
MEMORIA 2015

GRUPO

Lobe

CONSTRUCCIÓN

MEMORIA 2015



GRUPO

Lobe

CONSTRUCCIÓN



capítulo		página
00	Carta CEO	5
01	Misión-Visión y Valores	9
02	Modelo y Cartera de Negocio	13
03	Plan Estratégico 2016-2020	17
1	Investigación, innovación y desarrollo tecnológico	18
2	Desarrollo de herramientas de diferenciación y personalización de productos	22
3	Eficiencia energética y sostenibilidad ambiental	24
4	Incremento de volumen de negocio y resultados empresariales	26
04	Lobe en Cifras	31
1	Actividad	32
2	Empleo	35
3	Parámetros económicos	37
4	Cuentas Anuales	38
05	RSC + Comunicación	41
06	Obras y Promociones	53



00

CARTA CEO

Tenemos confianza en nuestro modelo de negocio, en la capacidad adquirida por esta empresa para poder llevarlo con éxito a la práctica.

CARTA DEL DIRECTOR GENERAL

Estimados Señores:

El ejercicio que les presentamos resulta especialmente significativo de la buena situación en la que se encuentra esta empresa y de su inquebrantable compromiso por seguir mejorando a todos los niveles organizativos.

El excelente resultado económico obtenido en el año 2015, aproximadamente un 30 % mayor que el precedente, con más de 1000 viviendas en desarrollo efectivo, y un volumen de negocio gestionado cercano a los 180 millones de euros, es consecuencia de la vocación de todas y cada una de las personas que integran esta organización por dar de sí todo cuanto pueden dar, superándose a sí mismas, en la aspiración de hacer de cada una de las acciones que esta empresa emprende, insustituible para su cliente.

Esta pretensión por lograr cosas que valgan la pena, en el mejor sentido de esta palabra, nace de la comprensión de que sólo si aspiramos a ello, sólo si tratamos de expresar en cada promoción o edificación lo mejor de nuestro conocimiento, podemos esperar que sean captadas de igual manera por aquéllos que resultan sus destinatarios.

La experiencia adquirida durante estos años de crisis nos mostró que nuestro sector debía acometer radicales mejoras en su eficiencia, evolucionando desde lo que hasta entonces se caracterizaba primordialmente como oficio gremial a un proceso industrial. Pero, después y de forma también natural, que en semejanza a lo que pasa en otros mercados, todo producto debía encontrar un comprador que lo pretenda, que sin él resulta vacua cualquier iniciativa empresarial.

La plena asunción de esta premisa ha sido el mayor logro de la organización en este periodo reciente, también, el más apreciado por aquellos operadores inmobiliarios que nos han honrado con su confianza. El que se nos revele ahora como evidente no esconde las dificultades prácticas de lograrlo. Conocimiento del mercado, creación de imagen de marca, potenciación de la calidad y medios tecnológicos, y un contacto intenso con los compradores nos permiten anticipar sus pretensiones y asegurar éxitos de comercialización de promociones desde sus estadios iniciales.

Por todo ello tenemos confianza en nuestro modelo de negocio, en la capacidad adquirida por esta empresa para poder llevarlo con éxito a la práctica. Lo demostramos constantemente, involucrándonos en cada proyecto, sin miedo a asumir como propios retos que a priori parecen inabarcables, siempre con la mayor transparencia y lealtad posible. Con hechos, hemos demostrado nuestra capacidad para evolucionar, para adaptarnos con éxito a un entorno inmobiliario nuevo, en el que la idea de la diferenciación del producto es factor relevante y central que permite su venta, y ha confirmado como correcta nuestra estrategia de primar la eficiencia y calidad del proceso edificatorio sobre la rígida distribución de funciones entre los agentes edificatorios.

00 Carta CEO

01 Misión-Visión y Valores

02 Modelo y Cartera de Negocio

03 Plan Estratégico 2016-2020

04 Lobe en Cifras

05 RSC + Comunicación

06 Obras y Promociones

Esta visión empresarial ha situado a Grupo LOBE ante su mayor oportunidad de crecimiento. Asentada la implantación nacional de la compañía, debemos consolidar plenamente nuestra transformación en empresa de gran tamaño. No hay otra forma para hacer lo que queremos hacer, ni ser lo que deseamos ser.

Éste va a ser el gran reto de los próximos años.

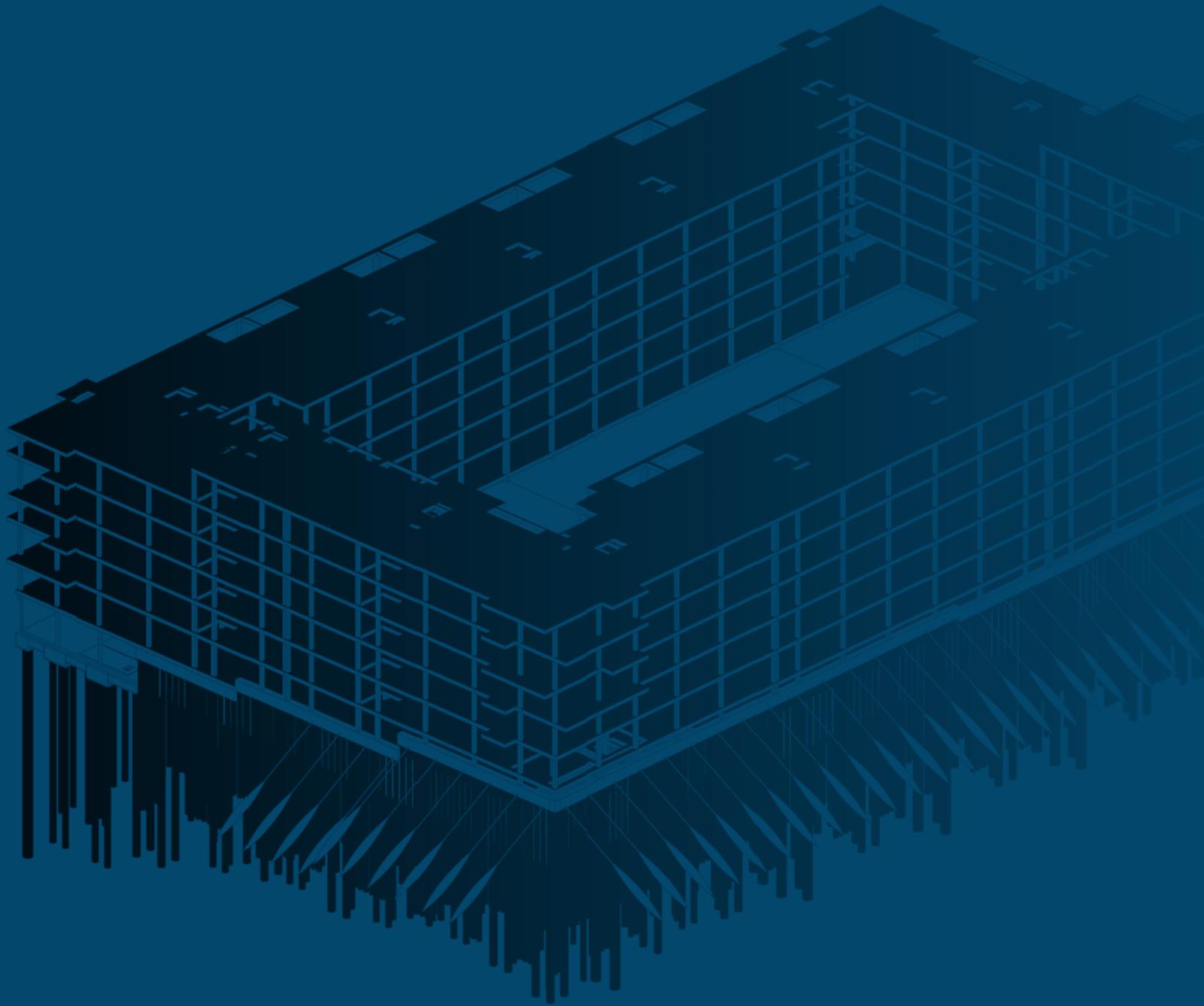
Convertirnos en una gran empresa de desarrollo inmobiliario, referente y líder en un ámbito territorial cada vez mayor sobre la base de la solvencia, calidad e innovación de sus promociones. Gran parte de las páginas que tienen en sus manos se dedican precisamente a mostrar las líneas estratégicas de actuación marcadas para las mejoras de nuestros productos y sistemas, y el crecimiento sostenido y significativo del volumen de negocio hasta el periodo 2020.

Nos espera una tarea ardua, pero sobre todo ilusionante, que emprendemos en la confianza que tenemos depositada en el talante y compromiso de los trabajadores de esta organización.

Esperando contar con ustedes una vez más en esta ilusionante etapa, atentamente.

Juan Carlos Bandrés Barrabés





01

MISIÓN-VISIÓN Y VALORES

Comprometidos en la creación de valor:
valor para sus personas, valor para
el medio ambiente y valor para la
comunidad en la que opera.



**...tan sólo una
pequeña parte del
gran equipo que
formamos
Grupo LOBE...**

- 00 Carta CEO
- 01 Misión-Visión y Valores
- 02 Modelo y Cartera de Negocio
- 03 Plan Estratégico 2016-2020
- 04 Lobe en Cifras
- 05 RSC + Comunicación
- 06 Obras y Promociones

VISIÓN

Ser Empresa de Referencia Nacional en la Gestión de Proyectos de Construcción, diferenciada por la calidad y personalización de sus productos y por el compromiso con el Cliente, Trabajadores y Sociedad.

MISIÓN

Ser Constructora de ámbito nacional que permite a sus clientes la participación en el diseño final de las viviendas, realizando una gestión industrializada de sus procesos internos obteniendo productos a precio competitivo.

VALORES

- Liderazgo en la Responsabilidad de la Satisfacción del Cliente, los Trabajadores y la Sociedad.
- Excelencia en la Capacidad técnica para la Gestión de Proyectos desde su diseño hasta su comercialización.
- Robustez en la Generación de Valor para todos los Grupos de interés Empresariales-Sociales.
- Compromiso de Mejora en todos los Ámbitos (productos/ procesos/trabajadores/clientes).



