



Josemaría Morandé V.

Management Services Director

Management Services

t +56 9 9652 5890

josemaria.morande@nmrk-global.com

ÁÑOS DE EXPERIENCIA

+10

ÁREAS DE ESPECIALIDAD

Gestión de activos
inmobiliarios
Desarrollo y ejecución de
estrategias comerciales
Negociación con inmobiliarias,
fondos e inversionistas
Administración de portafolios
multifamily
Liderazgo de equipos
comerciales
Analista de rentabilidad y toma
de decisiones

Se dedica al desarrollo y gestión de activos inmobiliarios, con amplia experiencia en administración de portafolios complejos y liderazgo de equipos comerciales en distintos rubros. Ha desempeñado cargos estratégicos en empresas como Penta Vida, Falabella Inmobiliario y ALD Automotive, donde ha liderado procesos de comercialización, operación y gestión de activos en distintas escalas.

Cuenta con una sólida trayectoria en negociación con inmobiliarias, constructoras, fondos de inversión y clientes corporativos, destacando por su enfoque en resultados sostenibles, generación de alianzas estratégicas y desarrollo de negocios. Posee habilidades avanzadas en liderazgo, gestión de relaciones y toma de decisiones en entornos dinámicos.

Educación

Es Ingeniero Comercial de la Universidad del Desarrollo. Ha complementado su formación con estudios en Negociación Estratégica en ESE Business School y perfeccionamiento en Inglés Avanzado en LSI Cambridge, Inglaterra, fortaleciendo su perfil comercial y su capacidad de gestión en entornos internacionales.

Logros

A lo largo de su carrera, Josemaría ha liderado la gestión y comercialización de activos inmobiliarios en distintos segmentos, incluyendo residencial, oficinas, comercial e industrial, participando en la administración de carteras de alto valor y complejidad.

En su rol como Jefe Comercial Inmobiliario en Penta Vida, fue responsable de la administración, colocación y estrategia comercial de activos valorizados en más de UF 3 millones, además de liderar equipos comerciales y gestionar procesos de Asset y Property Management en proyectos multifamily de más de 1.000 unidades.

En Falabella Inmobiliario, lideró la operación y explotación comercial de más de 7.000 estacionamientos, logrando utilidades superiores a USD 1 millón anual, coordinando equipos multidisciplinarios y optimizando indicadores de desempeño.

Asimismo, ha participado en procesos de captación de clientes, desarrollo de negocios, negociación estratégica y gestión de cuentas clave, tanto a nivel nacional como internacional, consolidando una visión integral del negocio inmobiliario y comercial.