







MEMORIA **2018**

Contenidos

Introducción	pag 3
¿Por qué somos únicos?	pag 4
Visión	pag 8
Carta CEO	pag 10
Hitos y Resultados	pag 12
Grupo Lobe	pag 14
Divisiones Estratégicas	pag 18
Plan Estratégico 2019-2021	pag 19
Proyectos y Obras en curso	pag 20

"Una empresa comprometida con su misión: contribuir a la calidad de vida de nuestros clientes a través de una construcción sostenible, innovadora y responsable con el futuro de nuestro planeta."

> Juan Carlos Bandrés DIRECTOR GENERAL

VIVIENDAS



1.796



PLANTILLA



COMPAÑÍA



13.1%





4 razones que nos DIFERENCIAN COMO EMPRESA



FOCUS CLIENTE

Nuestro principal activo está basado en nuestra profunda comprensión del cliente.

Invertir constantemente en conocerlos mejor nos impulsa a mejorar continuamente nuestros productos. Entender sus necesidades, comprender mejor su lifestyle y su evolución nos ayuda a crear viviendas y entornos que se convertirán en los espacios que elegirán para tener su propio hogar.



LA INNOVACIÓN EN TODO LO QUE EMPRENDEMOS

Nuestra transformación digital y cultural ha sido y es esencial para seguir creciendo e impulsar nuestro negocio siendo clave para nuestro éxito. Nos ha permitido ofrecer al mercado un producto totalmente diferencial y que grandes operadores internacionales se fijen en nuestro trabajo. Nuestra estrategia genera Crecimiento, Rentabilidad y Solidez, y nos sitúa líderes entre nuestros competidores.



CONSTRUIMOS SIENDO SOCIALMENTE RESPONSABLES

Cumplir nuestros objetivos y realizar nuestro trabajo con excelencia es nuestra razón como empresa. Sin embargo, para una marca como la nuestra no es suficiente. Queremos revertir parte de nuestros beneficios a la sociedad.

Hemos firmado el Pacto Mundial y estamos trabajando en algunas de sus líneas más importantes.



CREAMOS LAS MEJORES VIVIENDAS EN TODOS LOS SENTIDOS

Todo lo que hacemos ha de ser siempre una mejora de lo anterior.

Buscamos la sencillez y simplificación de los procesos y encontramos la forma más eficiente de hacer más sencilla la vida de nuestros clientes.



¿Por qué somos únicos?

Somos únicos porque queríamos mejorar las viviendas del futuro y las hemos convertido en las viviendas del presente. Hemos desarrollado un modelo de gestión integral que nos ha ayudado a impulsar la transformación digital y cultural dentro de nuestra compañia, para ofrecer al mercado un producto totalmente diferencial.

Hemos construido viviendas que mejoran la calidad de vida de nuestros clientes, con un diseño fundamentado en el confort más exclusivo en todos los sentidos. Diseñamos edificios totalmente innovadores en fachadas, materiales y técnicas constructivas, con la mejor calidad en construcción y diseño. Viviendas que son un valor seguro para las siguientes generaciones.





CERTIFICAMOS NUESTRAS VIVIENDAS PASSIVHAUS

Gracias a nuestro proceso de industrialización que comenzamos hace más de 5 años, hemos conseguido alcanzar unos objetivos que nos ayudan a certificar nuestras viviendas con la certificación más exigente del sector de la construcción, la certificación Passivhaus.

A continuación detallamos algunos datos sobre calefacción, refrigeración, hermeticidad, etc... que muestran cómo estamos incluso con datos mejorados a las exigencias.

Residencial Scenia II

EXIGENCIAS PASSIVHAUS INSTITUTE VS RESULTADOS GRUPO LOBE



	LIMITES PASSIVHAUS	RESULTADOS GRUPO LOBE
Calefacción Demanda [kWh/(m2a)]	15	14
Refrigeración Demanda [kWh/(m2a)]	15	5
Hermeticidad Res. ensayo presión [1/h]	0.6	0.4

Residencial Lagos del Sur FASE IV EXIGENCIAS PASSIVHAUS INSTITUTE VS RESULTADOS GRUPO LOBE

	LIMITES PASSIVHAUS	RESULTADOS GRUPO LOBE
Calefacción Demanda [kWh/(m2a)]	15	9
Refrigeración Demanda [kWh/(m2a)]	15	9
Hermeticidad Res. ensayo presión [1/h]	0.6	0.5
Energía Prim. Ren. Demanda [kWh/(m2a)]	60	44



