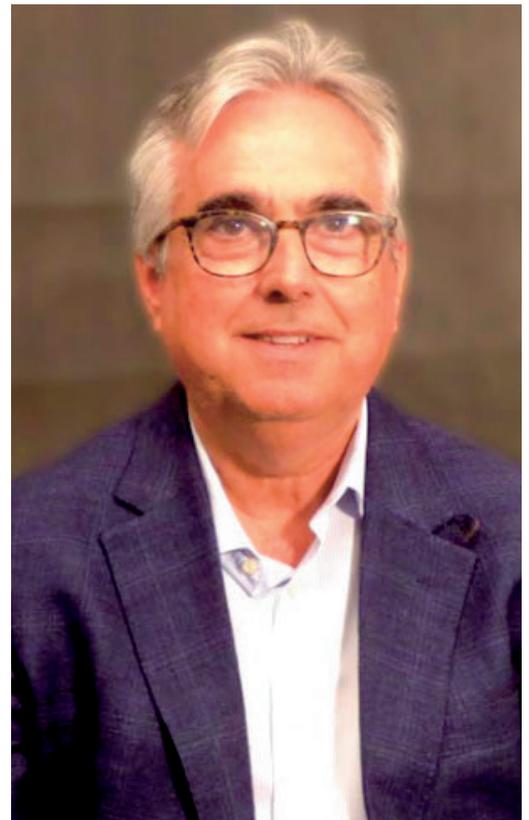




Juan Carlos Bandrés, Director General de Grupo Lobe

Lobe, promotora líder en el mercado residencial de Aragón, ha experimentado un importante crecimiento gracias a su apuesta por la eficiencia energética, sostenibilidad, digitalización e industrialización. Actualmente, la firma tiene 11 promociones en marcha, con un total de 1.092 viviendas en Madrid, Valencia y Zaragoza, mientras su objetivo es entregar unas 600 viviendas certificadas Passivhaus cada año. Lobe construye tanto viviendas libres como protegidas dirigidas a clientes exigentes en diseño, eficiencia energética y sostenibilidad. También apuesta por el build to rent (BTR), con un proyecto en Valdemoro (Madrid). Por último, ha implementado la digitalización en toda la organización con desarrollos tecnológicos propios.



VALENTINA GORBEA
valentina.gorbea@alimarket.es

Alimarket Construcción: Lobe es una de las promotoras líderes en el mercado residencial de Aragón. ¿Cuáles han sido las razones del importante crecimiento de la compañía en los últimos años?

Juan Carlos Bandrés: Nuestra apuesta clara por la eficiencia energética, la sostenibilidad, la digitalización y la industrialización para poder ofrecer un producto diferencial, aportando mucho valor a nuestros clientes y al mercado residencial nacional. Prueba de ello es que somos líderes a nivel nacional de viviendas certificadas Passivhaus.

A.C.: ¿Qué número de promociones y número de viviendas tienen actualmente en producción y qué objetivos se han propuesto alcanzar en los próximos años?

J.C.B.: Ahora mismo llevamos 11 operaciones en marcha, que suman un total de 1.092 viviendas repartidas entre Madrid, Valencia y Zaragoza. Nuestro objetivo es continuar entregando cada año unas 600 viviendas certificadas Passivhaus.

A.C.: ¿Cuáles son las principales promociones que Lobe está llevando a cabo?

J.C.B.: Camellia Garden que es un residencial de 125 unidades libres en una de las zonas más dinámicas de Zaragoza. Por otro lado, un proyecto de 166 viviendas destinadas al alquiler en Valdemoro (Madrid) en colaboración con otro operador y, por último, Esparta, que son 144 unidades de protección oficial en la zona de Arcosur, el barrio más joven de la ciudad y con mayor potencial.

A.C.: Grupo Lobe también tienen promociones en Madrid. ¿Por qué

apostaron por su desembarco en esta región y no en otras zonas?

