

“Es momento de una visión moderna que garantice el acceso a la vivienda”

CHEMA MUÑOZ CEO DE SAM REAL ESTATE MANAGEMENT

Sam Real Estate Management es una firma con más de tres décadas de experiencia en el mundo de la gestión inmobiliaria. Hablamos con su CEO, Chema Muñoz.

¿Cuáles fueron los orígenes de la compañía?

Iniciamos la empresa hace ya algo más de 35 años, como una empresa familiar con tres empleados, centrándonos básicamente en el sector inmobiliario de la antigua Kutxa, ahora Kutxabank. Les ayudamos en su expansión a nivel nacional con la búsqueda de locales en todo el país y posteriormente en la gestión de las propiedades adjudicadas, la venta de activos granulares y obra nueva.

¿Cómo ha evolucionado SAM Real Estate desde su fundación hasta convertirse en el grupo inmobiliario que es hoy?

A lo largo de los años hemos tenido la fortuna de que los directivos de empresas con los que iniciamos nuestro recorrido, conocedores de nuestra forma de trabajo, siguieron confiando en nosotros incluso al cambiar de compañías o al ser consultados para hacer recomendaciones. Hoy en día es un orgullo poder contar entre nuestros clientes a los principales actores de este mercado del Real Estate, como son Metrovacesa, Habitat Inmobiliaria, Neinor Homes, Inmoglaciari, Realia/FCC, Kronos, Culmia, Cerberus, Solvia, Kutxabank y otros muchas empresas que no por ser igual de grandes son menos importantes.

Asimismo, hemos ampliado nuestra oferta de servicio con áreas como Comercialización de Obra Nueva, Gestión de carteras, Project comercial, venta de activos singulares y el Facility Management de la red de oficinas de Kutxabank y Cajasur.

¿Cómo definirían la filosofía de trabajo de la empresa? ¿Qué les diferencia de sus principales competidores?

Nuestra filosofía siempre se ha basado en tres factores fundamentales: en primer lugar, nos diferencia el trabajo en equipo. Cuando



SOMINA MARE

Grupo Sam apuesta por una filosofía basada en el trabajo en equipo, la adaptabilidad y la cercanía a sus clientes.

iniciamos un proyecto con cualquiera de nuestros clientes llegamos para trabajar juntos, no para trabajar para ellos. El desafío debe asumirse de manera conjunta apostando por la colaboración la profesionalidad y el esfuerzo mutuo. El segundo gran factor es la adaptabilidad, ya que sin perder nuestra esencia, somos capaces de ajustarnos a los procedimientos de cada cliente, asegurando siempre una integración fluida y eficiente en su manera de trabajar. El tercer eje de nuestra filosofía lo forman la cercanía y la humildad. Somos una empresa accesible en todos los niveles, desde la dirección hasta el equipo operativo. Nuestros clientes saben que pueden contar con nosotros en cualquier momento y circunstancia, porque siempre estaremos ahí cuando nos necesiten.

¿Cómo evalúa la situación actual del mercado inmobiliario en España, especialmente en las áreas donde tienen mayor presencia?

España tiene un grave problema de vivienda, como todos bien sabemos. Pero Cataluña, en particular, sufre ese desafío en manera aún más acentuada. Las diferentes políticas autonómicas han generado diferencias significativas en los resultados según la comunidad en la que nos fijemos.

Es imprescindible que, a nivel autonómico o estatal, toda la clase política se sienta con los expertos

Actualmente, la compañía gestiona promociones por toda Cataluña, con diversos proyectos en la ciudad de Barcelona, Gavá, Platja d'Aro, Lleida o Badalona.

de este sector y deje de hacer el populismo que se practica en muchos casos. No podemos seguir operando con un marco regulatorio obsoleto, sino que se necesita una nueva Ley del suelo que agilice trámites inaceptablemente lentos y, además, es preciso también que adapten las normativas a la realidad actual. Lo que se pactó hace décadas ya no responde a las necesidades del presente.

Un claro ejemplo, es el área metropolitana de Barcelona, donde la falta de suelo disponible choca con la necesidad de miles de viviendas. ¿Por qué se deben acotar las densidades, que a veces resultan de la realización de pisos de más de 100m², cuando hoy los núcleos familiares cada vez son más pequeños? O, si no existe espacio físico, ¿por qué no apostar por construcciones en altura? Es momento de replantear las reglas del juego con una visión moderna, eficiente y realista que garantice el acceso a la vivienda y responda a las necesidades de la sociedad actuales.

¿Qué estrategias está implementando SAM Real Estate para adaptarse a los cambios y desafíos del mercado actual?

La profesionalización de cada área es clave para dar un servicio



TADAIMA FIRA PARC



ARO RESIDENCES

verdaderamente global. Hoy en día ya no se trata de vender, sino que las exigencias del mercado requieren una gestión integral y altamente especializada. Por ello contamos con equipos dedicados en áreas claves como Back Office, Call Center, Blanqueo de Capitales, y Marketing. Damos una gestión integral, adaptándonos a los que nos exige cada cliente. Nuestro enfoque no es solo cumplir expectativas sino superarlas proporcionando un nuevo servicio eficiente ágil y personalizado.

¿Cuáles son los proyectos más relevantes en los que SAM Real Estate está trabajando actualmente? ¿Tienen planes de expansión a nuevas áreas o mercados?

Cada uno de nuestros proyectos es clave y refleja nuestro compromiso con la excelencia en la comercialización inmobiliaria. Actualmente gestionamos 30 promociones por toda Cataluña, donde podríamos destacar proyectos de 40 viviendas en Poble Nou en Barcelona, 185 en Gavá, las 380 unidades en Marina del Prat Vermell (Barcelona), 80 viviendas en Platja d'Aro, más de 150 unidades en Lleida, 280 frente al puerto de Badalona y sin olvidar pro-

yectos singulares en el centro de Barcelona, como Tallers 55 junto Plaza Cataluña.

Además, uno de nuestros planes estratégicos es la expansión a Madrid, donde próximamente abriremos nueva delegación. Actualmente gestionamos la comercialización de una promoción en Valdemoro y reforzaremos nuestra implantación en la capital con la incorporación de un Delegado Territorial, consolidando así nuestra apuesta por el crecimiento y la diversificación.

¿Cuál es su visión para el futuro de SAM Real Estate?

Nuestro objetivo para los próximos años es seguir siendo un referente en la comercialización de obra nueva y en la gestión de activos en Cataluña, consolidar nuestra presencia en Madrid y explorar nuevas oportunidades con una posible apertura en Valencia. Apostamos por un crecimiento estratégico basado en la profesionalización, la innovación y la cercanía con nuestros clientes adaptándonos a las necesidades del mercado en constante evolución.