

# Lobe

Memoria **2017**

GRUPO

**Lobe**

• HIGH QUALITY HOMES •

# Memoria de Actividad **2017**



# índice

1. Carta del CEO	04
2. Escenario de negocio	06
3. Resultados 2017	10
4. Grupo Lobe	12
5. Plan estratégico	16
6. Promociones en curso	26



# CARTA

**>** DEL CEO

---

## Carta del CEO

### Juan Carlos Bandrés

DIRECTOR GENERAL

#### Estimados Señores,

La Memoria de Grupo LOBE constituye una de las principales tareas que, desde hace años, se marca esta empresa en el convencimiento de que, para obtener la confianza de los agentes que forman parte de su mercado, es relevante dar a conocer su situación actual y avanzar su comportamiento futuro.

El esfuerzo de sintetizar en unas pocas líneas los proyectos desarrollados por los profesionales que la componen durante este año puede lograrse cuando todas ellas están guiadas por una idea única. En nuestro caso, el que promociones inmobiliarias mejoran en su diseño, rentabilidad y prestaciones cuando las fases y procesos en que antaño se dividían se integran y planifican de forma unitaria.

Mirando hacia atrás, los avances experimentados desde este punto de vista han sido sustanciales.

“ Grupo Lobe se ha convertido en los últimos años en un referente nacional en cuanto a tecnología aplicada a los procesos constructivos. ”

La aportación de nuestros partners y el respaldo del Centro Superior de Investigaciones Científicas están permitiendo avanzar rápidamente en la dirección propuesta, situando ya a esta sociedad y a sus herramientas y aplicaciones informáticas propias, en la vanguardia del I+D+I en materia edificatoria.

No puedo dejar de hacer mención también a la exitosa implantación de la certificación Passivhaus por parte de la división de Eficiencia Energética y Sostenibilidad. A principios del año 2018, Grupo Lobe entregó el segundo edificio en España certificado por el Passivhaus Institut el cual, a su vez, fue reconocido como uno de los 5 proyectos más relevantes a nivel mundial en su 22ª Conferencia Internacional celebrada en Múnich.

“ Creo firmemente que la ambiciosa apuesta realizada por esta metodología se verá recompensada con creces en los próximos ejercicios cuando los compradores tomen conocimiento del confort, bienestar y calidad constructiva que proporciona a la vivienda, sirviendo para dotarnos de un sello propio que nos diferencie de la competencia. ”

Va cobrando cuerpo, asimismo, el reto de poder implementar en nuestras viviendas el conocido como IoT, o “la casa conectada”, que afrontamos como un cambio cualitativo en la relación de un usuario con la experiencia de su utilización.

Se está logrando conformar de este modo un concepto de vivienda LOBE, concebida como un producto con personalidad propia, y del cual su futuro comprador puede esperar obtener prestaciones y calidades por encima de las del resto del segmento inmobiliario en el que se incluye, sea vivienda de protección pública o libre, en sus diversas gamas. En esta línea, el impulso que está ofreciendo a la organización LOBE Arquitectura, en la que actualmente trabaja un equipo multidisciplinar de 20 personas, y el Departamento de Innovación debe resaltarse también en justicia.

“ Los resultados están avalando la vía emprendida en su momento. Hace tiempo que Grupo Lobe renunció a ser un interviniente en el proceso edificatorio para organizar el mismo a semejanza de otros productores industriales de bienes y servicios. ”



Una promoción residencial se optimiza cuando su concepción, comercialización, diseño, planificación y ejecución obedecen a un pensamiento integrado, no con una mera agregación de trabajos coordinados como resulta del proceso clásico promotor. Como muestra, las indudables ventajas que estamos obteniendo y las que esperamos en el futuro cuando finalice el desarrollo de nuestro modelo.

Lo realmente reseñable es que lo anterior se esté alcanzando en un contexto de gran actividad.

“ En el ejercicio 2017, Grupo Lobe ha gestionado un total de 18 promociones residenciales, aproximadamente 1214 viviendas en 4 ubicaciones diferentes (Madrid, Zaragoza, Valencia y Getafe), con un volumen total de ventas de 335 mill. € ”

lo que supone un salto cualitativo respecto a anteriores ejercicios, la adquisición, por derecho propio de un estatus nacional, y una confirmación de la senda marcada por el Plan Estratégico de la empresa para los ejercicios 2017-2020.

Para mí, ha sido especialmente satisfactorio comprobar la dedicación y el generoso esfuerzo realizado por todos los departamentos de la empresa, para abarcar tal volumen de obras, a los que me siento en la obligación de corresponder sentando las bases que asegure el crecimiento de la empresa y la posibilidad de que, dentro de ella, puedan alcanzar su máximo desarrollo y enriquecimiento personal.

Somos conscientes, en todo caso, de nuestras limitaciones y de los riesgos que se están vislumbrando en el Sector. Los perceptibles incrementos del valor del suelo y de los costes constructivos son factores que deben ser tenidos muy en cuenta en adelante, más aún en un contexto en el que la previsible subida de los tipos de interés actuará negativamente en el margen que actualmente parece disponerse para su repercusión al cliente final. Estoy firmemente convencido que, en esta coyuntura, tomará plenamente sentido el enfoque dirigido a la mejora constante de la productividad y calidad fomentado en esta etapa, y se nos ofrecerán nuevas oportunidades para consolidarnos en nuestra visión empresarial, quizá si cabe con mayor tesón y proyección.