Residencial Basa de la Mora FASE I

EXIGENCIAS PASSIVHAUS INSTITUTE VS RESULTADOS GRUPO LOBE



	LIMITES PASSIVHAUS	RESULTADOS GRUPO LOBE
Calefacción Demanda [kWh/(m2a)]	15	14
Refrigeración Demanda [kWh/(m2a)]	15	5
Hermeticidad Res. ensayo presión [1/h]	0.6	0.4
Energía Prim. Ren. Demanda [kWh/(m2a)	60	57



Una visión QUE COMENZÓ HACE 5 AÑOS.

Nuestra compañía trabaja en el sector inmobiliario desde hace más de 30 años, aunque para entender nuestro modelo actual de negocio, es necesario hablar de nuestra propia revolución tecnológica y cultural que comenzó hace ya 5 años.

Grupo Lobe está preparado en la actualidad para llevar a cabo procesos de innovación de producto de manera sucesiva y no de manera excepcional como sucede en otras compañías.



Nuestro diferencial modelo de negocio

HACE 5 AÑOS. EL PUNTO DE PARTIDA QUE HIZO FUNCIONAR NUESTRO MODELO

1. LA CRISIS Y LA CULTURA DIGITAL CAMBIÓ LA FORMA DE CONSUMIR EN EL MUNDO

Hace 5 años el mercado inmobiliario comenzaba a recuperarse.

Los hábitos de consumo habían cambiado, el cliente con capacidad económica exigía un producto personalizado.

La cultura digital modificó definitivamente la forma de vender casas.

2. UN EQUIPO EXPERIMENTADO

Un equipo con gran experiencia.

Trabajo efectivo entre equipos.

Herramientas tecnológicas de datos y análisis.

Amplio conocimiento de las necesidades del cliente.

3. UNA EMPRESA SÓLIDA

Unas finanzas saneadas.

Un control de costes exhaustivo de nuestros proyectos.

La experiencia de haber construido más de 10.000 viviendas.

¿Qué medidas pusimos en marcha?



01 PONER EL FOCO EN EL CLIENTE



2014

Personalización de ambientes

Los clientes querían algo más que poder cambiar elementos sueltos de nuestras viviendas. Por eso decidimos crear un sistema por el que cada propietario pudiera tener una vivienda prácticamente diseñada a medida. Así nació nuestro genuino Personalizador de ambientes. Consiguiendo además una optimización de todos los procesos al digitalizarlos.



2015

High Quality Homes

El diseño fue el primer paso, pero debía ir acompañado de calidad y sostenibilidad. Así nacieron nuestras viviendas High Quality Homes, con una calidad mejorada en todo el edificio y una mejora de la sostenibilidad gracias a ello.

Para nosotros fue tan importante este momento que lo acuñamos como el propio claim de nuestra imagen corporativa.



2016

Proyecto GLobe

Industrialización y Planificación de procesos de construcción y nuevas soluciones constructivas.



2017

Passivhaus

La mejora y la innovación continua, dan a la compañía una nueva dimensión que nos prepara para dar el próximo gran salto. Adoptar el estándar de sostenibilidad más alto del mercado. Nuestros edificios serían desde entonces Certificados Passivhaus. Nuestra mirada se vuelve global y nuestra concienciación hacia la mejora de nuestro planeta se alinea con la exigencia de nuestros clientes. Conseguimos certificar las primeras viviendas.



2019

Viviendas Inteligentes

La tecnología ha sido el detonante de una gran revolución tecnológica. Para nosotros, la tecnología es en si misma un driver para conseguir nuestros objetivos. De esta manera, ¿Por qué no podíamos construir SmartHomes?

¿Por qué no íbamos a trabajar en mejorar los procesos para que pudiera estar dentro de nuestras viviendas?

02 INVERTIR EN INNOVACIÓN

Comenzando una transformación tecnológica interna, que dió lugar a una nueva concepción de la estructura organizativa, al aumentar los conocimientos y competencias de todos nuestros profesionales. Consiguiendo además una optimización de todos los procesos al digitalizarlos en su totalidad.