Serial CT Investigation

Serial	CT	Investigation
1	1	1
2	2	2
3	3	3
4	4	4
5	5	5
6	6	6
7	7	7
8	8	8
9	9	9
10	10	10

1. The purpose of this investigation is to determine the cause of the failure of the component. The investigation will be conducted in accordance with the following procedure:

- 1.1. The component will be examined visually for any obvious defects.
- 1.2. The component will be tested under load to determine its strength.
- 1.3. The component will be tested under impact to determine its resistance to shock.
- 1.4. The component will be tested under vibration to determine its resistance to fatigue.
- 1.5. The component will be tested under corrosion to determine its resistance to environmental factors.

Serial	CT	Investigation
1	1	1
2	2	2
3	3	3
4	4	4
5	5	5
6	6	6
7	7	7
8	8	8
9	9	9
10	10	10

02

MODELO Y CARTERA DE NEGOCIO

Promociones propias en desarrollo efectivo y obras contratadas con terceros.



Modelo coordinado gestión Grupo LOBE



- 00 Carta CEO
- 01 Misión-Visión y Valores
- 02 Modelo y Cartera de Negocio
- 03 Plan Estratégico 2016-2020
- 04 Lobe en Cifras
- 05 RSC + Comunicación
- 06 Obras y Promociones



PROMOCIONES PROPIAS EN DESARROLLO EFECTIVO

ZARAGOZA		
PROMOCIÓN	Nº VIV.	VOLUMEN €
LAGOS DEL SUR 3ªF	63	9.824.960 €
PLATEA I	55	12.514.000 €
PLATEA II	55	12.950.000 €
MINERVA	63	12.345.000 €
SCENIA II	26	10.855.000 €
SCENIA III	23	9.630.000 €
SCENIA IV	26	11.000.000 €
BASA DE LA MORA	168	36.600.000 €
	479	115.718.960 €

MADRID		
PROMOCIÓN	Nº VIV.	VOLUMEN €
EDIF. UNIQUE (GETAFE)	147	27.374.000 €
	147	27.374.000 €

VALENCIA		
PROMOCIÓN	Nº VIV.	VOLUMEN €
TORRE DEL ALBA	91	14.119.900 €
	91	14.119.900 €

Total viviendas en desarrollo	717	
Total volumen promoción	157.212.860 €	

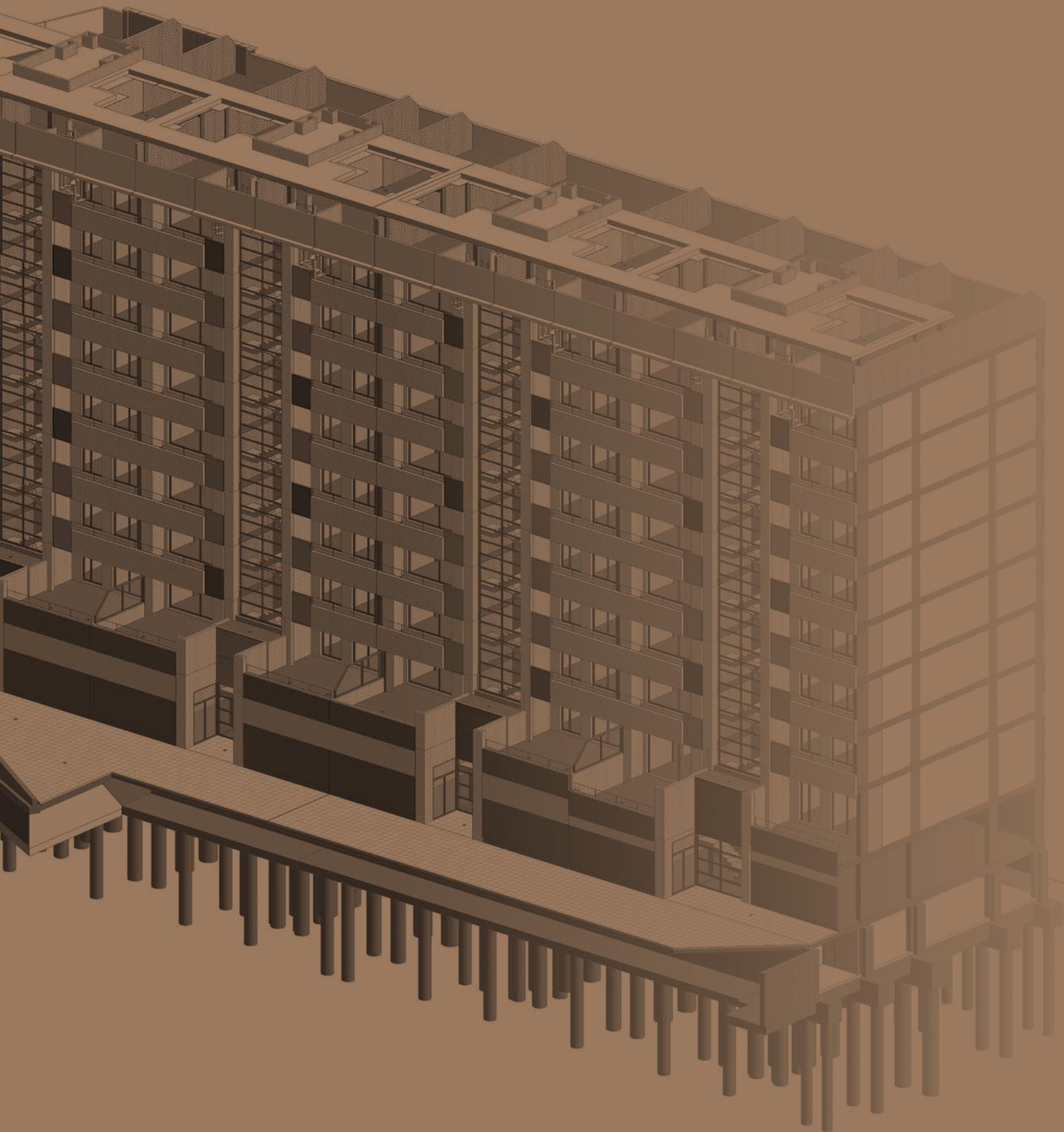
OBRAS CONTRATADAS CON TERCEROS EJERCICIO 2015

ZARAGOZA		
PROMOCIÓN	Nº VIV.	VOLUMEN €
GRAN CANAL II	54	5.300.000 €
	54	5.300.000 €

MADRID		
PROMOCIÓN	Nº VIV.	VOLUMEN €
RIVAS FUTURA I	63	5.456.000 €
RIVAS FUTURA II	52	4.988.000 €
VALDECAM VALDEBEBAS	63	6.300.000 €
	178	16.744.000 €

Total viviendas	232	
Total volumen negocio	22.044.000 €	

TOTAL VIVIENDAS EN CARTERA	949
VOLUMEN	179.256.860 €



03

PLAN ESTRATÉGICO 2016-2020

1. Investigación, innovación y desarrollo tecnológico
2. Desarrollo de herramientas de diferenciación y personalización de productos
3. Eficiencia energética y sostenibilidad ambiental
4. Incremento de volumen de negocio y resultados empresariales

La necesidad de orientar la actividad de la empresa a una dinámica de mejora del mercado inmobiliario ha determinado la formulación de un ambicioso Plan Estratégico para el periodo 2016-2020, el cual, desde la situación de solvencia, profesionalidad y empuje actual de esta sociedad, planifica una evolución de la organización, encaminada a lograr mediante la mejora continua de sus procesos, un mayor tamaño y capacidad que le dé acceso a nuevos retos, mediante el seguimiento de las líneas estratégicas, con sus distintos programas y objetivos.



- 00 Carta CEO
- 01 Misión-Visión y Valores
- 02 Modelo y Cartera de Negocios
- 03 Plan Estratégico 2016-2020
- 04 Lobe en Cifras
- 05 RSC + Comunicación
- 06 Obras y Promociones

1. Investigación, innovación y desarrollo tecnológico

Estrategia I+D --- Proyecto GLOBE

Este proyecto encamina la estrategia empresarial con un objetivo: que cada centro de trabajo se convierta en una unidad industrializada de producción, dotada de las medidas necesarias y propias de otros sectores, en cuanto a definición de actividades y recursos, control de calidad en todo el proceso y especialmente en el diseño, seguimiento, control de costes y planes de mejora.

Todo ello se consigue, organizando los procesos de manera eficiente para el desarrollo de nuestra actividad y el crecimiento de la organización.

Tecnología BIM

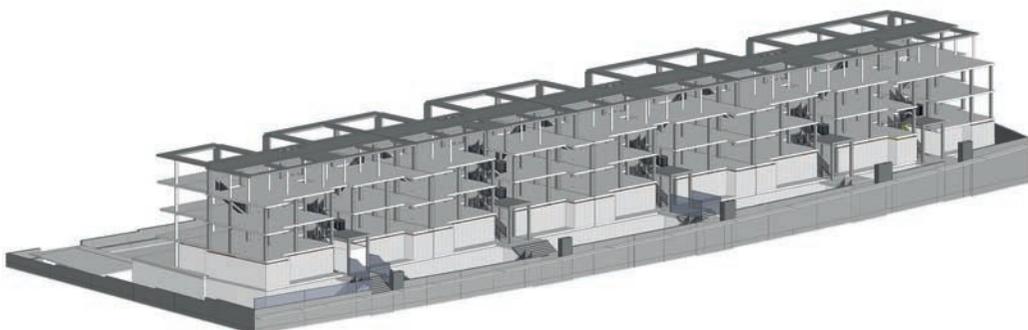
Los procesos productivos de la empresa se implementan dentro de la tecnología BIM, que mediante sus diversas herramientas permiten proyectar, organizar, gestionar y monitorizar un prototipo digital de pre-construcción que integra toda la información en un modelo único y centralizado y que comparten todos los agentes que intervienen en el proceso de construcción, mejorando su toma de decisiones, reduciendo incertidumbres e incrementando el conocimiento global del proyecto a través de los modelos.

