

"La confianza no se consigue con una gran operación; sino proyecto a proyecto"

Chema Muñoz CEO de Grupo SAM

Más de 35 años después de su fundación, Grupo SAM defiende un modelo basado en la cercanía, la profesionalidad y la gestión integral en un momento en el que el mercado inmobiliario afronta un grave problema de falta de oferta y necesidad de planificación. Hablamos de ello con Chema Muñoz, su director general.

¿Cuáles fueron los orígenes de la compañía y cuáles han sido las claves de su crecimiento?

Grupo SAM nació en 1989 con una idea muy clara: ofrecer un servicio inmobiliario basado en la confianza, la profesionalidad y la cercanía. Desde el principio, Carmen Méndez y yo mismo entendimos que nuestro trabajo iba mucho más allá de la compraventa de inmuebles; queríamos acompañar al cliente durante todo el proceso y convertirnos en un socio de confianza.

Hoy seguimos fieles a esa filosofía. Hemos evolucionado al ritmo

del mercado, ampliando nuestras áreas de actividad y especialización, pero sin renunciar a los valores que nos han definido desde el primer día. La capacidad de adaptación, una visión a largo plazo y el compromiso con la excelencia nos han permitido consolidarnos como una compañía de referencia. La confianza no se consigue con una gran operación; se construye proyecto a proyecto.

¿Cómo analiza el momento actual del sector inmobiliario y qué tendencias marcarán los próximos años?

Creo que el mercado inmobiliario español afronta uno de los mayores retos de las últimas décadas. El principal problema no es la demanda, sino la falta de oferta. La escasez de suelo finalista, la lentitud de los procesos urbanísticos, las limitaciones en infraestructuras y la falta de profesionales cualificados impiden que la oferta responda a las necesidades reales del mercado.

Es el momento de afrontar estos desafíos con una visión de largo plazo y una mayor colaboración entre la Administración y los profesionales del sector. Necesitamos estabilidad, seguridad jurídica y



una planificación capaz de acelerar el desarrollo de vivienda. Solo así será posible facilitar el acceso a la vivienda y garantizar un crecimiento equilibrado.

¿Qué elementos diferencian hoy a SAM Real Estate de otras compañías del sector y qué ventajas aporta su modelo de gestión integral?

Entiendo el sector inmobiliario como un servicio integral, no como una simple intermediación. Acompañamos al cliente durante todo el proceso con un único interlocutor, ofreciendo asesoramiento, coordinación y soluciones adaptadas a cada necesidad. Los edificios se construyen con hormigón; las empresas, con confianza. Ese ha sido siempre el verdadero patrimonio de SAM Real Estate. Esta filosofía nos ha permitido construir relacio-

nes duraderas con clientes, promotores, fondos de inversión y entidades financieras, convirtiéndonos en un socio estratégico que aporta seguridad, cercanía y valor en cada proyecto.

¿Cuáles son sus proyectos más relevantes de los últimos años y qué representan para la evolución de la empresa?

En un sector tan exigente como el inmobiliario, la mejor carta de presentación no son únicamente los proyectos que gestionas, sino la confianza que los principales operadores siguen depositando en ti año tras año. Para nosotros, colaborar con algunas de las compañías más importantes del sector no es una meta alcanzada; es una responsabilidad que nos obliga a mejorar cada día y a mantener los más altos estándares de calidad.

Hoy colaboramos con promotoras como Metrovacesa, Neinor Homes, Inmoglaciari, Kronos Homes, Culmia y Conren Tramway; con compañías como Cerberus, LandCo y Solvia en gestión de activos; y gestionamos a nivel nacional la red de oficinas de Kutxabank en Facility Management.

Entre los proyectos más relevantes destacan Tadaima Fira Parc, en Barcelona; Naia, en Gavà; Torre Lumina, en Lleida; Habitat Sala Badrinas, en Terrassa; y el próximo lanzamiento de LaMercedes, promovido por Conren Tramway, un eco-barrio que se convertirá en uno de los proyectos de regeneración urbana más emblemáticos de Barcelona. Estos proyectos reflejan la capacidad de nuestro equi-

po para gestionar operaciones de gran complejidad y confirman que estamos creciendo en la dirección adecuada.

¿Cuáles son los principales objetivos de SAM Real Estate para los próximos años?

Nuestro objetivo es seguir consolidando a SAM Real Estate como una compañía de referencia, creciendo de forma responsable y ampliando nuestra presencia en aquellos ámbitos donde podemos aportar un mayor valor. Pero nuestro principal objetivo no se mide en metros cuadrados ni en volumen de negocio. Nuestro mayor activo son las personas. El talento, la experiencia y el compromiso de nuestro equipo son los que hacen posible que clientes, promotores, fondos de inversión y entidades financieras continúen confiando en nosotros.

Seguiremos apostando por atraer y desarrollar el mejor talento, fomentando una cultura basada en la profesionalidad, el trabajo en equipo y la cercanía. Estoy convencido de que las empresas no se diferencian solo por los proyectos que gestionan, sino por la calidad humana y profesional de quienes los hacen realidad. Después de más de 35 años, mantenemos la misma ambición que el primer día: seguir creciendo sin perder nuestra esencia y continuar siendo una compañía en la que nuestros clientes siempre encuentren un equipo preparado, comprometido y digno de su confianza.

Chema Muñoz sostiene que el principal problema del mercado inmobiliario español es la falta de oferta y reclama una mayor colaboración entre la Administración y el sector.