03 SOSTENIBILIDAD Y RSC

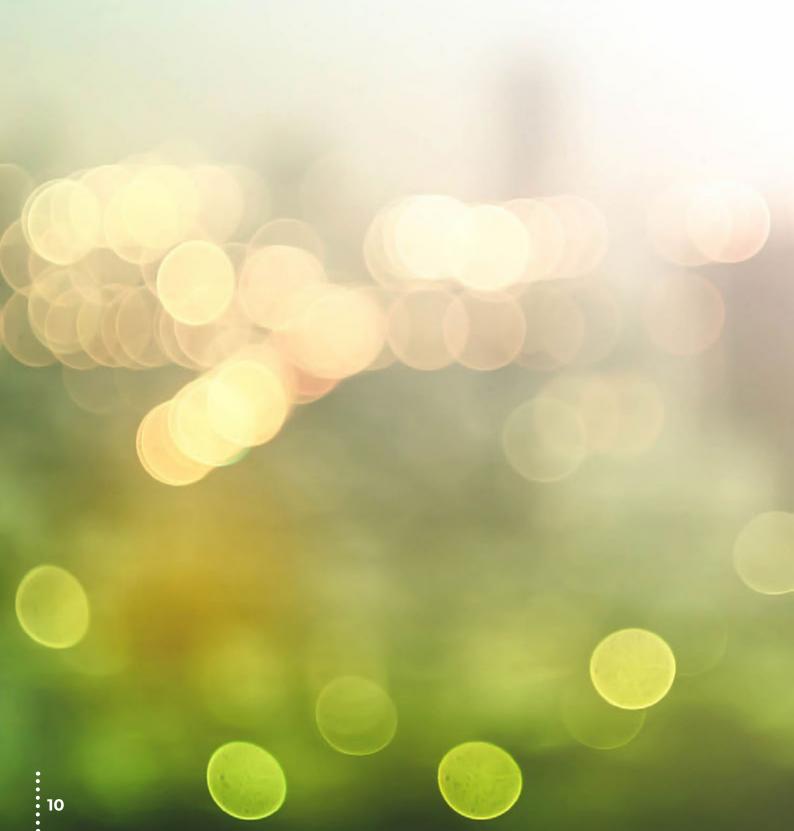
Somos pioneros en crear edificios inteligentes y sostenibles, porque nuestra cultura corporativa refleja lo que importa, nuestros clientes que vivan en nuestros edificios y sus entornos. La alta calidad y el ambiente que logramos generar en las viviendas ayuda a que las personas sean más felices, tengan una mejor calidad de vida y sean un valor seguro para las próximas generaciones. Grupo Lobe se ha planteado construir 1750 viviendas certificacadas según el estándar Passivhaus hasta 2021. Suponen 160.000m2 de superficie útil y esto, según datos oficiales, significa que se dejará de emitir 61.214 toneladas de CO2 a la atmósfera al año, equivalente a la absorción por 122.436 árboles.



"Una empresa comprometida con su misión: contribuir a la calidad de vida de nuestros clientes a través de una construcción sostenible, innovadora y responsable con el futuro de nuestro planeta."



Juan Carlos Bandrés DIRECTOR GENERAL







Un año clave que nos posiciona en el futuro

CARTA CEO Juan Carlos Bandrés DIRECTOR GENERAL

Estimados Señores y Señoras,

La presentación de la memoria anual se presenta siempre como una buena oportunidad para reflexionar sobre la situación actual de Grupo Lobe y la forma en que debe afrontar los retos que el futuro nos depara.

Como he venido insistiendo en ejercicio anteriores, el cambio que fue iniciado hace casi una década por esta empresa se sustentó en la idea motriz de hacer las cosas de un modo diferente al establecido con el objetivo de producir cada vez mejores viviendas para nuestros clientes. Es una directriz que puede parecer obvia a toda estrategia empresaria pero que siempre se tiene la tentación de postergar en el empuje del viento a favor.

Es ahora, cuando los operadores inmobiliarios parecen querer fiarse nuevamente de las condiciones favorables del ciclo alcista, cuando debemos reivindicar con firmeza que solo progresando en la técnica y en las posibilidades que nos otorgan los medios actuales puede tenerse una opción de futuro. Porque lo cierto, y, es aconsejable que no nos llevemos a engaño en este punto, es que, durante estos años, la principal transformación que se ha producido no ha sido dentro del lado de los promotores, sino del de los clientes.

Los clientes han tomado conciencia de su protagonismo y empiezan a demandar un producto que va más allá de la mera edificación, aspirando a nuevas funcionalidades, a un confort cualitativamente distinto al que se les venía ofreciendo, y, todo ello, dentro de una concienciación ambiental y social mayor que las generaciones previas.

