales, trabajando estrechamente con la fuerza de ventas y los operadores para responder de manera más ágil a la dinámica del mercado.

San Francisco 1204 se emplaza en un entorno emergente y altamente competitivo, lo que ha exigido un enfoque constante en la ejecución, la flexibilidad y la capacidad de adaptación. Estos factores serán clave para asegurar el éxito del tercer y último proyecto del Fondo Los Cipreses, fondo que ha debido enfrentar las dificultades propias de la industria inmobiliaria en los últimos años. Aun en un escenario de incertidumbre, se mantiene una expectativa positiva respecto del desempeño futuro de la economía y de las políticas de apoyo al sector, elementos que podrían favorecer los resultados en la etapa final del proyecto y del fondo.

Álvaro Contreras,
Gerente de Proyectos

Fondo	Constructora	Banco
LOS CIPRESES		

Etapas del proyecto



Colaboradores

- Álvaro Contreras**
Gerente de proyecto
- Ingridt Carvajal**
Arquitecto desarrollador
- Gonzalo Castillo**
Arquitecto
- Marco Díaz**
ITO

Indicadores del Proyecto



m2 construidos
8.700 m²



Departamentos
175



Locales Comerciales
22



Estacionamientos de autos
85



Bicicleteros
58



Facilities
498 m²



Plaza Panamá

Dirección
Pasaje Delfina 890, Santiago

El año 2025 ha representado un importante desafío para Parque Panamá, un proyecto con una visión moderna que busca entregar viviendas de alto estándar en la comuna de Santiago, incorporando criterios de sustentabilidad y eficiencia energética. La postulación del edificio a la Certificación de Vivienda Sustentable refleja de manera concreta nuestro compromiso por minimizar el impacto ambiental tanto en la construcción como en su operación futura.

La obra, ejecutada por Constructora Befco, avanzó de manera exitosa durante todo el año, permitiéndonos cumplir con el objetivo de ingresar la carpeta de certificados en la Municipalidad de Santiago antes de finalizar 2025. Con este hito, proyectamos obtener la Recepción Municipal a comienzos de 2026.

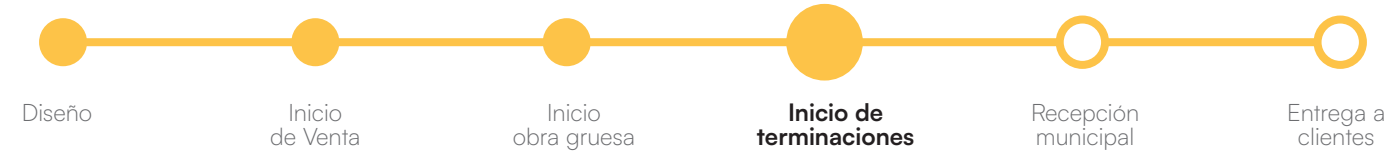
Ubicado en un punto estratégico, a pocos minutos a pie de la Línea 5 y de la futura Línea 7 del Metro, Parque Panamá —compuesto por 115 departamentos— se perfila como un proyecto que transformará la experiencia de vida urbana. Estas características han permitido que, a fines de 2025, el edificio alcance un 50% de promesas.

Afrontamos el futuro de Parque Panamá con entusiasmo, respaldados por un equipo comprometido y por los valores que caracterizan a Norte Verde en cada uno de nuestros desafíos.

Gerardo Sotoluque,
Gerente de Proyectos

Fondo	Constructora	Banco
LOS QUILLAYES		

Etapas del proyecto



Colaboradores



Gerardo Sotoluque
Gerente de proyecto



Sergio Pereira
Arquitecto desarrollador



Gonzalo Castillo
Arquitecto de obra



Karla Inostroza
ITO

Indicadores del Proyecto



m2 construidos
6.752 m²



Departamentos
115



Locales Comerciales
8



Estacionamientos de autos
41



Bicicleteros
72



Facilities
443 m²



Vergara Domeyko

Dirección
Vergara 701, Santiago.