J.C.B.: Nos gusta competir y por tanto tenemos que estar en Madrid, ya que es la capital de España.

A.C.: Además de estar presentes en Aragón, Madrid y Valencia, ¿La compañía prevé desembarcar en otras zonas a medio plazo? ¿Qué zonas serían y por qué razones?

J.C.B.: Estamos en continuo análisis de nuevos desembarcos para hacer llegar nuestro producto a más clientes en otras ubicaciones. Lo descubriréis más adelante.

A.C.: ¿Qué tipología de viviendas lleva a cabo Lobe y a qué tipo de clientes van destinadas?

J.C.B.: Hacemos tanto viviendas libres como viviendas con algún tipo de protección pública. Nuestras viviendas van dirigidas a clientes exigentes con el diseño, la eficiencia

«Nuestro objetivo es continuar entregando cada año unas 600 viviendas certificadas Passivhaus»

energética, la sostenibilidad y la innovación, que quieren un producto de alta calidad a un precio muy competitivo.

A.C.: Muchas promotoras están apostando por el build to rent (BTR) y Lobe es una de ellas. ¿Qué proyectos en BTR tienen en curso actualmente?

J.C.B.: Como indicaba anteriormente, actualmente tenemos un proyecto de 166 viviendas destinadas al alquiler en Valdemoro (Madrid) y esperamos arrancar nuevos proyectos en los próximos meses.

A.C.: Al margen del build to rent, ¿la compañía tiene previsto desembarcar en otros segmentos como el logístico o el comercial?

J.C.B.: Ni a corto ni a medio plazo.

A.C.: El crecimiento de Lobe no habrá pasado desapercibido para los grandes inversores que en los últimos años han entrado en este negocio. ¿Han recibido alguna oferta para entrar en su accionariado o incluso adquirir la empresa? ¿Se plantean alguna alianza con alguno de estos fondos para seguir creciendo?

J.C.B.: Por suerte, el trabajo duro y la constancia siempre llegan a personas y organizaciones comprometidas. Estamos en posibles colaboraciones con algunas de ellas a corto y medio plazo.

A.C.: Una de las señas de identidad de las promociones de Lobe es su apuesta por la eficiencia energética. ¿Cuáles son los principales elementos o criterios

mínimos comunes a sus promociones en este sentido?

J.C.B.: Todas nuestras viviendas son certificadas Passivhaus por un organismo externo. Por ello tenemos que cumplir con el perfecto tratamiento de los puentes térmicos, un excelente aislamiento, un extraordinario sellado para obtener la hermeticidad de la vivienda, unas carpinterías de altas prestaciones y una ventilación mecánica de toda la vivienda. Esto no es posible sin un control total en la ejecución de nuestras viviendas.

A.C.: En cuanto a edificación industrializada. ¿Están apostando por introducir estos avances en sus promociones? Si es así, ¿qué elementos de las viviendas serían?

J.C.B.: Llevamos ya varios años industrializando elementos en nuestras operaciones y estamos en continua evolución de esos y de nuevos elementos. Entre ellos, tenemos fachadas, tabiquería interior,

módulos de instalaciones, elementos de baños y módulos de escaleras.

A.C.: Por lo que respecta a la digitalización, ¿cómo están implementando este aspecto en sus promociones o en la actividad de la empresa?

J.C.B.: La estrategia de la compañía hace 8 años fue digitalizar los proyectos en su totalidad. Hoy es un hecho, y toda la organización funciona con varios desarrollos tecnológicos propios que implican a toda la organización sea cual sea la fase del proyecto. El más reconocido de ellos es HUBE.

A.C.: Desde el sector se apunta a que la obra nueva seguirá creciendo hasta 2025. ¿Cómo creen que se comportará el mercado inmobiliario en los próximos años?

J.C.B.: Confiamos en que permanezca estable y creemos que la cuestión va a residir en mejorar la productividad de los agentes.



Edificio Flumen en Zaragoza