No cabe duda de que, en esta situación, el interés de esta empresa debe ser satisfacer esta nueva forma de entender algo tan permanente como es la vivienda, o, incluso, liderar la conformación de este proceso anticipando un tipo de bien -producto- que pueda ser ofrecido a los adquirentes.

Grupo Lobe lo tuvo claro en su momento. Pasados unos años desde ese momento, podemos reivindicar como aciertos propios y avances del sector inmobiliario la personalización de viviendas, la parametrización de soluciones tipológicas y constructivas, el empleo de tecnología BIM en el proceso constructivo, y, cómo no, el posicionamiento como líder nacional de construcciones bajo el estándar Passivhaus, en el que se ha logrado el hito de certificar la primera promoción privada de vivienda protegida en España.

Las cifras del ejercicio 2018 son verdaderamente satisfactorias. Las más de 1.800 viviendas que esta sociedad tiene en producción son equiparables al negocio de otras promotoras nacionales de mayor nombre y, sobre todo, capacidad económica pero que se han visto cautivas de un sector tan complejo como es el mercado residencial en España.

Siendo una empresa que lleva años declamando su vocación de crecimiento, es preciso que seamos conscientes de la posición que en la actualidad ocupamos por derecho propio, y, a partir de ahí, redoblemos los estímulos para seguir compitiendo a este nivel sobre la base del conocimiento acumulados desde hace más de treinta años.

Considero que esta empresa ha probado suficientemente las enormes posibilidades de su enfoque de negocio integrado, eficaz en costes y eficiente en calidad, pero también que tiene la capacidad de aprender de otras experiencias o proyectos que están afrontando por los novedosos intervinientes en el sector.

La fuerza de esta organización radica, y así debe seguir siendo, en disponer de una visión general del proceso edificatorio, precisamente la más valiosa de todas, porque es sobre la que deben cimentarse las especificidades que surgen de un mundo cada vez más complejo.

Esta formación es la que nos permite integrar acertadamente las partes distintas que separan la ideación de un proyecto de su plena materialización, lo que reclama que este intangible legado se transmita cuidadosamente entre los miembros más veteranos de la empresa a la juventud, brillante y entusiasta, que nos abre caminos hasta ahora ignotos.

Conviene, no obstante y llegados a este punto, no confiarnos.

Son varias las voces que están poniendo de relieve que el mercado inmobiliario tiene preparada una nueva vuelta de tuerca, y, como suele suceder, los que tengan la facultad de poder anticiparse a las necesidades de sus clientes y reorientarse anticipadamente a éstas, podrán seguir progresando.

Los que se aferren a lo conseguido o persistan en sus posiciones trasnochadas perderán impulso o incluso correrán verdaderos riesgos en sus planes de negocio.

Es el momento de dar el decisivo paso, de dejar atrás los procesos en curso y acometer nuevos desafíos, entre los que destaco la conjunción de sostenibilidad, confort y conectividad (IOT), algo que pocas empresas estarán en disposición de ofrecer de forma generalizada, como se ha demostrado con el estándar Passivhaus. Es lo que nos exigen los tiempos actuales y el mejor servicio que podemos prestar a nosotros mismos y a la sociedad de la que formamos parte.

Atentamente, Juan Carlos Bandrés



Resultados

2018



Cerramos 2018, mejorando notablemente todos los indicadores económicos y consolidando nuestra apuesta estratégica hacia la industrialización.



Gestionando un total de 1796 viviendas Passivhaus de las cuales 192 están entregadas y con Certificación Oficial Passivhaus.



Nuestra plantilla se ha incrementado en un 12,08% con respecto al año pasado. Siendo el porcentaje de mujeres un 35% más alto que la media de las empresas del sector.



El 2018 es un año de consolidación, nuestro incremento del 5% en ventas y el aumento del volumen de negocio gestionado a la cifra de 354M. lo respaldan.





Hitos













CERTIFICACIÓN DE LOS RESIDENCIALES LAGOS DEL SUR IV, BASA DE LA MORA I Y SCENIA II Y III

Uno de nuestros mayores logros ha sido conseguir la certificación Passivhaus de nuestros edificios.

Los primeros en España en edificios de grandes dimensiones. Incluso hemos mejorado los datos en hermeticidad, refrigeración y calefacción por encima de los baremos de la certificación.