Durante este año, Vergara Domeyko se desarrolló en un entorno inmobiliario exigente, donde las condiciones económicas y las fluctuaciones del mercado impusieron desafíos relevantes tanto en la comercialización como en el avance constructivo. Aun así, el proyecto ha continuado posicionándose y avanzando en la venta de sus unidades, en un contexto marcado por la incertidumbre y las altas tasas de desistimiento que afectan actualmente a la industria.

Frente a este escenario, el proyecto ha puesto énfasis en una propuesta integral que combina valor, funcionalidad y eficiencia. Vergara Domeyko destaca por sus áreas comunes orientadas al estilo de vida contemporáneo, como salón gourmet, sport bar, gimnasio, quinchos y espacios para mascotas. A ello se suma la conserjería remota, que permite reducir significativamente los gastos comunes y optimizar la gestión operativa del edificio, constituyendo un beneficio relevante para inversionistas y residentes.

Los departamentos fueron diseñados con un enfoque técnico orientado a minimizar los tiempos de recuperación en ciclos de arriendo, incorporando además cerraduras electrónicas con distintos modos de acceso, que aportan mayor autonomía, seguridad y flexibilidad a los usuarios.

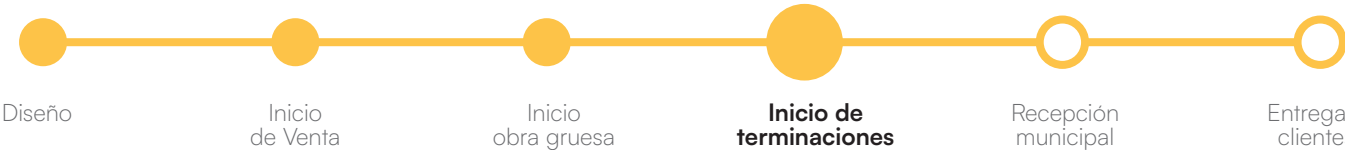
Si bien el proyecto enfrentó complejidades durante su desarrollo, se realizaron ajustes oportunos en la planificación, permitiendo encauzar la construcción conforme a los plazos comprometidos. De este modo, la entrega del edificio se mantiene prevista para el primer semestre de 2026.

El próximo desafío será asegurar un proceso de entrega que mantenga los estándares de calidad de Norte Verde y garantice una experiencia satisfactoria para los clientes, reafirmando el compromiso del proyecto con la excelencia y la innovación.

Álvaro Contreras,
Gerente de Proyectos

Fondo	Constructora	Banco
LOS CIPRESES		

Etapas del proyecto



Colaboradores

- Álvaro Contreras**
Gerente de proyecto
- Ingridt Carvajal**
Arquitecto desarrollador
- Daniel Tabilo**
Arquitecto de obra
- Marco Díaz**
ITO

Indicadores del Proyecto



- m2 construidos
8.690 m²
- Departamentos
150
- Locales Comerciales
7
- Estacionamientos de autos
63
- Bicicleteros
93
- Facilities
650 m²



Vicuña Mackenna

Dirección

AV. Vicuña Mackenna Poniente 6896, La Florida

El proyecto Vicuña Mackenna 6896 constituye un hito para nuestra inmobiliaria, al ser el primero desarrollado en la comuna de La Florida, uno de los polos urbanos con mayor dinamismo y crecimiento de la capital. Su desempeño comercial ha sido favorable, con una adecuada velocidad y volumen de ventas; no obstante, mantenemos una mirada prudente frente a las tasas de desistimiento que continúan afectando a la industria inmobiliaria.