Finalmente, quiero expresar mi agradecimiento al conjunto de personas y entidades que, de distinta forma y manera, han colaborado con esta empresa.

“ También a los numerosos clientes que han confiado en nosotros como parte de su proyecto de vida. A todos ellos, quiero asegurarles que vamos a seguir dando lo mejor de nuestro esfuerzo. ”

Atentamente,  
Juan Carlos Bandrés



# ESCENARIO

**>** DE NEGOCIO

## Escenario de negocio

Las previsiones macroeconómicas de los principales organismos oficiales y analistas anticipan que este buen comportamiento de la economía española y de su empleo va a mantenerse durante los próximos dos años, si bien con menores tasa de crecimiento que no impedirá que España siga manteniéndose como una de las más pujantes dentro de la Unión Europea.

El ejercicio 2017 ha continuado el crecimiento sostenido que la economía española lleva experimentado durante los últimos 4 años acompañado además de un ritmo elevado en términos de creación de empleo. Este ciclo expansivo se ha fundamentado a grandes rasgos, desde el punto de vista interno, en una mejora de la productividad y, desde el externo, en una coyuntura favorable mundial mayor que la esperada inicialmente, con estabilización de los estímulos positivos conocidos como “vientos de cola”.



## Evolución de la actividad inmobiliaria

La actividad inmobiliaria sigue también su evolución favorable de los últimos ejercicios. La demanda interna, la creación de empleo y el mantenimiento de unas condiciones financieras propicias han seguido impulsando la inversión en vivienda. Los visados de Dirección de Obra han aumentado también en 2017 (109.047 viviendas), si bien moderando su crecimiento respecto a los años anteriores, lo que, entre otros factores, es muestra de los contrapesos y dificultades que se dan en una actividad compleja e intervenida como es la construcción de viviendas ante escenarios de pretendida aceleración de la demanda.

“ Los visados de Dirección de Obra han aumentado también en 2017 (109.047 viviendas) ”

Esta circunstancia ha favorecido que el nivel de compraventa y de los precios de la vivienda haya persistido en su línea ascendente, presentando su cuarto año continuado de subida de precios, si bien con una menor contribución de la obra nueva, lo que puede resultar un indicador del posible agotamiento de la bolsa de eventuales demandantes acumulada durante la paralización que se dio entre el periodo 2012-2015.



**Sigue destacando además el aumento de la dispersión de precios en el mercado español, principalmente, por la pujanza que presentan las grandes ciudades españolas, que están focalizando la inversión interna y extranjera.**

## Escenario de negocio Previsiones para 2018

Los datos anticipados para el ejercicio 2018 permiten prever que el sector inmobiliario va a continuar creciendo de forma estable. La consolidación de los recientes “players” y oferentes permitirá incrementar la ejecución y materialización de nuevos proyectos, aunque con menor dinamismo que en los ejercicios anteriores.



“ A pesar de su evidente mejora, la inversión en vivienda se encuentra al 50 por ciento que la situación previa a la crisis económica del 2007. ”

A pesar de su evidente mejora, la inversión en vivienda se encuentra al 50 por ciento que la situación previa a la crisis económica del 2007, siendo previsible considerar que no va a volver en el corto medio plazo a dicho nivel. Obviando los desequilibrios que entonces se causaron, los datos económicos actuales están haciendo patente la brecha de producción existente en la industria de la construcción por la pérdida de capital humano y físico, lo que limitará su

capacidad de crecimiento y trasladará a sus factores tensiones inflacionistas añadidas a las procedentes de las propias políticas públicas de incrementos de salarios, que se espera que aceleren por diversas vías en los meses siguientes. En esta línea, los índices de precios de materiales y energía y de mano de obra de la construcción muestran el crecimiento de costes que se da desde el último Trimestre del 2015 y su intensificación en el año 2017.

El otro gran componente de la promoción sigue la misma senda alcista. La disminución del precio agregado del suelo a nivel estatal responde, como se ha señalado, a que el elevado crecimiento que su repercusión está alcanzando en ciudades grandes está propiciando la transmisión de emplazamientos secundarios de mayor incertidumbre, siendo una dinámica atemperada por los mayores requisitos que las entidades bancarias exigen para la obtención de la financiación.

Esta no favorable coyuntura del sector deberá ser además afrontada en un contexto de esperados crecimientos del IPC y, fundamentalmente, de los tipos de interés que perjudicaran también de forma significativa las condiciones de accesibilidad de los compradores a la vivienda, en un mercado ya de por sí en retroceso por el bajo ritmo de creación neta de hogares.

La repercusión de estos elementos en cuanto a limitaciones en el precio de venta de la obra nueva dependerá asimismo del margen de mejora de la situación patrimonial de los hogares y de su ratio de endeudamiento, en peligro ante la posibilidad de implementación de subidas impositivas futuras.

“*Ha habido una disminución del precio agregado del suelo a nivel estatal.*”



## Conclusión

Debe considerarse que, en todo caso, estas previsiones se efectúan dentro de un escenario en el que los riesgos exógenos a la actividad se vienen incrementando, tanto desde el punto de vista interno ante las incertidumbres de la situación política nacional y la falta de decidida resolución de los desequilibrios existentes -particularmente la persistencia del nivel elevado de deuda pública-, como internacional por la intensificación de las tendencias proteccionistas y guerras comerciales, lo que podría generar perturbaciones futuras de cierta relevancia.