CONSOLIDACIÓN DEL PROYECTO PASSIVHAUS

2018 se ha convertido en el año de la consolidación del proyecto por el que apostamos años anteriores.

Hemos conseguido nuestros objetivos y hemos demostrado que nuestra visión a largo plazo de sostenibilidad y ahorro energético no sólo es realizable sino que, se ha convertido en inspiración para otros proyectos y empresas del sector.

CREACIÓN DE LAS PRIMERAS VIVIENDAS INTELIGENTES Y PASSIVHAUS EN ESPAÑA

La transformación digital impulsa nuestros proyectos y es clave para afrontar el futuro con éxito. Siempre hemos apostado por la tecnología para mejorar la calidad de vida de nuestros clientes y este año hemos culminado con éxito la construcción de las nuevas SmartHomes. Viviendas con capacidad para realizar una gestion sostenible de los recursos energéticos de tu vivienda. Diseñadas para aprovechar al máximo el confort y el funcionamiento de los materiales y equipos.

AUMENTO DE LA RENTABILIDAD

Queremos seguir mejorando nuestras viviendas y seguir innovando en el sector de la construcción y para ello, mejorar la rentabilidad de nuestros proyectos es la clave para conseguir un crecimiento sólido. En Grupo Lobe la innovación en nuestros procesos de trabajo y la optimización de recursos ha conseguido, que en este último año, mejoremos la rentabilidad.

PATROCINIO DEL EQUIPO FEMENINO DE FÚTBOL SALA

Con este acuerdo, Grupo Lobe se convierte en uno de los patrocinadores principales del club aragonés. Celebramos la permanencia en primera división del equipo con la visita de las chicas de "Sala Zaragoza" que nos hicieron entrega en agradecimiento al patrocinio de este año, del premio Zaragoza, Mujer y Deporte.

PREMIOS Y RECONOCIMIENTOS

Entre los premios y reconocimientos más destacados podemos citar el Certificado Passivhaus en Múnich que recibió Residencial SCENIA II. Está promoción también ha recibido el Accésit de los Premios 3 de Abril en la categoría de "Urbanismo y Arquitectura". En XXXVIII EDICIÓN DE LOS PREMIOS JAULÍN 2019 - EN DEFENSA DE LA NATURALEZA, Grupo Lobe ha sido galardonado en la categoría nacional. Además, Juan Carlos Bandrés, recibió el Premio a la Excelencia Profesional de la mano de Rotary Club por su visión empresarial.





Grupo Lobe

La crisis económica de la pasada década marcó un punto de inflexión en nuestra trayectoria, sin embargo, 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.



PARA MATERIALIZAR ESTA DECLARACIÓN DE INTENCIONES, EN GRUPO LOBE ESTAMOS INDUSTRIALIZANDO TODAS LAS ETAPAS DEL PROCESO PRODUCTIVO TRAVÉS DE **6 PUNTOS CLAVE**



Virtualización del proceso constructivo



Digitalización



Flujo integrado de información



Nueva estructura organizativa



Estandarización de soluciones constructivas

TODO ESTO COMO RESULTADO DE UNA GRAN APUESTA POR DESARROLLAR UNA **NUEVA OFERTA COMERCIAL** QUE APORTE **VERDADERAS SOLUCIONES A LAS NECESIDADES DEL CLIENTE**.



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







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.



Divisiones estratégicas



René Valiñas DIRECTOR PROMOCIÓN MADRID

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



Óscar ArandaDIRECTOR GESTIÓN E INNOVACIÓN

La innovación está integrada transversalmente en toda la organización. Nuestro mensaje: evolución y futuro.



Jesús Díaz DIRECTOR DE PRODUCCIÓN

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



Francisco José DíazDIRECTOR PROMOCIÓN ZARAGOZA

Ofrecemos un gran diseño con acertadas distribuciones y espacios atractivos, en conjunto con una gran eficiencia energética, justo lo que el potencial cliente espera de nosotros.



Álvaro Van Horenbeke DIRECTOR ÁREA ARQUITECTURA TÉCNICA

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



Clara Lorente DIRECTORA EFICIENCIA ENERGÉTICA Y SOSTENIBILIDAD

Un hito: recibir la Certificación Passivhaus en el primer residencial de VPO de promoción privada en España.