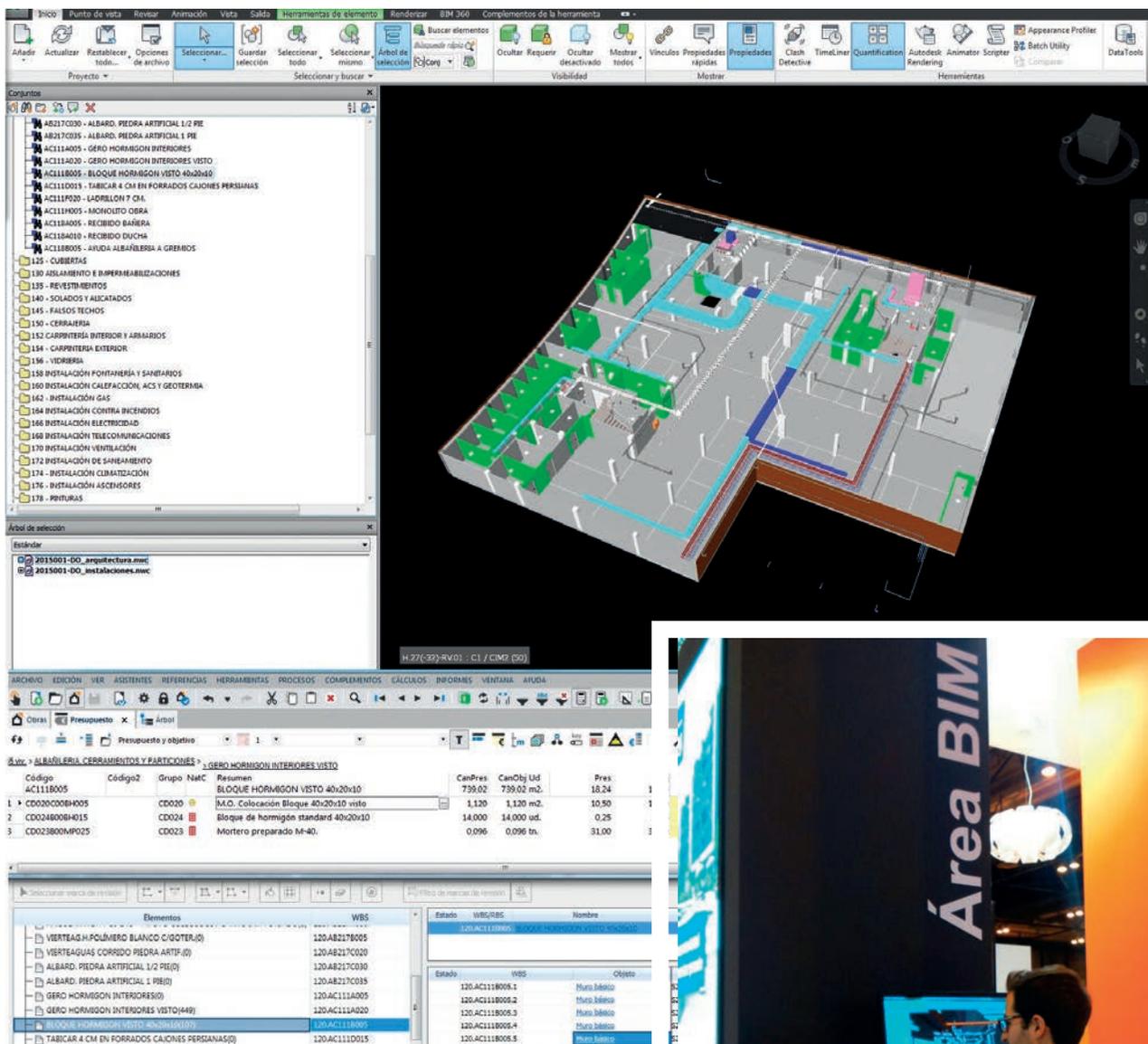
Proyecto Lean y método Integrated Project delivery (IPD)

El Proyecto Lean afronta la gestión inmobiliaria de manera integral y global, sometiéndola, mediante la implementación de nuevas tecnologías, a la minimización de riesgos, tanto en el resultado constructivo como en el aseguramiento de las ventas futuras.

El proceso productivo se concibe no mediante la agregación diferenciada y secuencial de distintas partes independientes, sino como un proceso conjunto y unitario bajo la idea global de la promoción a desarrollar. Este procedimiento supone la integración de distintas tareas y decisiones en ámbito de decisión único. Con ello se consigue un rendimiento óptimo del proyecto, mejorando drásticamente su eficiencia. Se reducen los tiempos de promoción y ejecución, y se optimizan costes, con gran impacto sobre el margen de beneficio.

Como evolución de este sistema, se está aplicando el método IPD (Integrated Project delivery), que busca crear un ecosistema colaborativo, que integre las diversas personas, organizaciones, estructuras y prácticas empresariales que participan en el proyecto, alineando objetivo desde el inicio de la actuación hasta su finalización, evitando inconsistencias en sus decisiones individuales.





- 00 Carta CEO
- 01 Misión-Visión y Valores
- 02 Modelo y Cartera de Negocio
- 03 Plan Estratégico 2016-2020
- 04 Lobe en Cifras
- 05 RSC + Comunicación
- 06 Obras y Promociones

1. Investigación, innovación y desarrollo tecnológico

Project Management Office (PMO). Director de Proyectos

El cumplimiento de los estrictos requisitos de calidad y eficiencia preconizados por Grupo LOBE se asegura mediante la asignación a cada proyecto de un equipo pluridisciplinar, que, a modo de oficina de gestión (PMO), controla y verifica sus distintas fases, siempre bajo la dirección de un Arquitecto Superior, que dirige su desarrollo en sus aspectos técnicos, económicos, administrativos, jurídicos y comerciales, responsabilizándose de su resultado final.

Los principios que guían la actuación de este PMO son obtención de soluciones creativas y prácticas; sostenibilidad técnica, económica y medioambiental del proyecto y de su resultado; implantación y desarrollo de nuevas tecnologías; y calidad, excelencia y mejora continua.

Desarrollo de aplicaciones informáticas

La apuesta por la digitalización llevada a cabo por Grupo LOBE implica la creación, desarrollo o mejora de diversas aplicaciones informáticas necesarias para los sistemas y metodologías empleados por la empresa, para lo que dispone de personal propio y de un acuerdo colaborativo con la empresa Hiberus, empresa de consultoría tecnológica de reconocido prestigio.



hube

Bienvenido: saldar santos
Obras: 2018001
Semana: Lunes, 20 de junio de 2016

Master Seleccionado: Transparente

Equipos de Trabajo: Actividades: Previsión: Suministros

Plano: P7

Proveedor: ESTRUCTURAS AMARANTE SL

Actividad: Ejecución de pilares.

Zona de Control: P7-21

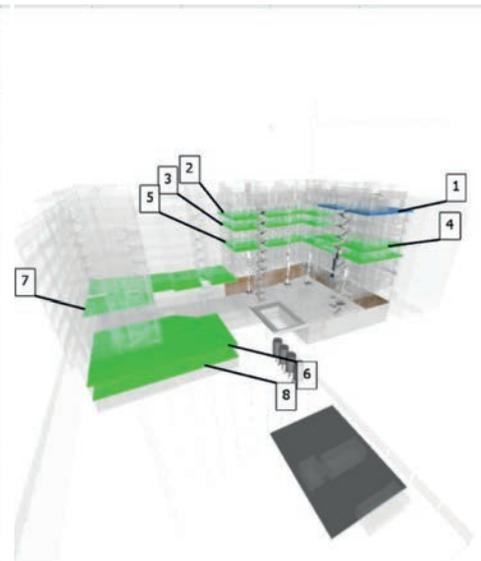
Programación: Inputación:

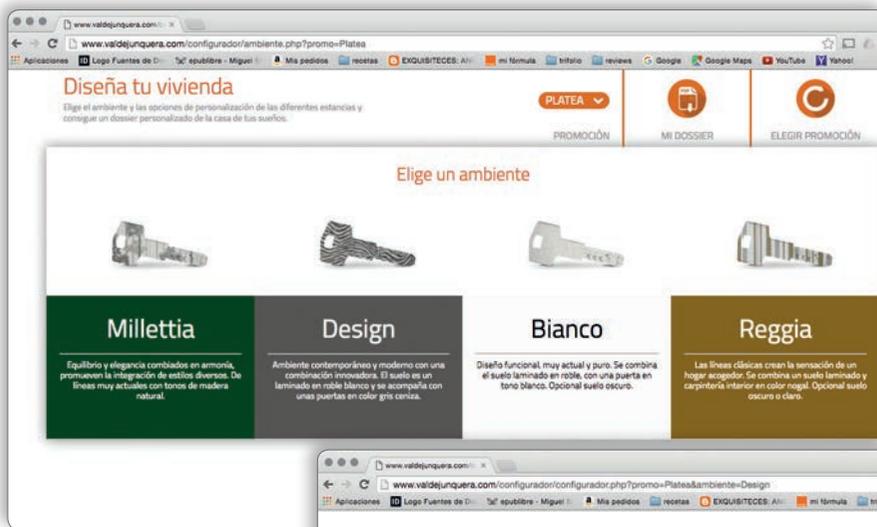
Guardar Recursos Actividad: Montaje de marquesina. Ver Programadas Guardar Imagen

Actividad	Zona/Control	Equipo	Rec.	Hda	Dur	Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes	Sábado	Dom
1	X 115.PL_bo_ap	P6-21	Anarante	3	9	0,57						
2	X 115.PL_bo_ap	S1-24	Anarante	2	9	0,65						
3	X 115.PL_de_ap	P3-21	Anarante	1	9	0,37						
4	X 115.PL_de_ap	P3-22	Anarante	1	9	0,85						
5	X 115.PL_de_ap	P4-21	Anarante	1	9	0,37						
6	X 115.PL_de_ap	P5-22	Anarante	1	9	0,85						
7	X 115.PL_en_ap	P6-22	Anarante	3	9	0,57						
8	X 115.PL_en_ap	P7-21	Anarante	3	9	0,24						