“ Avanzamos en ser empresa de referencia nacional en proyectos de construcción contribuyendo a la sostenibilidad y el futuro de la sociedad a través de nuestro compromiso con nuestros clientes y colaboradores. ”

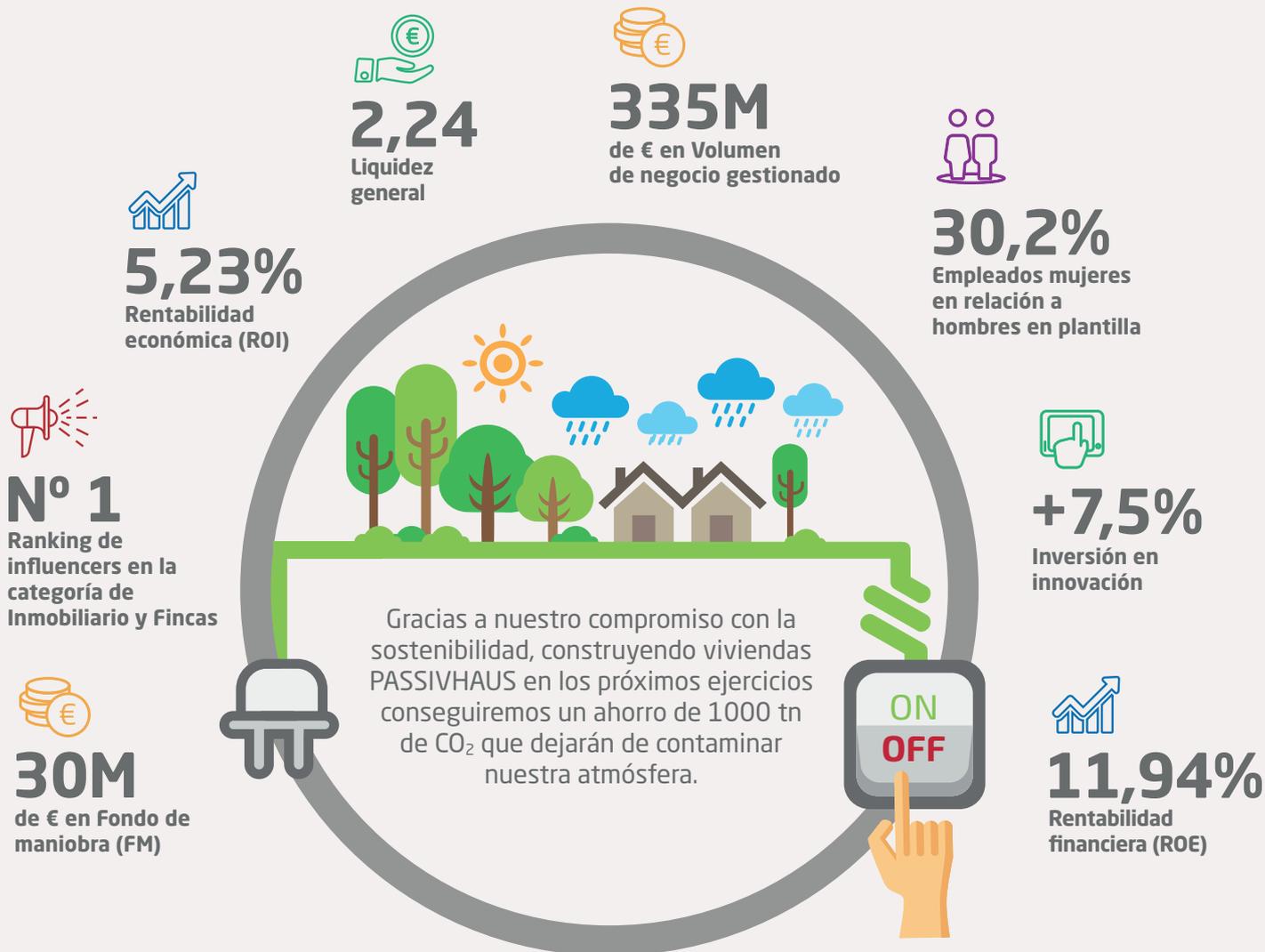
# RESULTADOS

➤ 2017



- ✓ Cerramos 2017, mejorando notablemente todos los indicadores económicos y consolidando nuestra apuesta estratégica hacia la industrialización.
- ✓ Incrementamos los fondos propios, lo que nos permite afrontar nuevos retos y continuar impulsando la innovación y desarrollo de los procesos constructivos
- ✓ Superamos ampliamente la cifra media de mujeres profesionales empleadas en el sector de la construcción, que actualmente se sitúa en el 8,8%.
- ✓ Gestionamos un total de 18 promociones residenciales, aproximadamente 1.214 viviendas, de las cuales más de un 80% ya se están construyendo bajo el estándar Passivhaus.

Grupo Lobe tiene la satisfacción de cerrar el ejercicio 2017, mejorando notablemente todos los indicadores económicos y consolidando su apuesta estratégica hacia la industrialización de la compañía y la diferenciación respecto a otras compañías del sector. Esto, unido al incremento de los fondos propios conseguidos a lo largo de los últimos años, permite a Grupo Lobe, afrontar nuevos retos y proyectos futuros en el sector residencial y continuar impulsando la innovación y desarrollo de los procesos constructivos.





