

# HōMUPROJECT DIEZ AÑOS SIENDO REFERENCIA EN GESTIÓN DE PROYECTOS INMOBILIARIOS

**Desde su fundación a finales de 2013 por Raúl Arjona Saz, HōMUproject se ha consolidado como una consultora de referencia en servicios de gestión técnica y consultoría en sostenibilidad y tecnología para proyectos inmobiliarios. Bajo la dirección de Blanca Pérez-Angulo Martínez desde 2015, la compañía ha evolucionado al ritmo de las exigencias del mercado, consolidando una presencia significativa en España y Portugal.**



Blanca Pérez-Angulo, directora general de HōMUproject

Con más de una década de experiencia, HōMU actúa como departamento técnico experto de confianza para sus clientes, ya sean fondos, patrimonialistas o promotores, integrándose en sus estructuras para el desarrollo de proyectos tanto de nueva construcción como de reposicionamiento. “Nuestro acompañamiento en la construcción y reposicionamiento de activos supone un incremento sustancial del valor inmueble y maximiza la rentabilidad de cada operación”, explica Blanca Pérez-Angulo. Su modus operandi se basa en la excelencia técnica, la profesionalidad y una visión estratégica de la inversión que prioriza el valor humano y el respeto.

## ADAPTACIÓN DE SERVICIOS A LA DEMANDA DE UN MERCADO CAMBIANTE

Aunque la compañía comenzó ejecutando proyectos residenciales llave en mano para clientes particulares, su crecimiento fue rápido hacia operaciones más complejas en el ámbito corporativo. Actualmente, HōMU cuenta con tres líneas de negocio: HōMUproject, centrada en la gestión técnica de proyectos; HōMU Next, enfocada en consultoría tecnológica y sostenibilidad; y HōMU Homes, especializada en soluciones residenciales, todas ellas cohesionadas por una misma filosofía corporativa.

Su oferta de servicios es amplia e integrada. En el área de gestión, destacan el Project Management, Project Monitoring, Portfolio Management y Project Management Tecnológico. En consultoría, sus servicios incluyen desde Technical Due Diligences hasta certificaciones medioambientales como LEED, WELL o

BREEAM, así como consultoría ESG y de innovación tecnológica, todas desarrolladas con personal acreditado propio.

## ENFOQUE ESTRATÉGICO

El perfil de clientes de HōMU es diverso, aunque predominan entidades que carecen de departamento técnico en España o necesitan reforzarlo. “Nuestros principales clientes son Socimis, fondos de inversión, aseguradoras, compañías tecnológicas, promotores, el sector hospitality, coworkings y centros educativos”, señala Pérez-Angulo. Entre ellos figuran firmas como Merlin Properties, Colonial, Zurich, Digital Realty o la Universidad Pontificia de Comillas. A lo largo de sus diez años de trayectoria, más de 70 clientes han confiado en HōMU, con más de 250 contratos gestionados y una inversión acumulada de más de 1.000 millones de euros. La tasa de recurrencia supera el 90 %.

Entre sus proyectos más destacados se encuentran desarrollos tecnológicos como MAD4 para Digital Realty o centros de datos para Merlin – Edge; iniciativas de Senior Living en La Moraleja; desarrollos residenciales de lujo en ubicaciones emblemáticas de Madrid; y edificios de oficinas como Velázquez 88 o Casp 24-26. También ha intervenido en centros comerciales y en proyectos educativos de primer nivel.

y de las expectativas del cliente final”, afirma su directora general.

La compañía cuenta con una Project Management Office, integrada por más de treinta profesionales especializados en áreas clave como licencias, urbanismo, sostenibilidad, tecnología, materiales e innovación. Su enfoque va más allá de la ejecución técnica: evalúan la viabilidad, optimizan costes, minimizan riesgos y ajustan cada proyecto a la demanda real del mercado. Esta implicación les ha permitido convertirse en socios estratégicos de algunos de los principales actores del sector inmobiliario.

## PRESENCIA INTERNACIONAL

Geográficamente, HōMU opera principalmente en España y Portugal, con especial concentración en Madrid y Barcelona, donde se sitúa el 80 % del negocio. Sin embargo, sus servicios de consultoría técnica se han internacionalizado, con actividad destacada en Europa y América Latina. “Adaptarnos a cada tipología de proyecto y mercado es posible gracias al talento y flexibilidad de nuestro equipo técnico”, apunta Pérez-Angulo.

En términos sectoriales, mientras entre 2015 y 2020 predominaron los proyectos de oficinas, residencial y hospitality, desde 2020 han ganado peso el sector tecnológico y las soluciones de living en todas sus modalidades —desde Senior Living hasta Built to Rent. La compañía también ha ampliado su porfolio de servicios incorporando consultoría gráfica, generación de infografías hiperrealistas y desarrollo de guías de diseño técnico, como las elaboradas para Radisson Hotel Group a nivel mundial.

## PREPARADOS EL CRECIMIENTO

HōMUproject prevé iniciar en 2025 un nuevo ciclo de crecimiento tras un período de consolidación. “La evolución de la compañía muestra una curva creciente en la que se alternan ciclos trienales de expansión y consolidación. Nuestra estrategia siempre ha sido implantarnos allí donde nuestros servicios son demandados”, subraya la directiva.

Aunque no aspiran a ser los más grandes, sí se marcan como objetivo consolidarse como referente técnico en el sector. “Mantener vivo el negocio implica crecer”, reconoce Pérez-Angulo. Así, la compañía encara los próximos años con un plan estratégico centrado en la integración, la consolidación, el crecimiento y la expansión. Y lo hace con una certeza clara: “el verdadero valor de HōMU radica en nuestro equipo humano, seleccionado no sólo por su formación y experiencia, sino también por su calidad personal y valores, bajo la premisa de ‘ser HōMU’”, concluye la responsable de la compañía.

**Blanca Pérez-Angulo destaca que el verdadero valor de HōMUproject radica en su equipo humano**

**La compañía ha gestionado más de 250 contratos que superan los 1.000 millones de euros en inversión, con una tasa de recurrencia de clientes superior al 90%**

## VALOR DIFERENCIAL: RIGOR TÉCNICO Y VISIÓN DE MERCADO

En un entorno cada vez más competitivo, HōMU se distingue por su capacidad de equilibrar el conocimiento técnico con una visión estratégica de la inversión. “El control riguroso de coste, plazo y calidad es un must, pero nuestro valor diferencial reside en la capacidad de unir el rigor técnico del trabajo bien hecho con una comprensión profunda del mercado, la evolución del producto