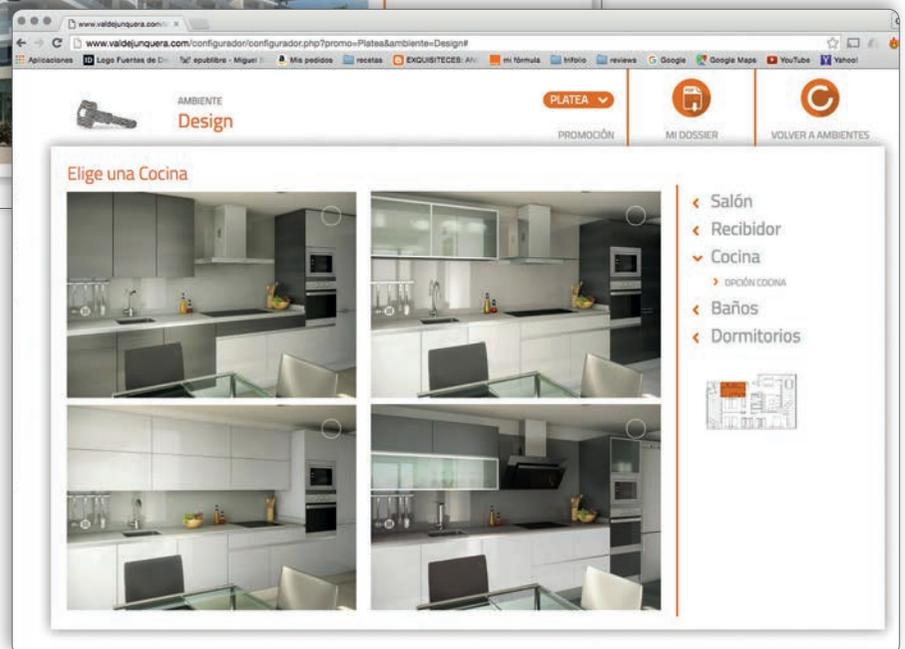
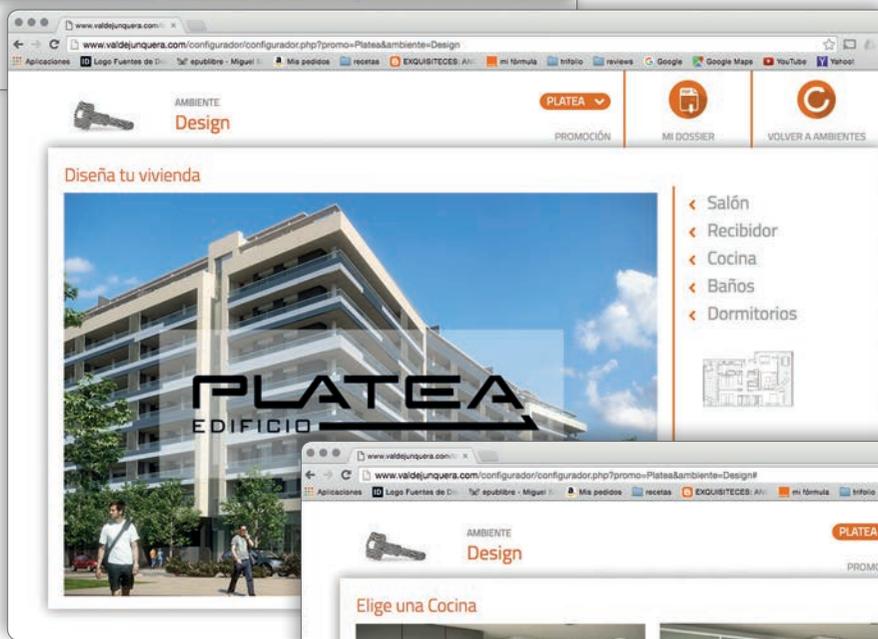
NotaClave	Nombre	CarGolec	Ud	Rend	Horas	Precio	Importe
1	AB111A0027PS F. UNIDSR. 25+5 BOX. HORMIGON T.P5	765,05	M2	0,01	7,65	1,31	1002,22

Recurso	Nombre	Ud	Cantidad	Precio	Importe
1	CON0500807305 M.O. Forjado vivienda en bloque	M2	68,85	14,60	1.005,21





Configurador de ambientes on line:
www.diseñatuvivienda.com



Posibilidad de personalizar cocinas, baños y armarios
 SIN INCREMENTO DE PRECIO

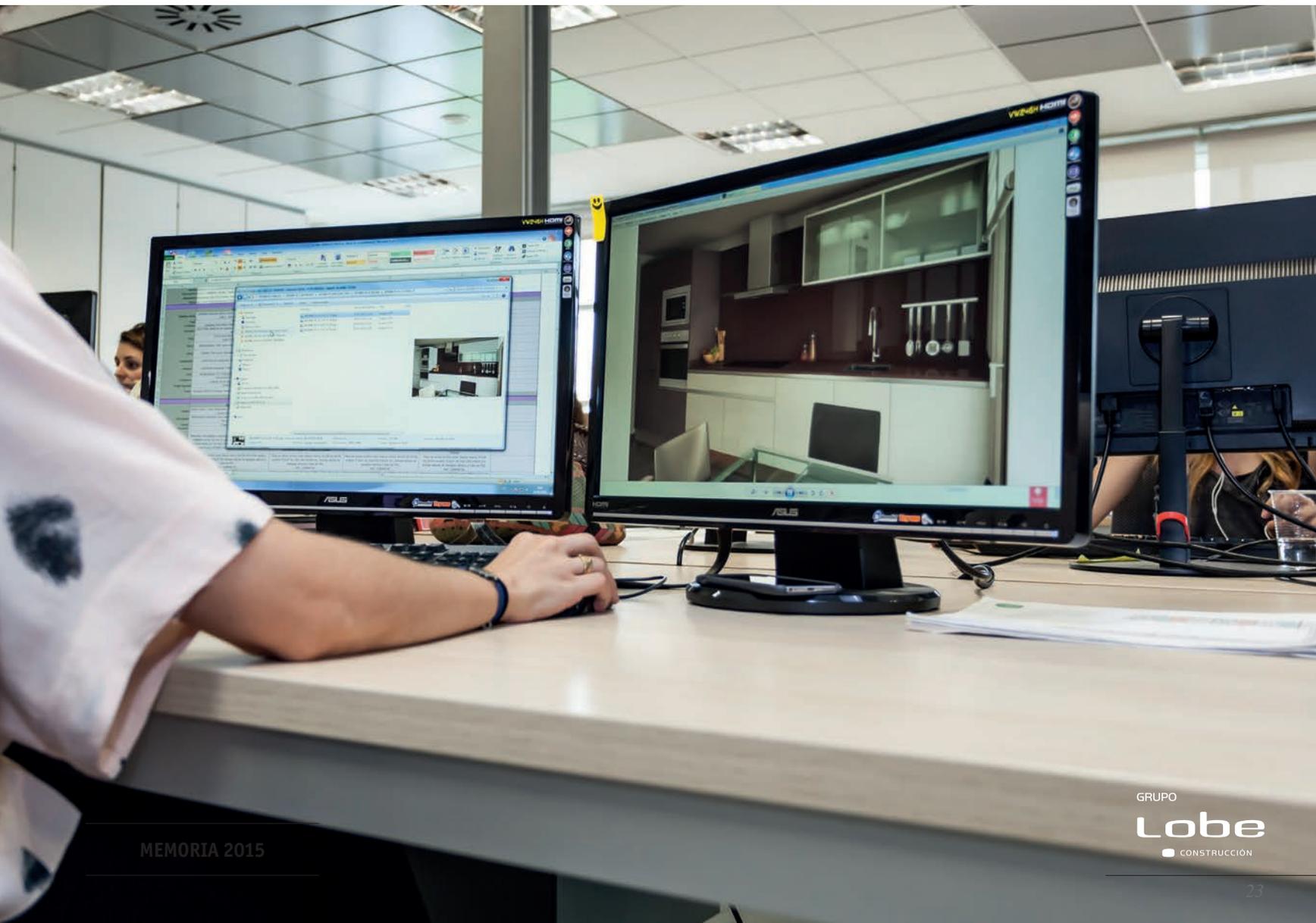
- 00 Carta CEO
- 01 Misión-Visión y Valores
- 02 Modelo y Cartera de Negocio
- 03 Plan Estratégico 2016-2020
- 04 Lobe en Cifras
- 05 RSC + Comunicación
- 06 Obras y Promociones

2. Desarrollo de herramientas de diferenciación y personalización de productos

La recuperación del mercado inmobiliario va a propiciar un incremento de la competencia en la promoción y venta de viviendas, que esta empresa quiere afrontar no mediante guerra de precios que afecten a la rentabilidad misma de la operación sino mediante diferenciación de sus productos.

En esta estrategia comercial, debe seguir potenciándose una de las más notables ventajas competitiva que dispone **Grupo LOBE** en estos momentos: su sistema de diseño y personalización de ambientes de vivienda. La facultad otorgada al cliente de hacer el proceso de compra de vivienda hago más personal y complejo que una simple transacción de adquisición, incorporando a esa decisión sus gustos y preferencias sobre terminaciones y acabados sin incremento de su precio, ha sido una de las claves del éxito comercial de las promociones.

La ampliación progresiva del número de opciones ofrecidas a los compradores, así como de los elementos a los que se abre su intervención, es uno de los objetivos imprescindibles en los que debe avanzar la compañía.





- 00 Carta CEO
- 01 Misión-Visión y Valores
- 02 Modelo y Cartera de Negocio
- 03 Plan Estratégico 2016-2020
- 04 Lobe en Cifras
- 05 RSC + Comunicación
- 06 Obras y Promociones

3. Eficiencia energética y sostenibilidad ambiental



Consciente de la cada vez mayor relevancia de estas prestaciones como requisito de calidad constructiva y diferenciación comercial, **Grupo LOBE** apuesta por fomentar la mayor eficiencia energética posible en sus edificaciones.

Su objetivo marcado es obtener edificios altamente eficientes, de consumo energético casi nulo (nZEB), anticipando el cumplimiento de la **Directiva Europea 2010/31/UE** en ese sentido a partir del año 2020.

Para ello, se han diseñado diversas herramientas que simulan energéticamente las distintas opciones de diseño de las construcciones, valorando el coste económico de cada una de ellas, y la repercusión que en término de calificación representan. Las prestaciones energéticas de los edificios y de sus instalaciones se consideran un factor más a tener en cuenta en el conjunto de decisiones propias de esa fase, no como un resultado obtenido al final de un proceso, lo que permite incorporar mejoras singulares como altos niveles de aislamiento en la envolvente térmica de los edificios, integración de energías renovables como la geotermia o instalaciones eficientes como la ventilación higrométrica o recuperación de calor.

Como complemento de lo anterior, se efectúa una constante labor de investigación de soluciones constructivas que supongan una mejora sustancial en el comportamiento térmico de los edificios, así como la integración de EERR que favorezcan la producción local de energía.

Asimismo, **Grupo LOBE** siente la responsabilidad de continuar generando valor y confianza mediante prácticas cada vez más sostenibles. Su voluntad decidida por el respeto medio ambiental y el cambio del modelo energético en beneficio de la sociedad, se refleja en la priorización de técnicas de construcción sostenibles y energéticamente eficiente, y a trabajar bajo estándares y sellos de reconocimiento internacional que valoren no sólo el consumo de energía en la fase de uso, sino también en su fase de construcción incluida la gestión integral del ciclo del agua.