# GRUPO LOBE

## Grupo LOBE

La crisis económica de la pasada década marcó un punto de inflexión en nuestra trayectoria y hemos reaccionado para redefinirnos y crear un **nuevo perfil de empresa** orientando nuestras actividades hacia una prestación integral de servicios inmobiliarios desde el diseño, promoción, construcción y comercialización, siempre pensando en el **cliente** como el centro y la razón de ser de nuestra actividad.



4.0

Gracias a un **MODELO PROPIO DE GESTIÓN** que, apoyado en unos procesos muy definidos que permiten **incrementar la calidad de los edificios y la productividad en el proceso de fabricación**, supera el concepto clásico de la actividad comercializadora, promotora y constructora, aportando gran valor añadido al cliente.

## 01 Concepción del Proyecto Global



## VISIÓN

Ser la **empresa española de referencia en la gestión integral de proyectos de construcción**, diferenciada por la calidad, personalización y sostenibilidad en sus productos, y por el compromiso con el cliente, la propia organización y sociedad.

## MISIÓN

Sorprender a nuestros clientes.

Entregar **viviendas de calidad, sostenibles y energéticamente eficientes**, con el máximo confort y nivel de personalización.

## VALORES

**Excelencia**, en la capacidad técnica para la gestión de proyectos a lo largo del ciclo inmobiliario.

**Compromiso**, de crecer en todos los aspectos empresariales.

**Liderazgo**, en la generación de valor para el cliente, empresa y sociedad.

EN GRUPO LOBE QUEREMOS QUE NUESTROS CLIENTES DISFRUTEN DE VIVIENDAS CON EL MEJOR DISEÑO, UNA ALTA CALIDAD Y SIEMPRE BAJO CRITERIOS DE SOSTENIBILIDAD.

Escuchamos a nuestros clientes para encontrar soluciones cada vez más personalizadas, innovando tanto en el resultado como en el propio proceso de trabajo. Trabajamos para industrializar la construcción de viviendas y mejorar los procesos de construcción creando nuevas metodologías de trabajo. Para todo ello contamos con un gran equipo de personas, que comparten la manera de ser y hacer de **Grupo LOBE** nuestros **comportamientos corporativos**.



### INNOVACIÓN

Trabajamos cada día para encontrar nuevos caminos que nos permitan evolucionar, siendo referencia en I+D aplicada al diseño, construcción y comercialización.



### SOSTENIBILIDAD

Gestionamos de manera responsable y eficiente los recursos en el desarrollo de nuestra actividad y construimos productos cada día más sostenibles.



### EXCELENCIA

Buscamos superarnos cada día como profesionales en todas nuestras actividades y como empresa en la gestión de proyectos a lo largo del ciclo inmobiliario.



### TRANSPARENCIA

Somos coherentes entre lo que pensamos, decimos y hacemos.



### COMPROMISO

Nos esforzamos por cumplir nuestras promesas.



### HONESTIDAD

Actuamos en rigor de la verdad y el respeto.



0100 2345 0100  
2345 0100 2345  
0100 2345 0100  
2345 0100 2345

0100 2345 0100  
2345 0100 2345  
0100 2345 0100  
2345 0100 2345

# PLAN

**>** ESTRATÉGICO

## Plan estratégico 2017-2020

En 2016 presentamos un plan estratégico que supone el mayor reto como organización en nuestra historia hasta hoy, pero también el **plan más ambicioso en materia de eficiencia energética en el sector de la construcción residencial que se haya presentado jamás en España.**

LOS PRINCIPALES OBJETIVOS DEL PLAN ESTÁN RELACIONADOS CON 3 PIEZAS FUNDAMENTALES EN LA ESTRATEGIA DE NUESTRA ORGANIZACIÓN:



### GESTIÓN DEL TALENTO

Incorporamos nuevos perfiles profesionales y desarrollamos las capacidades y habilidades de las personas que componen el equipo **LOBE** y consolidan el canal primordial de la innovación. Incrementamos así nuestra competitividad, gracias a ese talento humano y técnico organizado en equipos de alto rendimiento.



### INNOVACIÓN

El proyecto **GLOBE** ha sido y es hoy un hito diferencial en planificación, control y seguimiento de las obras que, junto a la consolidación y evolución del resto de proyectos de innovación, nos abren las puertas hacia un nuevo panorama de tecnología aplicada al nuevo sector de la construcción.



### SOSTENIBILIDAD Y EFICIENCIA ENERGÉTICA

Trabajamos con criterios de diseño para llegar a medir la huella de carbono de nuestra actividad con el fin de minimizarla, alcanzando objetivos más allá de nuestra responsabilidad medioambiental.

Grupo LOBE se ha planteado construir  **1.066 viviendas** certificadas según estándar **Passivhaus entre 2017 y 2020.**

Suponen **126.636 m<sup>2</sup>** de superficie útil, esto según datos oficiales significa que se dejará de emitir el CO<sub>2</sub> a la atmósfera, equivalente a lo absorbido por **84.424 árboles**, lo que es igual a **5,6 veces el Parque del Retiro.**





“Proporcionamos al proyecto unas características que lo hacen planificable, programable y fabricable.”

Álvaro Van Horenbeke  
DIRECTOR ÁREA ARQUITECTURA TÉCNICA



“Un hito: Construir el primer residencial en recibir la certificación Passivhaus en Aragón y el segundo en España.”

