

HōMUproject El enfoque estratégico y humano de la gestión técnica inmobiliaria

BLANCA PÉREZ-ANGULO MARTÍNEZ DIRECTORA GENERAL DE HōMUproject

HōMUproject es una compañía de servicios de gestión técnica de soporte a propiedades del sector inmobiliario

Fundada a finales de 2013 por Raúl Arjona Saz, CEO de la compañía, tras más de 10 años de trayectoria se ha consolidado en su vocación de actuar como el departamento técnico externo de confianza para cualquier cliente, corporativo o particular, que requiera una óptima gestión de sus activos, ya sea para su reposicionamiento o en proyectos de nueva construcción. “Enfo-camos nuestra gestión técnica de proyectos desde la premisa de maximizar la rentabilidad y la calidad del producto final dentro del marco particular de cada operación inmobiliaria. Nuestro objetivo es maximizar la eficiencia de la inversión minimizando el riesgo de cada operación”, explica Blanca Pérez-Angulo Martínez, directora general.

¿Qué tipo de servicios abarcáis y qué os diferencia de otras empresas del sector?

La principal demanda de nuestros clientes es el Project Management y Technical & Environmental Due Diligences; si bien contamos con un abanico mucho más amplio de servicios que engloba desde Portfolio Management (para gestión de carteras inmobiliarias completas), Project Monitoring (en procesos de financiación) hasta Análisis Técnico-Económicos de Viabilidad (planificación, estrategia o cierre de operaciones)... Nuestro equipo técnico está capacitado para desarrollar cualquier consultoría técnica.

¿Cómo os habéis consolidado en este sector?

Partiendo de la base de que somos una empresa de servicios de gestión, el control riguroso de objetivos de coste, plazo y calidad se considera un ‘must’ en nuestro desempeño. Sobre esta base, nuestro valor diferencial reside en nuestra capacidad de equilibrar el profundo conocimiento técnico y las habilidades de gestión con la visión estratégica de la inversión inmobiliaria.

Nuestra Project Management office está formada por técnicos especializados en cons-

trucción, licencias, sostenibilidad y tecnología. Nuestra cercanía a los clientes y la experiencia de nuestro equipo nos permiten comprender cada proyecto y ajustarlo con precisión a las demandas del mercado y de los usuarios finales. Este enfoque asegura la máxima rentabilidad. Sin embargo, el verdadero valor de HōMUproject radica en su equipo humano, seleccionado no sólo por su formación y experiencia, sino también por su calidad personal, bajo la premisa de “ser HōMU”.

¿Qué tipo de proyectos abarcáis en vuestra gestión?

Nuestra experiencia engloba la práctica totalidad de los sectores, consecuencia de basar nuestra trayectoria en dar la respuesta necesaria a la evolución del mercado inmobiliario en todo momento. Desde el inicio gestionamos oficinas, residencial, logístico, hospitality, retail y, en los últimos cinco años, se suman con gran protagonismo los data centers, escuelas de negocio y universidades, coworking, y todos los tipos de “living” como Senior Living, Residencias de estudiantes o Coliving.

La gran variedad de proyectos abordados nos ha dado la oportunidad de colaborar con todo tipo de agentes, desde prestigiosos estudios de arquitectura hasta pequeñas empresas de diseño. Lo mismo aplica a las empresas constructoras y otros consultores especializados.

¿Qué importancia tiene la relación con los clientes?

Siempre decimos que somos una empresa de “cliente” más que de “proyecto”. No tenemos límite inferior ni superior a la hora de acompañar a nuestros clientes: estamos disponibles siempre para lo que necesiten. En el acompañamiento, nuestra relación con el cliente se basa en la confianza, la transparencia y comunicación.

Siempre recomendamos nuestra incorporación desde el inicio del proceso, contribuyendo con nuestros clientes en la definición de la inversión y de la estrategia. Cuando esto ocurre, el resultado es exponencialmente mejor. Acompañamos siempre hasta el final: somos los últimos en abandonar el barco en cada proyecto.



“No queremos ser los más grandes, nuestra pretensión es ser la empresa de referencia en la gestión técnica de proyectos inmobiliarios”

¿Cuáles son los próximos objetivos de HōMUproject?

Nuestra apuesta para el 2025 es la consolidación del negocio en el Sur de España y en Portugal, reforzando la presencia de equipos locales ya existente en ambas localizaciones.

Si bien nuestra tendencia ha sido siempre creciente desde la creación de la compañía, nuestra prioridad es mantener la calidad del servicio con un crecimiento sostenido. No queremos ser los más grandes, nuestra pretensión es ser la empresa de referencia en la gestión técnica de proyectos inmobiliarios.