- 00 Carta CEO
- 01 Misión-Visión y Valores
- 02 Modelo y Cartera de Negocio
- 03 Plan Estratégico 2016-2020
- 04 Lobe en Cifras
- 05 RSC + Comunicación
- 06 Obras y Promociones

Entorno económico

Cualquier pronunciamiento en relación a las perspectivas futuras del mercado inmobiliario, en un momento en que la evolución reciente de la económica europea y española sugiere un crecimiento moderado en los siguientes ejercicios, debe ponerse en relación con el entorno de política monetaria existente.

El análisis más reciente de los datos globales apunta a que el impacto de estas decisiones adoptadas por el Banco Central Europeo de fijar un tipo de interés del dinero nulo, y adoptar distintas medidas “no convencionales” de compra de activos” o similar, está siendo positivo.

La preferencia por la liquidez está sirviendo de estímulo a la economía, incrementando de forma leve la actividad y el consumo tanto privado como público, con aplicación acomodaticia del Pacto de Estabilidad y Empleo.

También un incremento del volumen de los préstamos realizados, auspiciados por un margen de controlada relajación en sus criterios de aprobación.

Están, por último, sirviendo para reconducir los fenómenos de deflación detectados hacia los objetivos propuestos de estabilidad de precios.

Pese a que entendemos que en un futuro cercano se evaluará la conveniencia de mantener estas políticas, su configuración actual es propicia para una trayectoria de mejora de la inversión real en vivienda, y, de hecho, los indicadores disponibles muestran una aceleración de la recuperación del sector, con la excepción de la licitación pública que sigue mostrando atonía anclada por el proceso de consolidación de cuentas.

La incipiente recuperación de la demanda residencial ha permitido la primera variación interanual positiva en los precios de vivienda nueva en España desde el año 2008, consolidando la modalidad de venta sobre plano, y, a su vez, la percepción general de un menor riesgo en el análisis de la viabilidad de las operaciones inmobiliarias y la solvencia de sus promotores. Reconociendo la dispersión entre las distintas ubicaciones geográficas, aquéllas que por mercado propio son más dinámicas los datos recientes verifican un impulso decidido de ventas, precios y visados de construcción.

El ritmo y alcance que esta recuperación adopte dependerá de la creación de nuevos puestos de trabajo, considerándose ciertamente limitado el impulso que en el mercado pueda generar la llegada de población inmigrante o demás necesidades demográficas de creación de nuevas viviendas.

En todo caso, esta actividad va a ser suficiente para recobrar la estabilidad del sector, y generar suficiente margen para corregir de manera gradual parte de las pérdidas generadas por la crisis anterior en aquéllas entidades que asumieron las mismas.

Oportunidades de crecimiento

Las previsiones actuales avanzan una aceleración de los procesos de puesta en mercado de nuevos suelos para su realización, al confluir una mejora de la coyuntura inmobiliaria, la consolidación interna de las organizaciones creadas para su gestión, y la necesidad de los bancos de ganar volumen para compensar el deterioro de los márgenes netos de ingresos por su negocio ordinario.

La concurrencia de estos factores va a impulsar la transmisión de activos inmobiliarios a especialistas capaces de realizarlos económicamente mediante la finalización del proceso edificatorio.

La experiencia reciente ha demostrado que la eficiencia de este proceso de recuperación va a depender en gran medida del grado de colaboración que se logre entre aquellas sociedades creadas para la gestión de los activos inmobiliarios, sea la propia SAREB, los distintos vehículos instrumentales de entidades bancarias, las plataformas de servicio propiciadas por éstas o fondos de inversión en sus distintas modalidades, ya convertidos en players relevantes del mercado, y las compañías inmobiliarias capaces de crear valor añadido a esos activos mediante su promoción y venta.

El acierto en la configuración de estos acuerdos va a resultar fundamental para lograr extraer el máximo beneficio de los activos que se dispongan. También para que la reducción de la exposición del riesgo de sector inmobiliario sea realmente efectiva, y no una mera posposición del problema a un momento futuro, ya que aún quedan en el mercado empresas que, por una u otra razón, resultan de difícil viabilidad.

Las consideraciones anteriores son acordes con la trayectoria llevada a cabo por Grupo LOBE durante los últimos años, en los que ha desarrollado diversas operaciones, alianzas o joint ventures con entidades bancarias, servicers fondos de inversión y otros agentes, en las que ha acreditado que su modelo de gestión integral constituye una forma efectiva de generación de valor de las carteras de suelo.

Esta vía de negocio ha impulsado oportunidades y la creación de múltiples redes de trabajo y sinergias y oportunidades., que deben mostrar en los próximos años sus potencialidades a todos los niveles de la organización.

00 Carta CEO

01 Misión-Visión y Valores

02 Modelo y Cartera de Negocio

03 Plan Estratégico 2016-2020

04 Lobe en Cifras

05 RSC + Comunicación

06 Obras y Promociones



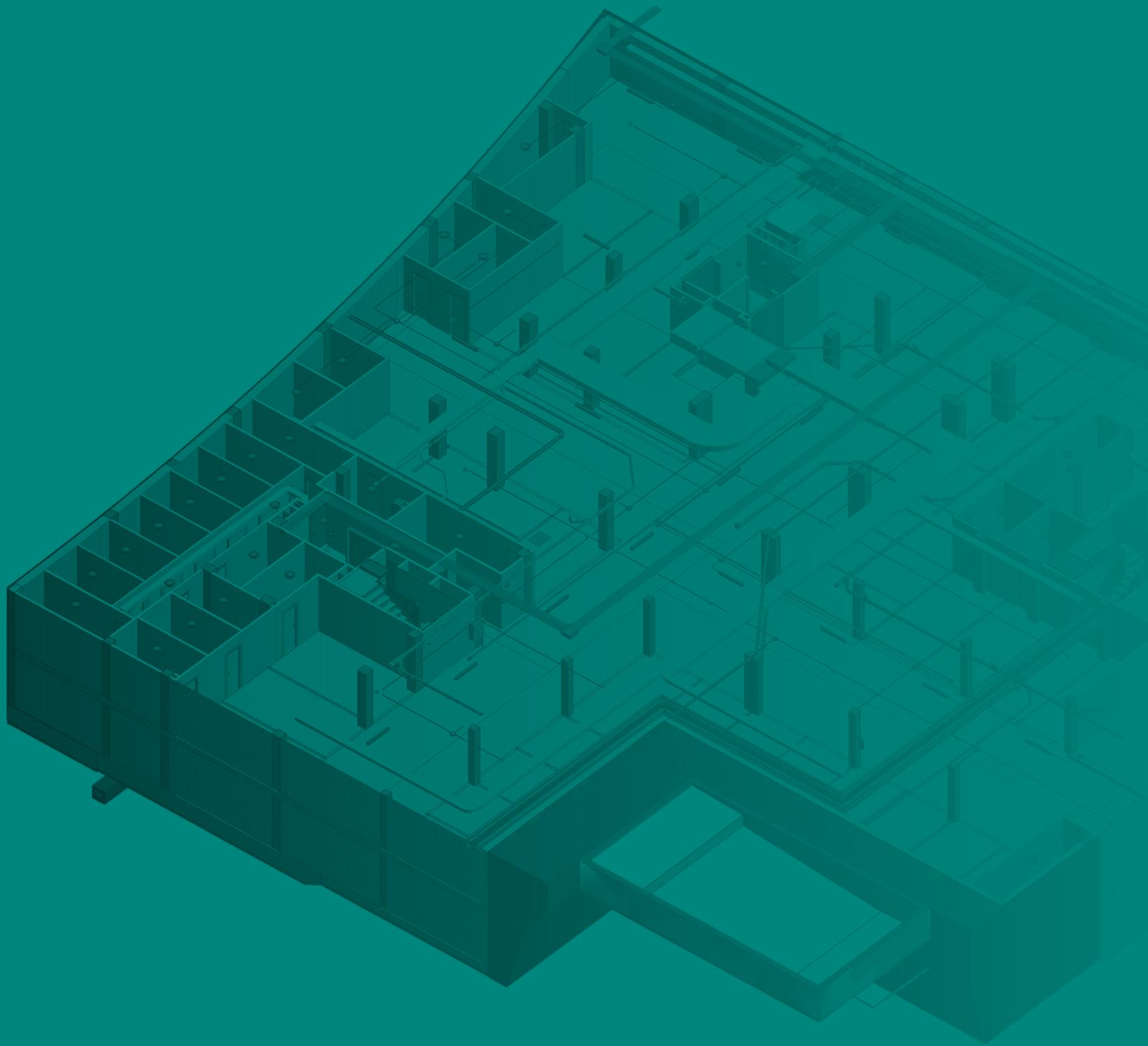
Crecimiento sostenido de la actividad y de resultados

La programación contenida en el Plan de Negocios de la sociedad para el periodo analizado planifica una expansión sostenida de la actividad de la empresa a los efectos de capturar el mayor grado posible de negocio inmobiliario, de forma proporcional al empuje previsto para las diversas localizaciones geográficas en las que actúa y a su apuesta de implantación en cada una de ellas.

Este incremento de volumen de operaciones se pretende en una directriz de rentabilidad, descartando aquéllas operaciones que, a priori, no reúna un margen acorde al nivel de riesgo que se asuma, y, por tanto, con exclusión de elementos meramente especulativos o de aumento de repercusiones. Los beneficios obtenidos de cada una de ellas deben servir como palancas para afrontar otras posteriores, dentro de la previsión de reposición de suelo urbanizado necesario para atender al crecimiento de la actividad durante los años siguientes.

El cumplimiento de las previsiones fijadas haría que en el año 2020 Grupo LOBE gestione una cartera inmobiliaria que doble la actividad que actualmente dispone en curso para el presente ejercicio, situándose entonces en un entorno operativo de más de 1000 viviendas por año.