Inserto en un entorno altamente activo, el proyecto ofrece espacios residenciales contemporáneos, diseñados para responder a las necesidades actuales de quienes buscan vivir o invertir en la comuna. Su propuesta se distingue por la incorporación de tecnología para la operación y control del edificio, junto a un diseño arquitectónico expresivo que integra una plaza elevada, arbolado en cubierta y paneles de líneas geométricas que conforman un volumen innovador. Los departamentos responden a las demandas del mercado actual, posicionando a Vicuña Mackenna 6896 como un aporte urbano relevante y una alternativa equilibrada que combina calidad, diseño, funcionalidad y una atractiva oportunidad de inversión.

En el ámbito constructivo, el proyecto avanzó conforme a la planificación inicial, manteniendo los estándares de calidad comprometidos y cumpliendo los hitos programados. El trabajo conjunto con la constructora ha sido clave, especialmente en un contexto desafiante para la industria, donde contar con un socio estratégico resulta fundamental. La entrega del proyecto se mantiene prevista para el primer semestre de 2026, encontrándose actualmente en proceso de obtención de la recepción municipal.

A pesar de las exigencias del escenario económico nacional, la recepción comercial ha sido muy positiva, incluso en un mercado altamente competitivo. Este contexto ha reforzado nuestro compromiso con la constancia comercial, la innovación y el desarrollo de propuestas de valor que respondan eficazmente a las expectativas de nuestros clientes.

La experiencia obtenida en Vicuña Mackenna 6896 nos impulsa a seguir optimizando nuestros procesos y a asumir el desafío permanente de superar las expectativas de quienes confían en Norte Verde, así como de atraer a nuevos clientes a nuestra propuesta inmobiliaria.