Pablo Carranza  
DIRECTOR EFICIENCIA ENERGÉTICA Y SOSTENIBILIDAD



Nuestra estrategia comercial apuesta por la innovación, con el cliente como protagonista al que siempre tratamos de sorprender.”

Trinidad Miguel  
DIRECTORA COMERCIAL Y MARKETING



“El cliente demanda cada vez viviendas de mayor calidad, con mejor diseño y más eficientes energéticamente”

René Valiñas  
DIRECTOR PROMOCIÓN ZONA CENTRO

“Nos anticipamos para dar mayor calidad a nuestros edificios y el máximo confort a nuestros clientes.”

Jesús Díaz  
DIRECTOR DE PRODUCCIÓN



# DIVISIONES

## ➤ ESTRATÉGICAS

---

“La innovación está integrada transversalmente en toda la organización. Nuestro mensaje: Evolución y futuro”

Óscar Aranda  
DIRECTOR GESTIÓN E INNOVACIÓN



## Divisiones estratégicas ➤ **LOBE Promoción**



René Valiñas

DIRECTOR PROMOCIÓN ZONA CENTRO



Desde el punto de vista de **la promoción**, el escenario actual del sector es muy complejo debido, principalmente, a **tres factores**.

Es **cambiante**, lo que genera inestabilidad e incertidumbre. Estos **cambios se producen muy deprisa**, lo que nos obliga a mantener un control estricto de la promoción en todo momento y es **muy exigente**, ya que el cliente demanda cada vez viviendas de mayor calidad, con mejor diseño y más eficientes energéticamente.

Partiendo de esta premisa, en Grupo LOBE hemos desarrollado **un sistema de trabajo** que integra a todos los agentes del proceso edificatorio en un **equipo multidisciplinar**: promotor, arquitecto, comercializador y constructor, lo que nos otorga un control riguroso de la promoción desde los primeros

compases hasta el final de la obra.

Esto es posible, además, gracias a la adopción de **soluciones estandarizadas y sistemas prefabricados** que, adaptándolos a las particularidades de cada proyecto, nos permiten predecir el coste efectivo de la obra, y sus variantes, en unos pocos días.

Este sistema, basado en nuestra propia experiencia, **se retroalimenta y perfecciona constantemente**, ampliando y afinando la base de datos con cada proyecto.

Estamos convencidos de que, en la situación tan cambiante y exigente que vivimos, éste es el único camino posible para producir **viviendas de gran calidad** que se ajusten al guion económico de partida y a los plazos establecidos.

## Divisiones estratégicas

### › LOBE Real Estate



Trinidad Miguel

DIRECTORA COMERCIAL Y MARKETING



En el ámbito inmobiliario, **la demanda y los hábitos de compra** han cambiado en los últimos años. En Grupo LOBE nos hemos adaptado a las nuevas demandas de los clientes con la **introducción de nuevas herramientas digitales y experiencias de venta**.

En cada proyecto, el equipo de LOBE Real Estate cumple un rol fundamental. Desde su concepción, realizamos un **estudio de demanda** analizando los clientes potenciales y el tipo de vivienda que solicitan. Posteriormente, analizamos otras variables imprescindibles para que la división de LOBE Promoción pueda tomar decisiones respecto a la **viabilidad de la operación** a través de estudios de mercado en la zona.

La importancia de la **eficiencia energética** es un elemento clave también en la decisión de compra y por ello la comunicación del **estándar de construcción Passivhaus**, gran apuesta de Grupo LOBE, está siendo fundamental para transmitir a los clientes las características de estas viviendas en cuanto a **confort, ahorro energético y calidad de vida**.

Con el bagaje comercial acumulado en los últimos años, hemos comprobado que nuestros productos inmobiliarios se venden a un mayor ritmo que en el resto del sector. El cliente valora nuestras promociones **por encima de la media** de nuestros competidores, todo ello gracias a una estrategia comercial que apuesta por la **innovación** y con el cliente como protagonista al que siempre tratamos de **sorprender**.

## Divisiones estratégicas ➤ LOBE Arquitectura



Álvaro Van Horenbeke

DIRECTOR ARQUITECTURA



La división LOBE Arquitectura, formada por más de 20 profesionales entre arquitectos, arquitectos técnicos e ingenieros, se encarga de desarrollar proyectos priorizando **el diseño y calidad final** de los edificios, teniendo siempre en cuenta los datos económicos que hacen viable la promoción.

Para tener un control total del proyecto y de la coordinación de disciplinas, preparamos un **proyecto digital** y lo dotamos de **información económica**, por lo que obtenemos directamente el presupuesto de construcción del mismo.

Pero el trabajo del equipo de arquitectura no acaba aquí, proporcionamos al proyecto unas características especiales que lo hacen **planificable, programable y fabricable**.

Para ello nos basamos en **cuatro conceptos**:

- **Normalización de las soluciones constructivas, orientando la construcción hacia la industrialización.**
- **Comunicación con empresas encargadas de ejecutar la obra, consiguiendo desde fases iniciales una definición total del proyecto.**
- **Localización de los elementos a contratar, facilitando la planificación y la posterior programación.**
- **Fragmentación de los trabajos a ejecutar, consiguiendo de esta manera controlar los tiempos de ejecución final.**

De esta manera conseguimos un proyecto de construcción total, con la **máxima definición tanto económica, como de ejecución**, evitando así indefiniciones que provoquen errores en obra y desviaciones en el presupuesto final.