Trinidad Miguel
DIRECTORA COMERCIAL Y MARKETING

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



Alicia Mancheño
DIRECTORA PROMOCIÓN VALENCIA

Definimos la calidad como el conjunto de: diseño y estudio pormenorizado del proyecto, elección y control de los materiales y su ejecución, uso de las últimas tecnologías en las viviendas y la máxima eficiencia energética. El resultado: hogares.



NUESTRO DESAFÍO

Una nueva orientación.

Queremos demostrar al sector que nuestra estrategia funciona y que estamos superando el reto. Es nuestro deber y obligación trabajar para que nuestro modelo de empresa se extienda y pueda ayudar a mejorar la economía, sostenibilidad y la calidad de vida de la sociedad.

Enfocados hacia un mismo objetivo: liderar, en el sector de la construcción y promoción sostenible de viviendas, la creación de productos y servicios diferenciales.



Nuestro desafío es consolidar las delegaciones territoriales, ampliar clientes y crecer a nivel nacional.

Para ello, nuestro modelo de negocio también debe seguir siendo diferencial y nuestro Plan Estratégico, trabajar sobre los pilares que nos han hecho llegar hasta el momento en el que nos encontramos.

NUESTRO FOCO ESTÁ EN

Orientación al cliente

Trabajamos en responder a los cambios de los estilos de vida para poder trasladarlos de forma directa a nuestros productos. Investigar cuidadosamente las necesidades de nuestros clientes, para poder crear viviendas y entornos en los que la gente pueda tener la vida que desea.

Alineado con NUESTRO OBJETIVO DE SOSTENIBILIDAD Y BIENESTAR:

CREAR LUGARES QUE PROMUEVAN LA SALUD, EL CONFORT Y HAGAN DISFRUTAR MÁS Y MEJOR.

Gestión de talento

La estrategia de nuestro equipo está centrada en crear las viviendas del futuro, para ello sabemos que debemos apoyar a nuestro equipo, mejorando de manera continúa su formación y creando un espacio de trabajo en el que se sientan a gusto. Incrementamos así nuestra competitividad, gracias a ese talento humano y técnico, organizado en equipos de alto rendimiento.

Alineado con NUESTRO OBJETIVO DE COMPETITIVIDAD: CONSTRUIR UN EQUIPO A TRAVÉS DEL TALENTO Y LA INNOVACIÓN.

Construir las mejores viviendas

Con nuestro focus puesto en construir las mejores viviendas, hemos establecido 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. Nuestro driver para conseguir las mejores viviendas, la innovación digital.

Alineado con NUESTRO OBJETIVO DE INNOVACIÓN Y EFICIENCIA ENERGÉTICA:

FORMAR PARTE DE LA REVOLUCIÓN DIGITAL ESTÁ DENTRO DE NUESTRA CULTURA DE EMPRESA.

Crecimiento sostenible

La sostenibilidad es uno de nuestros pilares, también en lo referente a nuestra forma de creer y alcanzar nuestros retos empresariales. El proceso de industrializar la construcción, del que somos referentes internacionales, sólo se podría haber conseguido gracias a un criterio de sostenibilidad, también en nuestro crecimiento.

Alineado con NUESTRO OBJETIVO DE SOLVENCIA Y CONSOLIDACIÓN EMPRESARIAL:

CRECER SIEMPRE MIRANDO AL FUTURO, CON GARANTÍA Y RESPONSABILIDAD CON NUESTRO EQUIPO Y PROYECTO.









Edificio Rosae I, II y III

ZARAGOZA

En una gran parcela de 14.000 m2 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 m2 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: En construcción.

Ventas: 1 fase: 99% 2 fase: 97% 3 fase: 98%

Tipo de vivienda: Libre

Calificación energética: Clase A. Con certificación Passivhaus.





Residencial Basa de la Mora I y II

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 m2 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 entregadas.

Segunda fase en construcción. Ventas: 1 fase: 98% 2 fase: 95%

Tipo de vivienda: Libre



Residencial Scenia III y IV



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.



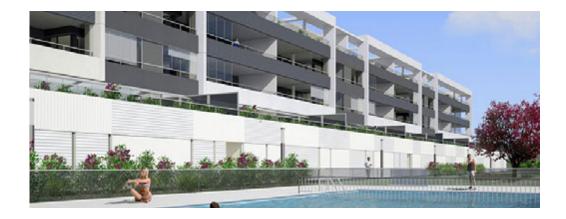


RESIDENCIAL SCENIA III

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, pista de pádel y zonas ajardinadas de paseo.