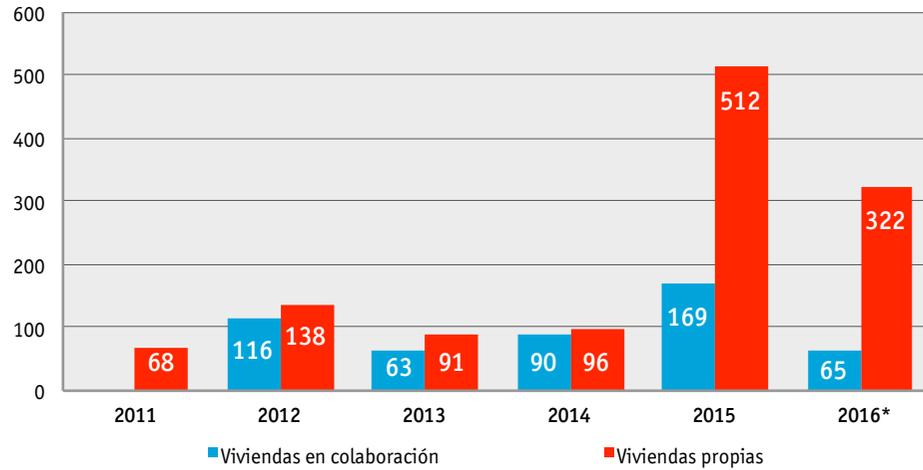


04

LOBE EN CIFRAS

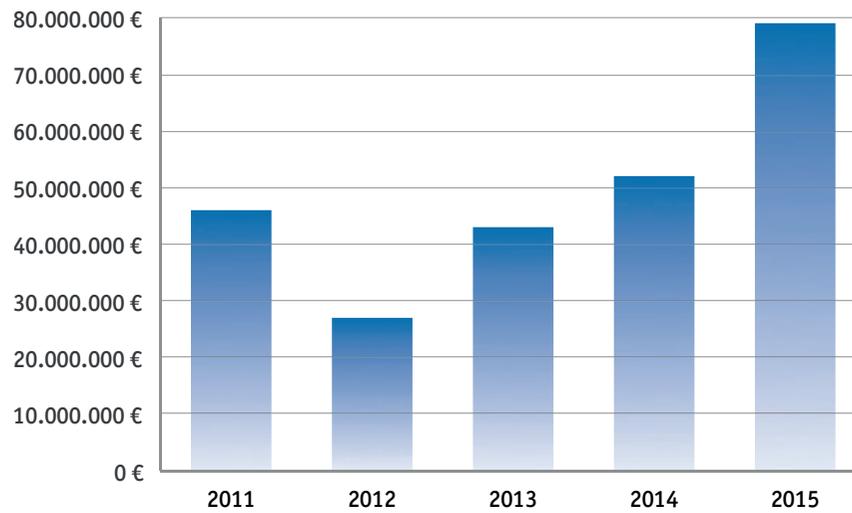
1. Actividad
2. Empleo
3. Parámetros económicos
4. Cuentas Anuales

Operaciones gestionadas de forma integral por el Grupo Lobe (En ud. de vivienda)



*Cifra de 2016 provisional

Contratación de obra últimos 5 años

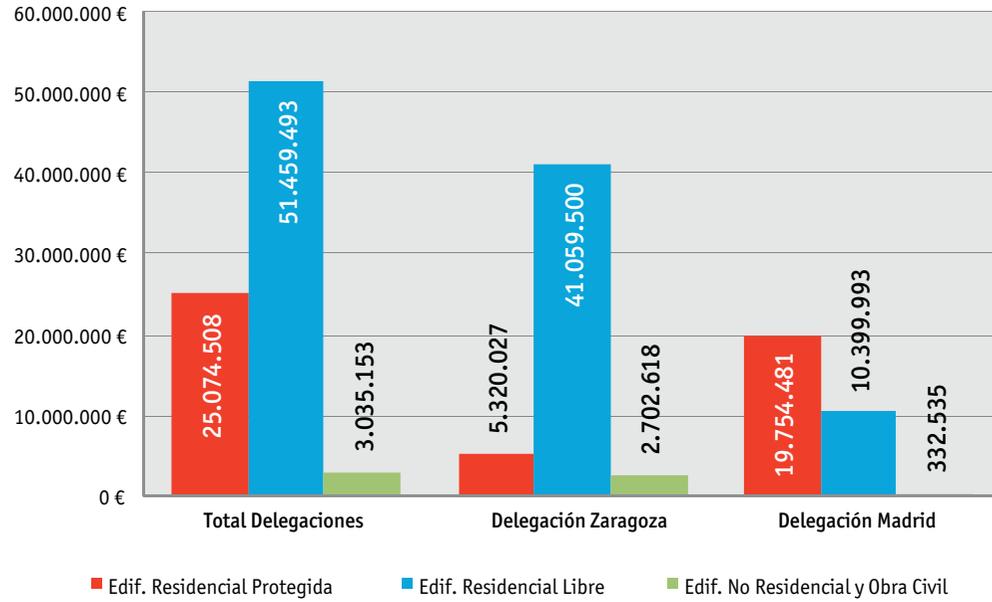


- 00 Carta CEO
- 01 Misión-Visión y Valores
- 02 Modelo y Cartera de Negocio
- 03 Plan Estratégico 2016-2020
- 04 Lobe en Cifras
- 05 RSC + Comunicación
- 06 Obras y Promociones



1. Actividad

Importe contratado por delegaciones y tipos de producto

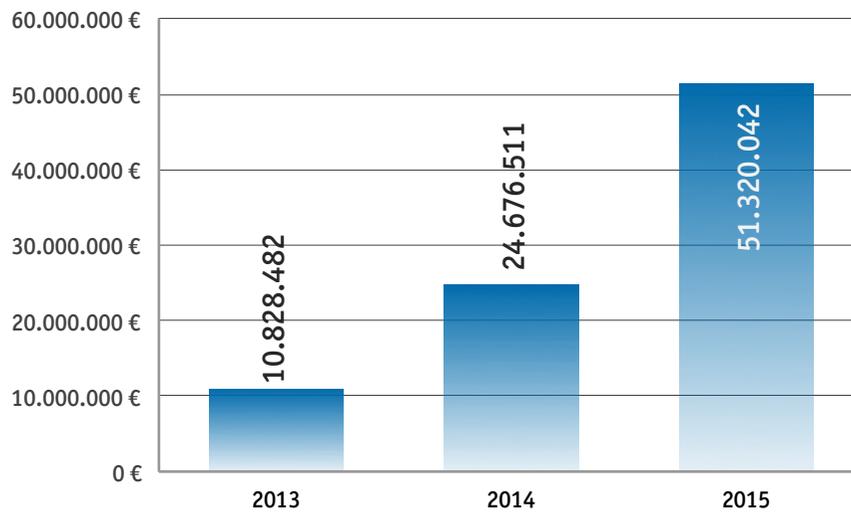


PROMOCIONES PROPIAS

Se ha experimentado un gran crecimiento en el volumen de ventas de las promociones gestionadas íntegramente por Grupo LOBE, lo que demuestra el éxito del sistema coordinado de gestión y nuestra estrategia comercial y de Marketing, que comprende el diseño de espectaculares Showrooms en las distintas zonas donde operamos, acciones publicitarias de gran difusión y una fuerte presencia en internet y redes sociales.

Así, hemos mejorado el nivel de ventas con respecto a nuestra competencia, sin necesidad de competir en precios.

Evolución contratos 2013-2015 *



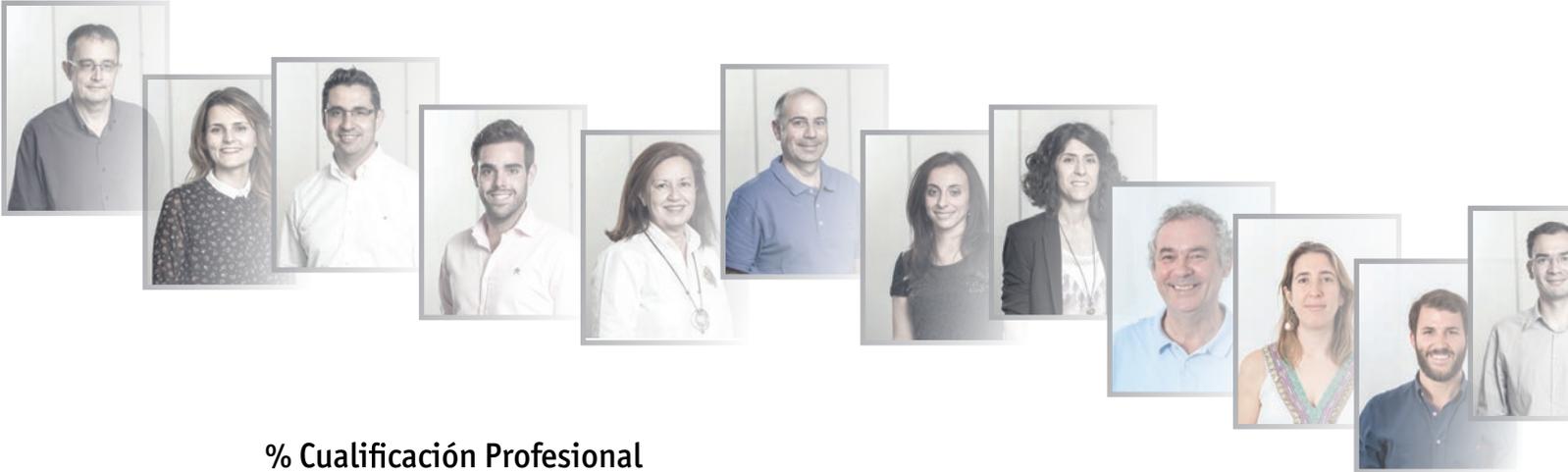
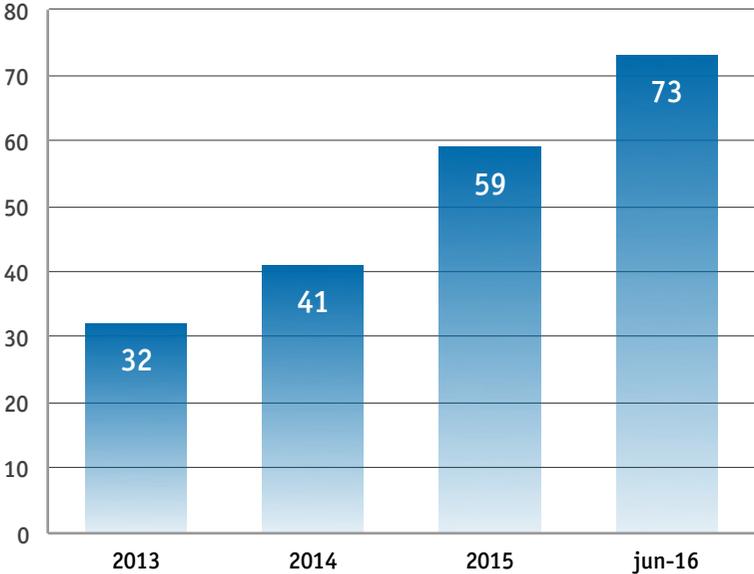
*Cifra de contratos de compraventa con particulares