## Divisiones estratégicas

### > LOBE Eficiencia energética



### Pablo Carranza

DIRECTOR EFICIENCIA ENERGÉTICA Y SOSTENIBILIDAD



Durante el pasado y el presente ejercicio, hemos puesto en práctica nuestro **Plan Estratégico 2017-2020** en el cual, en materia de sostenibilidad y eficiencia energética, se plantea la promoción de **edificios altamente eficientes de consumo energético casi nulo (nZEB)** anticipándonos a la Directiva Europea 2010/31/UE de obligado cumplimiento para el año 2020.

En este plan, **Grupo LOBE** se ha comprometido a construir 1.066 viviendas diseñadas, construidas y certificadas mediante estándar **Passivhaus** entre 2017 y 2020, que suponen 126.636 m<sup>2</sup> de superficie útil. Esto significa, según datos oficiales de PEP, que se dejará de emitir el CO<sub>2</sub> a la atmósfera equivalente a lo absorbido por 84.424 árboles, lo que es igual a **5,6 veces el Parque del Retiro**.

Este reto ha supuesto una gran transformación tanto en la fase de diseño de los proyectos como en la fase de ejecución de obra, lo que ha supuesto crear una división específica de eficiencia energética.

Esta división cuenta con perfiles profesionales especializados en el ámbito de la eficiencia energética y la sostenibilidad que se

responsabilizan del **diseño energético** del edificio y de un control intenso en fase de construcción

Todo esto permite garantizar, mediante una certificación oficial, el buen comportamiento energético de los edificios en fase de uso y en base a los estudios y la simulación energética del edificio realizada.

Un hito importante y catalizador de todo este esfuerzo, ha sido la certificación Passivhaus de **Residencial Scenia II**, logrado en diciembre de 2017. Este edificio, ubicado en Zaragoza, es **el primer residencial de viviendas en altura en recibir este certificado en la Comunidad de Aragón y el segundo en España**.

Este proyecto además ha recibido la mención directa del Instituto Alemán Passivhaus en la conferencia internacional de Munich como uno de los 5 proyectos más relevantes a nivel mundial construidos bajo este estándar.

En este momento tenemos en construcción una cartera de 669 viviendas passivhaus repartidas en las ciudades de **Madrid, Valencia y Zaragoza** con la previsión de alcanzar otro nuevo hito certificando 81 de ellas a finales de este 2018.

## Divisiones estratégicas ➤ LOBE Construcción



Jesús Díaz  
DIRECTOR DE PRODUCCIÓN



A lo largo de la trayectoria de Grupo LOBE, siempre hemos manifestado una gran **inquietud y determinación** por eliminar toda la indefinición que los proyectos históricamente no han resuelto.

El escenario tradicional del sector nos conduce a la improvisación y soluciones “sobre la marcha” tomadas en reuniones de obra, produciendo elevados sobrecostes, malas ejecuciones y alargamiento de los plazos de entrega.

Para dar solución a todo ello, una de las claves es la **anticipación**.

LOBE Construcción se encarga de anticiparse, con el objetivo claro de reducir costes superfluos, lo que nos permite destinar

más recursos a dar **mayor calidad** a nuestros edificios y el **máximo confort** a nuestros clientes, a través de una minuciosa planificación y una preparación impecable del proyecto de fabricación.

Todo esto no basta para conseguir un producto excelente. La puesta en marcha y el seguimiento son piezas fundamentales en la fabricación. En LOBE Construcción preparamos y controlamos los procesos constructivos, gracias a **herramientas** que nos permiten disponer de información en tiempo real y poner en valor nuestra filosofía:

**“Proyectar como construimos para  
Construir como proyectamos”**

## Divisiones estratégicas

### » LOBE Innovación



### Óscar Aranda

DIRECTOR GESTIÓN E INNOVACIÓN



El sector de la construcción tiene la obligación de **evolucionar hacia el futuro**, a través de una innovación tecnológica constante orientada a la consecución de objetivos estratégicos, para poder entregar un mejor producto al cliente final.

El cambio de modelo de negocio, el crecimiento de la organización y la expansión geográfica de nuestra organización nos ha llevado a generar **nuevas divisiones de trabajo**, y una de las más importantes fue LOBE Innovación, que nos hizo ser, ya en 2009, **pioneros** en nuestro sector.

Hoy, la **innovación** está integrada transversalmente en toda la organización y nuestro mensaje no puede ser otro que la evolución de lo que, para nosotros, tiene que ser el **futuro**.

Innovación basada **tres conceptos esenciales**:

- **Personas como motor de evolución**
- **Cliente como epicentro y destino de todo lo que hacemos buscando su protagonismo y anticipándonos a sus necesidades**
- **Tecnología como base sobre la cual nos apoyamos.**

El ejercicio 2017 estuvo marcado en esta división por la consolidación del Proyecto GLOBE que, junto al desarrollo de una potente base de datos, nos está permitiendo ser cada día más **ágiles**.

Esta herramienta, dirigida a **industrializar los procesos** de construcción, es una solución tecnológica que permite integrar todos los datos de una obra de construcción sobre un soporte gráfico tridimensional.



# PROYECTOS

➤ Y OBRAS EN CURSO



**ROSAE**  
EDIFICIO

## Edificio Rosae ZARAGOZA

En una gran parcela de 14.000 m<sup>2</sup> hemos proyectado un edificio exclusivo de 130 viviendas de 3, 4 y 5 dormitorios, pisos en planta, bajos con jardín y áticos dúplex con terrazas solárium. Las viviendas están dotadas de amplios espacios y una gran zona común de 9.000 m<sup>2</sup> con diseño de proyecto paisajístico, piscina de adultos y piscina infantil, pista de pádel, área de juegos infantiles y zonas de paseo. La promoción está estructurada en 3 fases, de las cuales una ya se encuentra en construcción.