Estado: Finalizada. Ventas: 100% vendida. Tipo de vivienda: Libre

Calificación energética: A. Con certificación Passivhaus.



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: En construcción Ventas: 81% vendida. Tipo de vivienda: Libre







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: 78% (primera fase). Tipo de vivienda: VPO

Calificación energética: Clase A. Con certificación Passivhaus.





Residencial Minerva II

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: En construcción.

Ventas: 98%

Tipo de vivienda: Libre









Edificio Flumen Plus

ZARAGOZA

Edificio Flumen Plus, es un proyecto de 160 viviendas de protección oficial, ganado en un concurso público del Ayuntamiento de Zaragoza.

El resultado es un proyecto de 160 viviendas en el que se incorporan altos estándares de eficiencia energética que alcanzan la categoría Plus del estándar Passivhaus. El primero de España.

Ubicación: Zaragoza, Aragón. Dirección: C/ Cosuenda. Estado: En comercialización. Tipo de vivienda: Protegida

Calificación energética: Clase A. Con certificación Passivhaus +







Residencial Lagos del Sur IV

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: Finalizada. Ventas: 100%.

Tipo de vivienda: VPA.









Edificio Vía Nova

ZARAGOZA

El moderno Edificio Via Nova se proyecta en la Avenida Cataluña, futura zona urbana de Soto del Gállego: 113 viviendas libres de 2 y 3 dormitorios más grandes salones con amplias terrazas, piscina y zonas comunitarias. Áticos dúplex con salón a doble altura y solárium.

Ubicación: Zaragoza, Aragón. Dirección: Avenida Cataluña. Estado: En comercialización. Tipo de vivienda: Libre

Calificación energética: Clase A. Con certificación Passivhaus.





Edificio Vía Verde

ZARAGOZA

En la nueva zona del corredor verde al lado de la Urbanización La Floresta, en una Zona exclusiva de Zaragoza, se ha proyectado este residencial con 137 viviendas de 2, 3 y 4 dormitorios y espectaculares áticos. La urbanización será con piscina y zonas verdes.

Ubicación: Zaragoza, Aragón.

Dirección: C/ Biel.

Estado: En comercialización. Tipo de vivienda: Libre







Edificio Nubia

ZARAGOZA

63 viviendas libres de 3 dormitorios con amplias terrazas y preciosos áticos con solárium en Paseo de la Ribera de Zaragoza.

El edificio contará con zona común, deportiva y piscina.

Ubicación: Zaragoza, Aragón. Dirección: C/ Pierrette Gargallo. Estado: En comercialización. Tipo de vivienda: Libre

Calificación energética: Clase A. Con certificación Passivhaus.







Edificio Ceres

MADRID

Este proyecto residencial contempla 90 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: C/Agustina de Aragón con esquina María Moliner,

Valdemoro.

Estado: En comercialización.

Ventas: 58%.

Tipo de vivienda: Libres y VPPL.

Calificación energética: Clase A. Con certificación Passivhaus.

Vivienda inteligente: Sólo en viviendas libres.







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: 100% vendida. Tipo de vivienda: VPPL.

Calificación energética: Clase A.





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: En construcción. Ventas: 91% vendida. Tipo de vivienda: VPPL.







Edificio Zucchero

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: En construcción. Ventas: 97% vendida. Tipo de vivienda: VPPL.

Calificación energética: Clase A. Con certificación Passivhaus.





Edificio Allegro

VALENCIA

Este proyecto contará con 44 viviendas de 2 y 3 dormitorios más salón y terraza. El edificio, También tendrá bajos y áticos con grandes terrazas.

Se ubicará en el barrio de Nou Benicalap, una nueva zona residencial de la ciudad de Valencia bien comunicada con todos los servicios al alcance. Ubicación: Valencia, Comunidad Valenciana.

Dirección: Nou Benilacap. Estado: En comercialización. Tipo de vivienda: Libre.







Edificio Adagio I

VALENCIA

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.

Ubicación: Malilla.

Dirección: C/ Joaquín Benlloch. Estado: En construcción.

Ventas: 93%

Tipo de vivienda: VPP.

Calificación energética: Clase A. Con certificación Passivhaus.





Edificio Adagio II

VALENCIA

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

Ubicación: Malilla.

Dirección: C/ Joaquín Benlloch. Estado: En construcción.

Ventas: 83%

Tipo de vivienda: VPP.



MEMORIA **2018**