

“El criterio experto de un Project Manager es clave para el éxito”

HōMUproject acompaña al inversor desde la viabilidad hasta la entrega, optimizando costes, plazos y calidad para maximizar rentabilidad y minimizar riesgos



Blanca Perez-Angulo. Directora general de HōMUproject

HōMUproject es una compañía especializada en gestión técnica y Project Management para inversores y patrimonialistas del sector inmobiliario. Funciona como departamento técnico externo, acompañando al cliente desde el análisis de viabilidad hasta la entrega final del activo. Su propuesta combina criterio técnico y visión estratégica de inversión, con un control riguroso de costes, plazos y calidad. El objetivo: maximizar eficiencia y rentabilidad, minimizar riesgos y alinear el producto final con la demanda real del mercado.

Pregunta. ¿Por qué un inversor contrataría una empresa de Project Management?

Respuesta. Aunque no sea una figura obligatoria por la Ley de Ordenación de la Edificación, el Project

Manager es clave para asegurar el éxito de un proyecto inmobiliario. Contar con un equipo experto de gestión técnica no supone un coste adicional, sino una garantía de ahorro y optimización global de la inversión, gracias al control de plazos, costes y calidad. En HōMUproject aportamos valor estratégico con un conocimiento real y actualizado del mercado: precios de construcción, proveedores, tendencias y soluciones óptimas según el tipo de activo. A ello se suma nuestro bagaje de lecciones aprendidas. Pero el verdadero diferencial es el valor humano: un equipo comprometido que lo hace posible.

P. ¿En qué momento una correcta gestión técnica marca la diferencia real en la rentabilidad de una inversión inmobiliaria?

R. Lo hace desde la propia concepción de la operación inmobiliaria. Participar desde fases tempranas permite definir un marco económico y de plazos realista, evaluar el impacto de cada decisión técnica y evitar desviaciones que comprometan los objetivos del inversor. No obstante, HōMUproject también interviene con frecuencia en proyectos ya iniciados, ayudando a reconducir situaciones complejas y a recuperar el control de la inversión.

P. ¿Cómo integráis la visión del inversor y las expectativas del usuario final en el diseño y ejecución?

R. Cada proyecto se aborda desde la escucha activa al inversor y el conocimiento especializado en cualquier tipología de activo, ya sea residencial —de lujo o convencional—, oficinas, retail, hospita-

lity, senior living, residencias de estudiantes o data centers, entre otras. Esta versatilidad solo es posible gracias a un equipo senior altamente especializado, capaz de adaptarse con flexibilidad a cada cliente y contexto.

Además, la sostenibilidad, la tecnología y la eficiencia forman parte del ADN de HōMUproject, reforzado por su área específica de consultoría HōMUNEXT, especializada en certificaciones de valor añadido como LEED, BREEAM, WELL o WiredScore.

“Nuestro crecimiento ha sido consecuencia directa de responder a lo que nuestros clientes necesitan, donde lo necesitan”

P. Con la expansión nacional e internacional en marcha, ¿qué tipo de proyectos y clientes encajan mejor con el modelo HōMUproject en esta nueva etapa?

R. En esta nueva etapa no buscamos un patrón de proyecto o cliente ideal. En HōMUproject asumimos el mismo compromiso, independientemente del volumen de inversión, la localización, el sector o el tamaño del proyecto. Nuestro crecimiento siempre ha sido consecuencia directa de responder a lo que nuestros clientes necesitan, donde lo necesitan. Por eso ampliamos cobertura nacional e internacional: para acompañar proyectos globales sin renunciar a la excelencia. Nuestra vocación es ayudar a que el inversor tenga éxito, aportando experiencia y valor real. Quizá por eso más del 90% de nuestros clientes repiten.

Más información
www.homuproject.com