Ubicación: **Zaragoza, Aragón.**  
Dirección: **C/ Tchaikovsky, s/n.**  
Estado: **Primera fase de 50 viviendas en construcción.**  
Ventas: **1 fase: 95% 2 fase: 90% 3 fase: 80%**  
Tipo de vivienda: **Libre**  
Calificación energética: **Clase A.**  
**Con certificación Passivhaus.**



RESIDENCIAL  
**Basa de la Mora**  
MIRALBUENO

## Residencial Basa de la Mora ZARAGOZA

Este proyecto consta de 165 viviendas divididas en 2 fases. Pisos de 3 y 4 dormitorios, en planta y áticos, que rodean 6.000 m<sup>2</sup> de zonas comunes con dos pistas deportivas, piscina infantil y de adultos y gran zona de juegos infantiles, cuidada jardinería y zonas de paseo.

Ubicación: **Zaragoza.**  
Dirección: **C/ Ibón de Plan- Miralbueno.**  
Estado: **Primera fase de 81 viviendas en construcción.**  
Ventas: **1ª fase: 90% 2ª fase: 87%**  
Tipo de vivienda: **Libre**  
Calificación energética: **Clase A.**  
**Con certificación Passivhaus.**





## Residencial Scenia ZARAGOZA

Residencial SCENIA, es el complejo de viviendas más exclusivo de Grupo LOBE. Ubicado en Montecanal, Zaragoza, este residencial es una apuesta por la calidad, la sostenibilidad y la innovación.

Ubicación: **Zaragoza.**

Dirección: **C/ del Gato Pardo, Valdespartera - Montecanal.**

Calificación energética: **Clase A.**

**Con certificación Passivhaus.**



## Residencial Scenia II

Este proyecto consta de 26 viviendas en una urbanización con pista de pádel, piscina y zonas ajardinadas de paseo. Pisos en planta, áticos, triplex y bajos con jardín privado y bodega.

Estado: **Finalizada.**

Ventas: **100% vendida.**

Tipo de vivienda: **Libre**

## Residencial Scenia III

El proyecto contempla 23 viviendas entre ellas pisos en planta, áticos, dúplex, triplex y bajos con jardín privado y bodega. La urbanización cuenta con piscina y zonas ajardinadas de paseo.

Estado: **En construcción.**

Ventas: **100% vendida.**

Tipo de vivienda: **Libre**

## Residencial Scenia IV

El proyecto contempla 26 viviendas, entre ellas pisos en planta, áticos con salón a doble altura, dúplex, triplex y bajos con jardín privado y bodega. La urbanización cuenta con piscina y un amplio jardín con zonas de paseo.

Estado: **Inicio de comercialización.**

Ventas: **40% vendida.**

Tipo de vivienda: **Libre**



**PLATEA**  
EDIFICIO

## Edificio Platea ZARAGOZA

Esta promoción ubicada en la mejor situación de Parque Venecia, Zaragoza, contempla 110 viviendas de 3 y 4 dormitorios, con piscina y zonas verdes. También incluye locales comerciales en los bajos de la urbanización exterior.

Ubicación: **Zaragoza, Aragón.**  
Dirección: **C/ Palacio Durcal, Parque Venecia.**  
Estado: **Finalizada.**  
Ventas: **100% vendida.**  
Tipo de vivienda: **Libre**  
Calificación energética: **Clase A.**



RESIDENCIAL  
**MINERVA**  
\*\*\*\*\*

## Residencial Minerva ZARAGOZA

Este residencial consta de 124 viviendas de 3 dormitorios, con amplias terrazas y áticos, zonas verdes y ajardinadas, piscina y zona de juegos infantiles. Cuenta también con locales comerciales en los bajos de la urbanización exterior.

Ubicación: **Zaragoza, Aragón.**  
Dirección: **C/ Café Florian, Parque Venecia.**  
Estado: **Primera fase finalizada.**  
Ventas: **1 fase 98% 2 fase: 98%**  
Tipo de vivienda: **Libre**  
Calificación energética: **Clase A.**  
**2ª Fase con certificación Passivhaus.**





## Residencial Lagos del Sur ZARAGOZA

Lagos del Sur es un conjunto de 307 viviendas de 2, 3 y 4 dormitorios. La cuarta fase consta de 66 viviendas de 3 dormitorios con amplias terrazas, sumándose a la gran urbanización con piscina, pista de pádel y zonas de paseo ajardinadas con área de juegos infantiles.

Ubicación: **Zaragoza, Aragón.**  
Dirección: **C/ Salomón y la Reina de Saba, Arcosur.**  
Estado: **Cuarta fase (última) en construcción.**  
Ventas: **94%.**  
Tipo de vivienda: **VPA.**  
Calificación energética: **Clase A.**



## Edificio Arqus ZARAGOZA

El proyecto consta de dos fases con un total de 171 viviendas VPO de 2 y 3 dormitorios con grandes terrazas, pisos en planta, bajos y áticos con solárium. La urbanización dispone de zona común con piscina, zonas de paseo y área de juegos infantiles.