Álvaro Contreras,
Gerente de Proyectos

Constructora

Banco



Etapas del proyecto



Diseño



Inicio de Venta



Inicio obra gruesa



Inicio de terminaciones



Recepción municipal



Entrega a clientes

Colaboradores



Ávaro Contreras
Gerente de proyecto



Ingridt Carvajal
Arquitecto desarrollador



Daniel Tabilo
Arquitecto de obra



Nicolette Bernal
ITO

Indicadores del Proyecto

81%

Venta de unidades



99%

Avance de Obra



m2 construidos
10.486 m²



Departamentos
240



Locales Comerciales
8



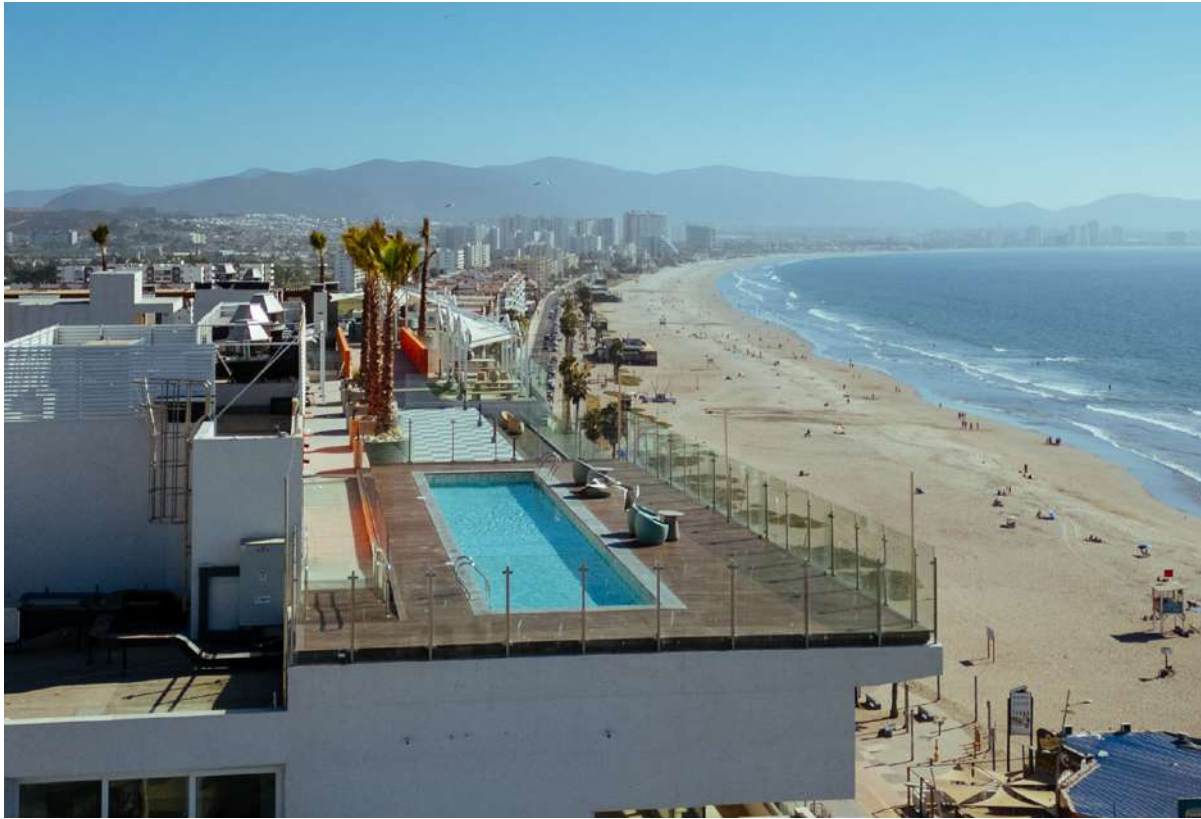
Estacionamientos de autos
96



Bicicleteros
141



Facilities
578 m²



Playa Serena

Dirección

Avenida del Mar 3500, La Serena.

Durante el segundo semestre de 2025 se concretó el término del edificio Playa Serena, culminando un proceso de desarrollo que contempló el cumplimiento de diversos hitos estratégicos orientados a asegurar altos estándares en diseño, seguridad, eficiencia y aporte urbano.

Entre los hitos más relevantes destaca la decisión de incorporar un semáforo en la intersección de avenida Pacífico con avenida Cuatro Esquinas, ambas de doble calzada. Si bien esta medida no era exigida por el estudio IMIV, su implementación respondió a una visión de responsabilidad territorial, mejorando significativamente la seguridad y el ordenamiento vial en un punto crítico del sector.

El proyecto integra una arquitectura de alto valor, junto con un paisajismo que considera techos verdes, un jardín interior y un rooftop equipado con una palmera tipo Cocos plumosa y ocho palmeras tipo Washingtonia, reforzando la identidad del edificio y su aporte ambiental.

Asimismo, incorpora un boulevard concebido como un espacio de integración con la ciudad, que se habilitará junto a una placa de locales comerciales, beneficiando tanto a los residentes como a la comunidad del entorno, especialmente durante la temporada baja.

En materia de desempeño energético, Playa Serena mantuvo el rango obtenido en su precalificación CEV, alcanzando una eficiencia superior al 70%, lo que permitió clasificar al edificio con letra A y consolidar su compromiso con la sostenibilidad.

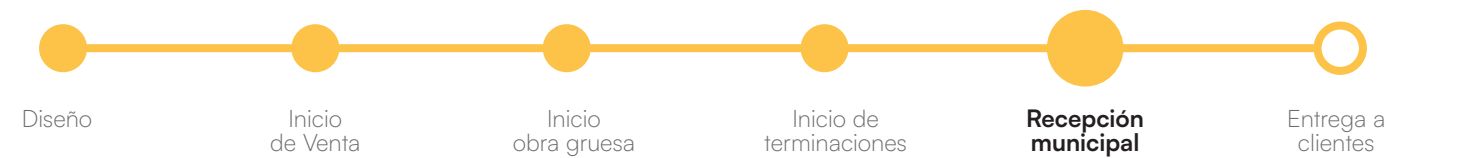
Finalmente, se implementó un sistema de alarma para evacuación vertical en caso de tsunami, considerando que las principales áreas de facilities se ubican en los pisos superiores y en la plaza elevada del piso 13. Este sistema incluye la desactivación automática del magnético de la puerta principal, permitiendo una evacuación segura en situaciones de emergencia. Cabe destacar que la empresa desarrolladora de esta solución ha sido posteriormente consultada por SENAPRED.