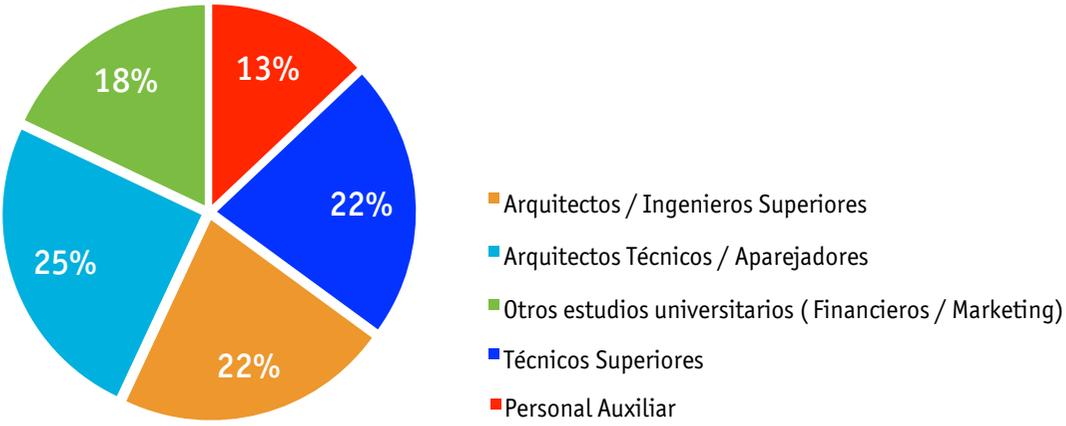
- 00 Carta CEO
- 01 Misión-Visión y Valores
- 02 Modelo y Cartera de Negocio
- 03 Plan Estratégico 2016-2020
- 04 Lobe en Cifras
- 05 RSC + Comunicación
- 06 Obras y Promociones

2. Empleo

Evolución nº trabajadores Grupo



% Cualificación Profesional



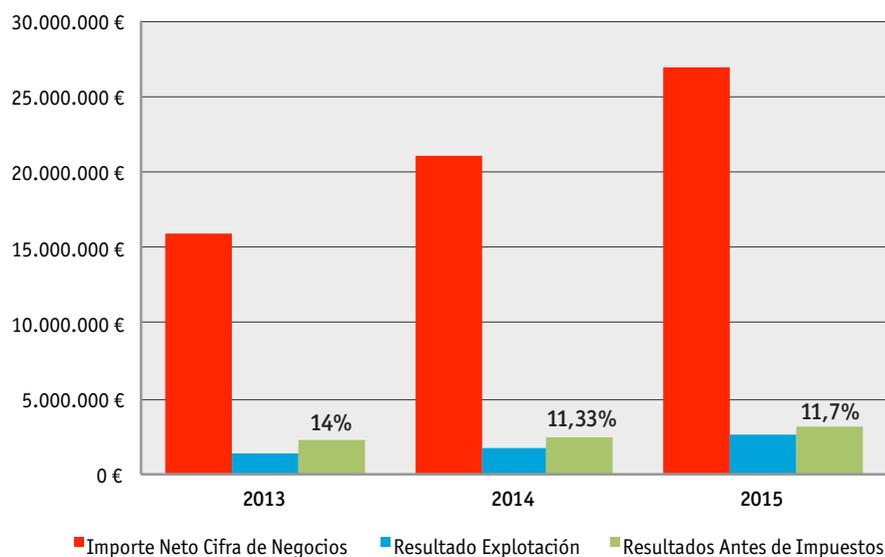


- 00 Carta CEO
- 01 Misión-Visión y Valores
- 02 Modelo y Cartera de Negocios
- 03 Plan Estratégico 2016-2020
- 04 Lobe en Cifras
- 05 RSC + Comunicación
- 06 Obras y Promociones

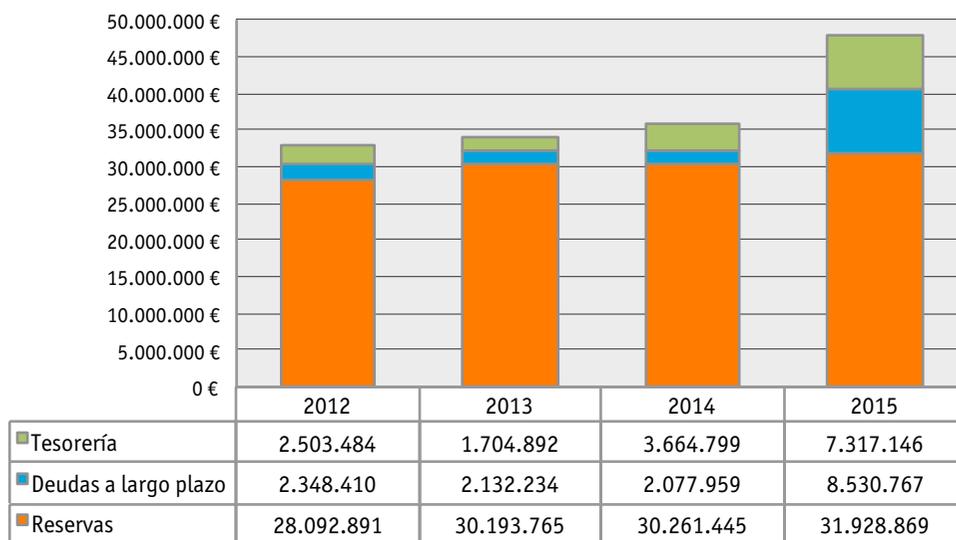


3. Parámetros económicos

Incremento cifra de negocios



Evolución de distintas partidas del balance



Resultados Financieros: Balance de Situación

ACTIVO		EJERCICIO 2015	
	Importe (euros)	%	
A) ACTIVO NO CORRIENTE			
I. Inmovilizado Intangible	23.238,23	0,08%	
II. Inmovilizado Material	100.984,15	0,36%	
III. Inversiones Inmobiliarias		0,00%	
IV. Inversiones en empresas del grupo y asociadas a largo plazo	27.989.445,16	99,38%	
V. Inversiones financieras a largo plazo	24.855,09	0,09%	
VI. Activos por impuestos diferidos	26.051,14	0,09%	
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	28.164.573,77	100,00%	
B) ACTIVO CORRIENTE			
I. Activos no corrientes mantenidos venta			
II. Existencias	8.291.689,04	29,98%	
III. Deudores comerciales y otras ctas. cobrar	8.442.186,99	30,53%	
IV. Inversiones emp. grupo y asociadas C/P		0,00%	
V. Inversiones financieras a corto plazo	3.274.031,55	11,84%	
VI. Periodificaciones a corto plazo	328.306,93	1,19%	
VII. Efectivo y otros activos líquidos	7.317.145,67	26,46%	
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	27.653.360,18	100,00%	
TOTAL ACTIVO	55.817.933,95		

PATRIMONIO NETO Y PASIVO		EJERCICIO 2015	
	Importe (euros)	%	
A) PATRIMONIO NETO			
I. Capital	100.000,00	0,29%	
II. Prima de Emisión		0,00%	
III. Reservas	31.928.869,00	93,07%	
IV. (Acciones y Particip. patrimonio propias)		0,00%	
V. Resultados Ejercicios Anteriores		0,00%	
VI. Otras aportaciones de socios		0,00%	
VII. Resultado del ejercicio 2015	2.277.648,71	6,64%	
VIII. Dividendo a Cuenta		0,00%	
TOTAL PATRIMONIO NETO	34.306.517,71	100,00%	
B) PASIVO NO CORRIENTE			
I. Provisiones a largo plazo			
II. Deudas a largo plazo	8.530.767,02	90,71%	
III. Deudas con empresas del grupo l/p	599.244,16	6,37%	
IV. Pasivos por impuestos diferidos	274.387,31	2,92%	
V. Periodificaciones a largo plazo		0,00%	
VI. Pasivo no corriente pdte. ajustar NPGC		0,00%	
TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	9.404.398,49	100,00%	
C) PASIVO CORRIENTE			
I. Pasivos vinculados con activos no corrientes mantenidos para la venta			
II. Provisiones a corto plazo	871.709,28	7,20%	
III. Deudas a corto plazo	457.451,33	3,78%	
IV. Deudas con emp. grupo y asociadas a C/P	1.834.877,95	15,16%	
V. Acreedores ciales. y otras ctas. pagar	8.942.979,19	73,87%	
VI. Periodificaciones		0,00%	
VII. Activos no corrient. pdtes. ajust. NPGC		0,00%	
TOTAL PASIVO CORRIENTE	12.107.017,75	100,00%	
TOTAL PATRIMONIO NETO Y PASIVO	55.817.933,95		