Ubicación: **Zaragoza, Aragón.**  
Dirección: **Avda. Patio de los Naranjos, Arcosur.**  
Estado: **1ª fase de 94 viviendas en comercialización.**  
Ventas: **53% (primera fase).**  
Tipo de vivienda: **VPO**  
Calificación energética: **Clase A.**  
**Con certificación Passivhaus.**





**UNIQUE**  
VIVIENDAS, ENTORNO & DISEÑO

## Edificio Unique MADRID

Este edificio, muy cercano al Parque de la Alhóndiga, proyecta 147 viviendas de protección oficial. Pisos de 3 dormitorios con grandes terrazas, piscina y áreas verdes ajardinadas con zonas de paseo en la urbanización.

Ubicación: **Getafe, Comunidad de Madrid.**  
Dirección: **Avda. Javier Bueno, Buenavista.**  
Estado: **Finalizada.**  
Ventas: **99% vendida.**  
Tipo de vivienda: **VPPL**  
Calificación energética: **Clase B.**



**ZUCCHERO** Edificio  
EL CAÑAVERAL DE MADRID

## Edificio Zuccherò MADRID

Esta promoción ubicada en el cañaveral de Madrid, consta de 67 viviendas de 3 dormitorios dotadas de amplios espacios y terrazas, zona comunitaria con piscina y zonas de paseo ajardinadas.

Ubicación: **Madrid.**  
Dirección: **Avda. Miguel Delibes, El Cañaveral, Vicálvaro.**  
Estado: **Comercialización, próximo inicio de obras.**  
Ventas: **97% vendida.**  
Tipo de vivienda: **VPPL.**  
Calificación energética: **Clase A.**  
**Con certificación Passivhaus.**





**Infinity** EDIFICIO  
VIVIENDAS, ENTORNO & DISEÑO

## Edificio Infinity MADRID

Este proyecto consta de 150 viviendas de 3 y 4 dormitorios, con grandes terrazas, piscina infantil y piscina de adultos, zonas de juegos infantiles y amplio jardín con zonas de paseo.

Ubicación: **Getafe, Comunidad de Madrid.**  
Dirección: **Avda. Caballero de la Triste Figura, Los Molinos.**  
Estado: **En construcción.**  
Ventas: **99% vendida.**  
Tipo de vivienda: **VPPL.**  
Calificación energética: **Clase A.**



Residencial  
**MENTHA**  
EL CAÑAVERAL DE MADRID

## Residencial Mentha MADRID

Este proyecto residencial contempla 93 viviendas de 3 dormitorios con amplias terrazas, bajos con jardín y áticos, en una urbanización con piscina, área de juegos infantiles y zonas de paseo.

Ubicación: **Madrid.**  
Dirección: **Avda. Miguel Delibes, El Cañaveral, Vicálvaro.**  
Estado: **Comercialización.**  
Ventas: **97% vendida.**  
Tipo de vivienda: **VPPL.**  
Calificación energética: **Clase A.**  
**Con certificación Passivhaus.**





## Edificio Adagio VALENCIA

Edificio ADAGIO es un proyecto de 88 viviendas de protección oficial en la nueva zona del sur de la ciudad, junto al nuevo Gran Parque de Malilla.

### Edificio ADAGIO I

Este exclusivo edificio consta de 42 pisos de protección oficial, de gran calidad, con amplios espacios interiores y terrazas, zona comunitaria con piscina y solárium.

### Edificio ADAGIO II

Las 46 viviendas que componen esta promoción están dotadas de amplios espacios, grandes terrazas, y dispone de zona comunitaria con piscina y solárium.

Ubicación: **Valencia, Comunidad Valenciana.**

Dirección: **C/ Joaquín Benlloch, Malilla.**

Calificación energética: **Clase A.**  
**Con certificación Passivhaus.**



Estado: **En construcción.**

Ventas: **88% vendida.**

Tipo de vivienda: **VPP.**

Estado: **Comercialización.**

Ventas: **87% vendida.**

Tipo de vivienda: **Libre y VPP**



## Torre del Alba VALENCIA

Esta moderna torre de 20 plantas cuenta con 91 viviendas de 2 y 3 dormitorios con terraza, piscina y zona verde comunitaria en altura.

Ubicación: **Valencia, Comunidad Valenciana.**

Dirección: **C/ Ignacio Hernández Hervás S/N, Sociopolis, La Torre.**

Estado: **Finalizada.**

Ventas: **98%.**

Tipo de vivienda: **VPNC.**

Calificación energética: **Clase C.**



[www.grupolobe.com](http://www.grupolobe.com)

**OFICINA CENTRAL**

C/ Monasterio Descalzas Reales 26  
Polígono Alcalde Caballero  
50014 Zaragoza • 976 734 142

**ZARAGOZA Espacio Gran Vía**

Gran Vía 24, 50005 Zaragoza  
976 372 000 • 648 071 890

**ZARAGOZA Independencia**

Pº Independencia 21, 1º Izda  
50001 Zaragoza • 976 372 000

**MADRID**

C/ Comandante Azcárraga, nº 3  
28016 Madrid • 910 538 750

**VALENCIA**

C/ Cirilo Amorós 37  
46004 Valencia • 963 940 510

## “Gracias

a los numerosos clientes que han confiado en nosotros como parte de su proyecto de vida. A todos ellos, queremos asegurarles que vamos a seguir dando lo mejor de nuestro esfuerzo. ”



Memoria **2017**