Hoy, ya como edificio terminado, Playa Serena se posiciona como un referente urbano en un punto estratégico de la ciudad, reflejando una propuesta integral que articula desarrollo inmobiliario, responsabilidad urbana y valor para la comunidad.

Rodrigo Fernández,
Gerente de Proyectos

Fondo	Constructora	Banco
INMOBILIARIA PLAYA SERENA SPA	ingevec	Itaú

Etapas del proyecto



Colaboradores



Rodrigo Fernández
Gerente de proyecto



Juan Carlos Riveros
Arquitecto de obra



Gendery Baez
ITO

Indicadores del Proyecto



m2 construidos
16.495 m²



Departamentos
168



Locales
Comerciales
18



Estacionamientos
de autos
166



Bicicleteiros
9



Facilities
1.353 m²



Parque Quinta

Dirección
Santo Domingo 3916, Santiago

Jefe de Proyectos
Josué Mena

A inicios de 2025 se finalizó la construcción del edificio Parque Quinta, dando paso al proceso de escrituración de este desafiante proyecto. Entre sus principales hitos, destaca que se trata del primer edificio de Norte Verde en incorporar paneles fotovoltaicos, los cuales inyectan energía eléctrica al sistema de servicios comunes del edificio.

El proyecto implicó diversos desafíos, especialmente en un contexto marcado por altos niveles de desistimiento en la escrituración, lo que impactó la gestión comercial. No obstante, el trabajo sostenido y el compromiso del equipo permitieron obtener resultados positivos: durante los últimos meses del año se concretó un número relevante de reservas, reduciendo el nivel de deuda del proyecto y proyectando el cierre de su comercialización durante 2026.

Josue Mena,
Subgerente Técnico de Obras

Constructora	Banco

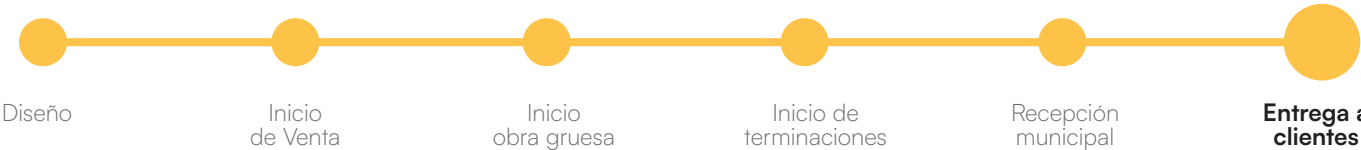
Colaboradores

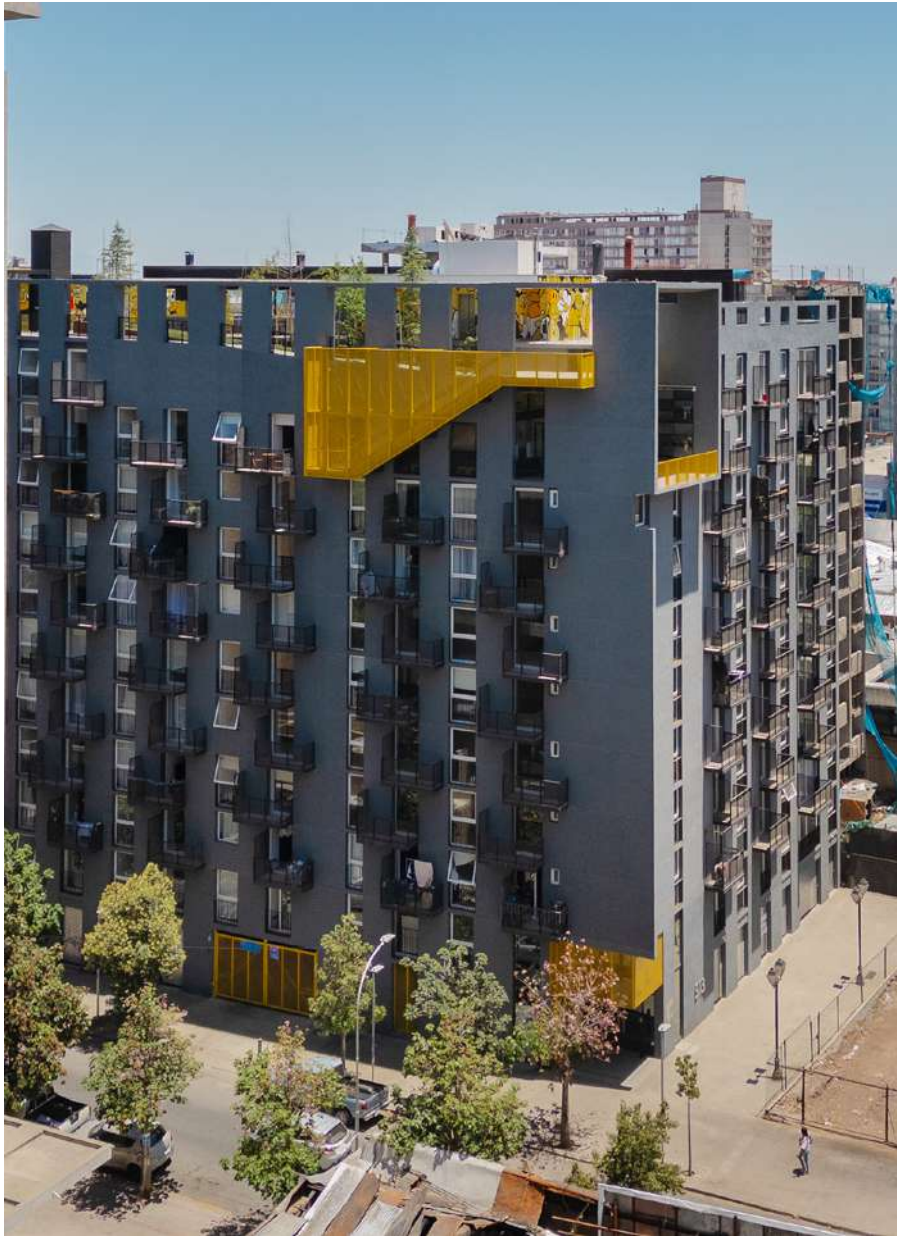
- Josué Mena**
Subgerente Técnico de Obras
- Gonzalo Castillo**
Arquitecto de obra
- Marco Díaz**
ITO

Indicadores del Proyecto



Etapas del proyecto





Borde Vivo

Dirección

San Isidro 513, Santiago

El año 2025 fue particularmente desafiante para el proyecto Borde Vivo, en un contexto inmobiliario altamente competitivo y afectado por variables económicas que impactaron directamente en la demanda. Aun así, el proceso de construcción se desarrolló de manera eficiente, cumpliendo con los estándares de calidad comprometidos por nuestra inmobiliaria.

Durante este periodo, el proyecto enfrentó tasas de desistimiento inéditas para la industria y para nuestra empresa, superando el 50%, reflejo de la incertidumbre del mercado y de la fuerte presión competitiva del sector.

Frente a este escenario, fue necesario ajustar las políticas comerciales y adoptar una estrategia de venta más activa y cercana. Se fortaleció el trabajo con los operadores comerciales, se impulsaron eventos y visitas presenciales al proyecto y se reforzó el acompañamiento a la fuerza de ventas, poniendo énfasis en destacar los atributos de diseño y las características diferenciadoras de Borde Vivo, así como en una escucha activa de las necesidades de los clientes.

Concebido como un proyecto innovador, con espacios residenciales de alta calidad y áreas comunes orientadas a la vida en comunidad, Borde Vivo consolidó su propuesta de valor con la implementación de un sistema de conserjería remota. Esta medida permitió reducir los gastos comunes y mejorar la eficiencia operativa del edificio, generando un beneficio directo para los residentes.

La experiencia obtenida en Borde Vivo dejó valiosos aprendizajes sobre la importancia de la adaptabilidad, la resiliencia y la innovación en el desarrollo inmobiliario, los que servirán de base para fortalecer futuros proyectos, optimizar estrategias comerciales y mantener como eje central la calidad, la eficiencia y el valor para nuestros clientes.

Álvaro Contreras,

Gerente de Proyectos

Constructora



Banco



Etapas del proyecto



Diseño



Inicio de Venta



Inicio obra gruesa



Inicio de terminaciones



Recepción municipal



Entrega a clientes

Colaboradores



Josué Mena

Subgerente Técnico de Obras



Gonzalo Castillo

Arquitecto de obra

Indicadores del Proyecto

87%

Venta de unidades



100%

Avance de Obra



m2 construidos
12.438 m²



Departamentos
183



Locales Comerciales
7



Estacionamientos de autos
104



Bicicleteros
93



Facilities
700 m²



Rosa Verde Residences ATX

Dirección

2500 Rosewood Ave, Austin, Texas 78702

Rosa Verde (anteriormente Rosewood Heights) ha dado un giro innovador en la industria del hospitality y los short-term rentals. Frente a la baja demanda de departamentos residenciales y aprovechando el alto flujo turístico de la ciudad de Austin, Texas —que recibe más de 25 millones de visitantes al año—, el proyecto evolucionó desde un desarrollo de vivienda tradicional hacia un Condo Boutique Hotel.

Durante el segundo semestre de 2025 se concretó el cambio de destino del edificio y, en conjunto con el partner operador Elysian Real Estate Group, Rosa Verde pasó a ofrecer una de las estructuras operativas más flexibles del mercado. Actualmente, el proyecto puede operar como hotel o short-term rental y, a futuro, contempla la opción de venta de unidades cuando el mercado residencial se recupere.

Este giro estratégico hacia el mercado hotelero proyecta un alto potencial de éxito, entregando mayor flexibilidad operativa y una nueva estrategia de salida para los inversionistas, con el objetivo de generar mejores retornos y menor exposición al riesgo.

Javier Paut,
VP of International Operations

Fondo

AUSTIN ONE
REAL ESTATE,
LLC

Constructora



Financiamiento

SUMMIT
FINANCIAL AND
INVESTMENT
GROUP



Colaboradores



Javier Paut
Gerente de proyecto



Dick Clark + Associates
Arquitecto desarrollador



Mark Vornberg
Arquitecto



Superficie
construida
33.033 sqf
3.068 m²



Habitaciones
para renta
24



Guest House
1 unidad
(3D / 3B)



Lobby +
Food & Beverages
100 m²



Estacionamientos
de autos
27



Bicicleteros
5



Facilities
2.100 sqf
195 m²



Vía Verde Condominiums

Dirección
6114–6110 East Riverside Dr, Austin, Texas 78741

Vía Verde Condominiums recibió su aprobación formal por parte de la Ciudad de Austin en octubre de 2025. El proyecto fue autorizado con incentivos de altura y densidad, a cambio de la cesión de una franja de terreno que será destinada a parque público, beneficiando tanto a la comunidad local como a los residentes.

Junto al equipo de marketing y diseño, se desarrolló una propuesta integral que incorpora estándares de multifamily de lujo, incluyendo clubhouse, coworking café, gimnasios, sauna, cold plunge, piscinas, outdoor grill & bar, áreas de trabajo colaborativo, pet grooming area, hot & cold storage, entre otros amenities. Además, contempla servicios on-demand como lavandería y paseo de mascotas.

El proyecto ofrece una amplia variedad de tipologías: studios, unidades de 1 y 2 dormitorios, departamentos de 1 dormitorio con oficina o espacio flexible, y unidades Live + Work tipo loft, que combinan uso comercial en primer nivel y residencial en el área posterior.

Si bien Vía Verde ha enfrentado desafíos en materia de ventas debido a la desaceleración del mercado residencial y de la construcción nueva, actualmente se encuentra evaluando alternativas estratégicas a la espera de la recuperación del mercado inmobiliario en Estados Unidos.

Javier Paut,
VP of International Operations

Fondo	Constructora	Banco
6114 E. RIVERSIDE INVESTMENTS, LLC	IE ² CONSTRUCTION INC.	VERABANK



Colaboradores



Javier Paut
Gerente de proyecto



Dick Clark + Associates
Arquitecto desarrollador



Mark Vornberg
Arquitecto



m2 construidos
193.475 sqf
17.974 m²



Departamentos
136



Locales Comerciales
1



Estacionamientos de autos
148



Bicicleteros
10



Facilities
4.198 sqf
390 m²



Woodrow

Dirección
4000 Clawson Road, Austin, Texas 78704

Proyecto residencial de 19 townhouses ubicado en un barrio residencial consolidado, inmediatamente al sur de Downtown Austin, Texas. Cada unidad cuenta con un diseño moderno y atractivo para el mercado local, con 3 dormitorios, 2 baños y garaje privado para dos autos.

El proyecto se integra a un greenbelt protegido por la ciudad, aportando valor paisajístico y una alta calidad de vida.

Por factores externos a la gestión de Norte Verde y Heartwood, se decidió vender el proyecto y retornar el capital a los socios. El mercado experimentó una caída superior al 20% en los precios de las viviendas, junto con condiciones de venta complejas para unidades sobre US\$750.000, altos costos de construcción y tasas de interés elevadas, lo que redujo significativamente la demanda.

Javier Paut,
VP of International Operations

Fondo

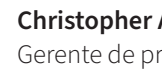
4000 CLAWSON PARTNERS, LP



Colaboradores



Javier Paut
Gerente de proyecto



Christopher Affinito
Gerente de proyecto



Davey McEathron
Arquitecto desarrollador



Superficie
construida
33.046 sqf



Townhouses
19



Estacionamientos
de autos
38



Nuestras Actividades

Eventos “Eleva tu mirada”

A lo largo del año inauguramos tres de nuestras plazas elevadas, instancias especialmente significativas porque nos permiten conectar con nuestros clientes, socios y colaboradores en el espacio común más importante para nosotros. En cada inauguración celebramos con un agradable cóctel, buena música y una experiencia única, diseñada para que todos puedan llevarse una muestra de lo que buscamos que vivan quienes habitan nuestros edificios.



Celebración de Fiestas Patrias

Como cada año, nos reunimos en septiembre para celebrar nuestra patria, compartiendo un rico asado y juegos tradicionales que fortalecen los lazos entre nuestros colaboradores, y nos permiten disfrutar de un momento entretenido juntos.



Desayunos de unión

Porque creemos en la importancia de construir equipo, este año realizamos tres desayunos en los que nos reunimos para participar en actividades de integración guiadas por una psicóloga, además de momentos de entretención como bowling o karting, que nos permiten reconectar y volver a ser niños por un rato. Tener espacios para despejarnos del trabajo y disfrutar juntos es invaluable para fortalecer nuestros vínculos y seguir creciendo como equipo.



Fiesta de fin de año

Para cerrar este año de mucho trabajo y esfuerzo, nos reunimos para disfrutar de un rico cóctel, buena música y la mejor compañía. Compartimos juegos con premios y vivimos lindos momentos junto a personas de nuestras distintas oficinas, tanto en La Serena como en Santiago.







NORTE VERDE

Memoria anual 2025