00 Carta CEO

01 Misión-Visión y Valores

02 Modelo y Cartera de Negocio

03 Plan Estratégico 2016-2020

04 Lobe en Cifras

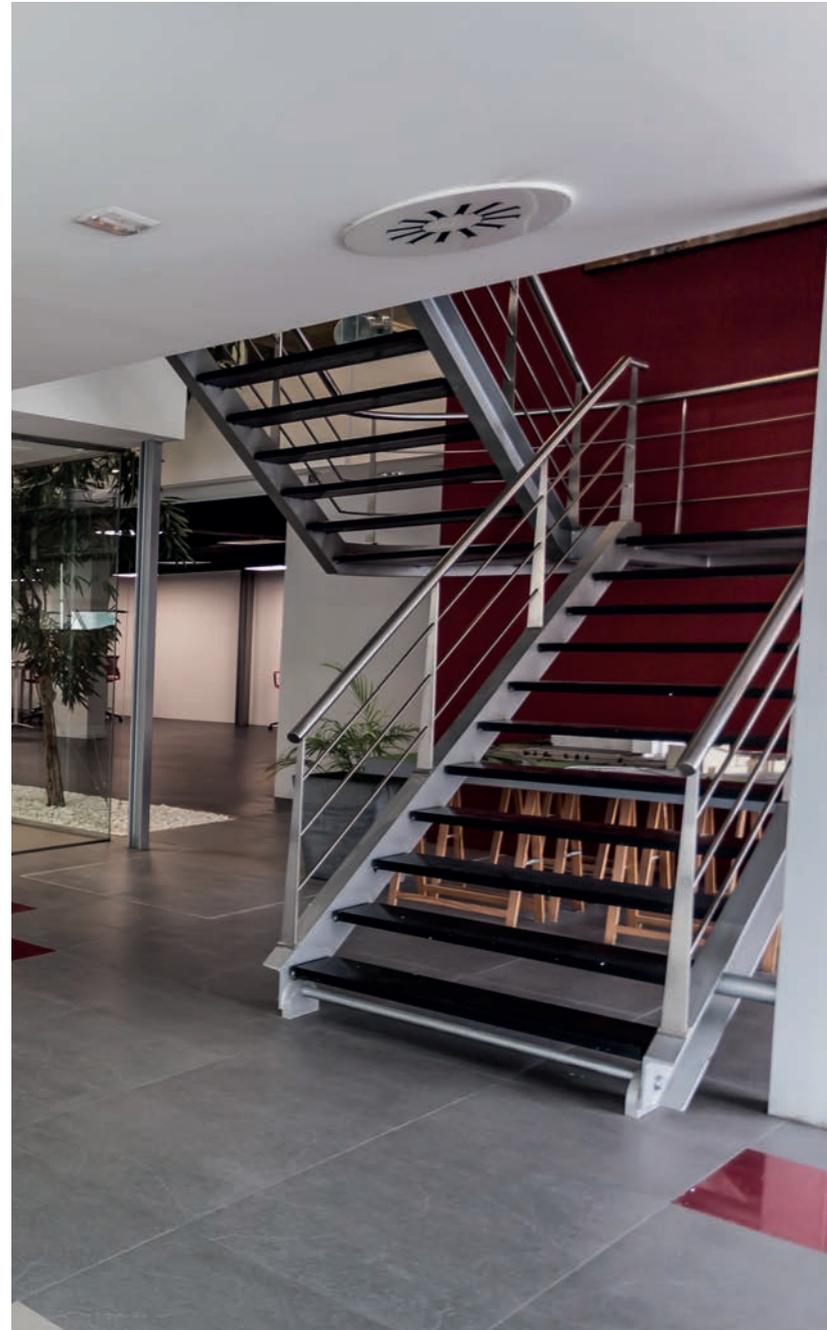
05 RSC + Comunicación

06 Obras y Promociones

4. Cuentas Anuales

Cuenta de pérdidas y ganancias

CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS	EJERCICIO 2015
	Importe (euros)
1. Importe neto cifra de negocios	26.852.178,33
2. Variación exist. prod. termi. y en curso	5.987.023,66
3. Trab.realizados por la emp. para su activo	
4. Aprovisionamientos	-25.890.929,05
5. Otros ingresos de explotación	23.350,00
6. Gastos de personal	-1.784.160,08
7. Otros gastos de explotación	-3.901.966,85
8. Amortización del inmovilizado	-59.820,40
9. Imputación subvenciones inmovili.no finan	
10. Excesos de provisiones	1.017.118,08
11. Deterioro y Rtdo. enajenaciones inmovili	46.500,00
12. Otros resultados	359.708,37
A) RESULTADO DE EXPLOTACIÓN	2.649.002,06
13. Ingresos financieros	590.958,23
14. Gastos financieros	-78.583,11
15. Variación valor razonable instrum. finan.	643,88
16. Diferencias de cambio	
17. Deterioro y Rtdo.enajenación instr.finan	
B) RESULTADO FINANCIERO	513.019,00
C) RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS (A+B)	3.162.021,06
Rentabilidad directa	11,7%
19. Impuestos sobre beneficios	-884.372,35
D) RESULTADO DEL EJERCICIO (C+19)	2.277.648,71



GRUPO

Lobe
CONSTRUCCIÓN



05

RSC Y COMUNICACIÓN

Responsabilidad en la satisfacción del cliente, trabajadores y sociedad.



- 00 Carta CEO
- 01 Misión-Visión y Valores
- 02 Modelo y Cartera de Negocio
- 03 Plan Estratégico 2016-2020
- 04 Lobe en Cifras
- 05 RSC + Comunicación
- 06 Obras y Promociones

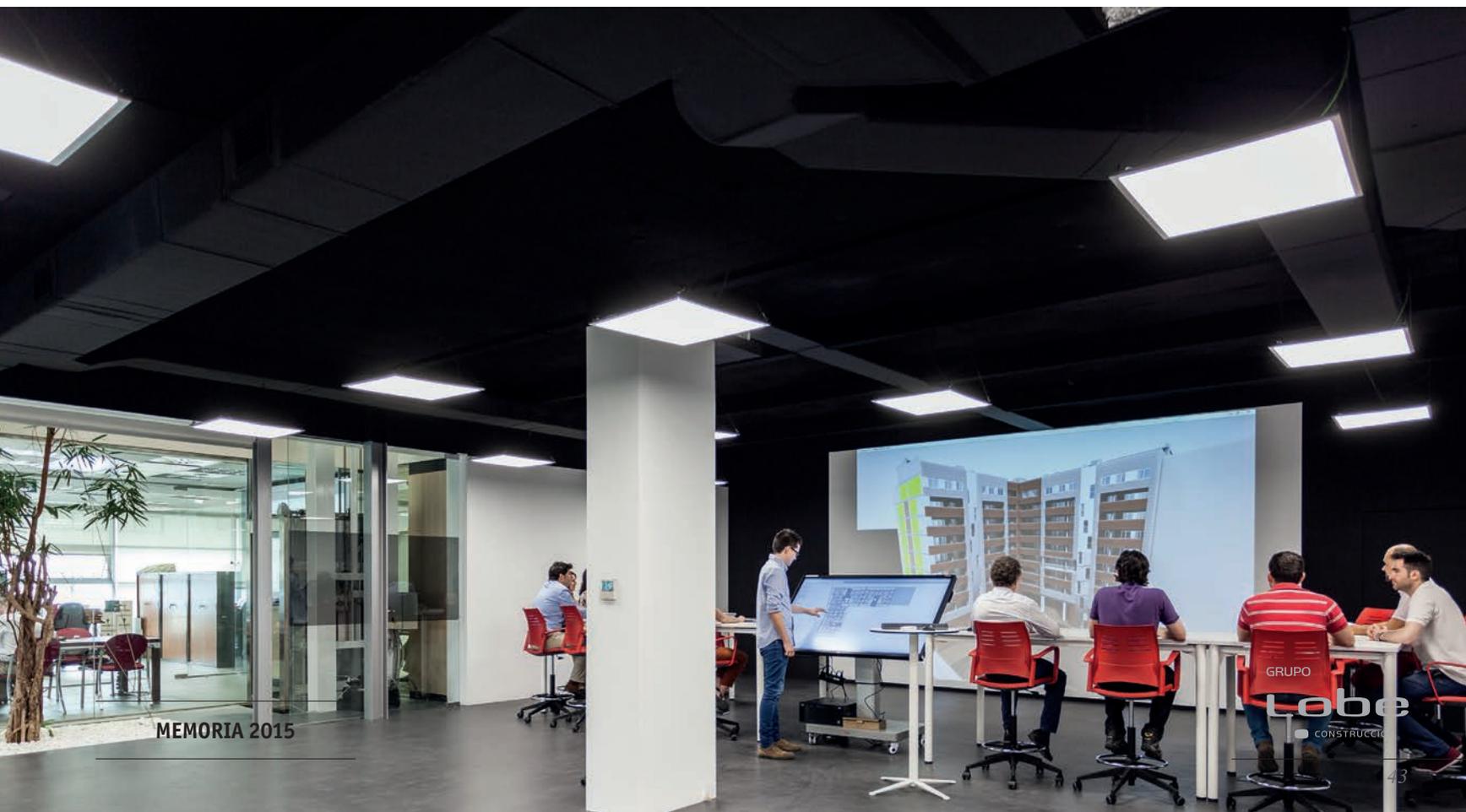
Impulso a la Formación

Grupo LOBE, tiene suscritos Convenios de Cooperación Educativa firmados entre la Universidad y otras entidades (instituciones y entidades públicas), dichos convenios se establecen el marco regulador de las relaciones entre el estudiante, la Universidad y la empresa y son necesarios para la obtención del Título.

Grupo LOBE, es una empresa comprometida con el empleo y con la generación de valor en la sociedad. Por ello, ofrecemos la posibilidad de firmar Convenios de Prácticas. De esta forma, ayudamos a la formación de los alumnos para su posterior incorporación al mercado laboral.

CONVENIOS DE COLABORACIÓN FIRMADOS EN 2015:

- DGA- Instituto de Educación Secundaria Miralbueno. Han realizado prácticas 2 personas de las que 1 se ha incorporado en la plantilla de LOBE
- UNIVERSIDAD DE ZARAGOZA.- 2 personas en prácticas
- CÁTEDRA LOBE UNIVERSIDAD DE SAN JORGE- 1 persona en prácticas
- FUNDACIÓN LABORAL DE LA CONSTRUCCIÓN- 1 persona en prácticas, incorporada en plantilla.



II Carrera ATADES por un nuevo cole

En el mes de abril se celebró la segunda edición de la Carrera “Por un nuevo Cole” de Atades, con el objetivo de recaudar fondos para la construcción del nuevo colegio de Educación Especial San Martín de Porres en Zaragoza. Grupo LOBE quiso formar parte de este evento en el que participaron dos mil corredores de todas las edades, mediante el patrocinio de la carrera para compartir un día de deporte y solidaridad, reforzando así la línea de colaboración que se viene manteniendo con Atades.



Visita de los alumnos de la USJ a las obras de Grupo LOBE

Los estudiantes de segundo y tercer curso de la Escuela Técnica Superior de Arquitectura de la Universidad San Jorge de Zaragoza, realizaron en septiembre una visita técnica guiada por las obras de Residencial Scenia y Residencial Lagos del Sur, que Grupo LOBE estaba ejecutando en Montecanal y Arcosur. En esta jornada formativa de carácter práctico los estudiantes comprobaron el uso de la herramienta Revit en un proceso constructivo en curso, además de conocer detalles de cada una de las fases de obra que pudieron observar.



Estudiantes del Grado de Arquitectura de la Universidad San Jorge de Zaragoza visitaron las obras que Grupo LOBE está desarrollando en los barrios de Montecanal y Arcosur de Zaragoza.

- 00 Carta CEO
- 01 Misión-Visión y Valores
- 02 Modelo y Cartera de Negocio
- 03 Plan Estratégico 2016-2020
- 04 Lobe en Cifras
- 05 RSC + Comunicación
- 06 Obras y Promociones

Inauguradas las nuevas instalaciones de El Olivar

El día 24 de septiembre tuvo lugar la inauguración oficial de las nuevas instalaciones del Estadio Miralbueno-El Olivar, cuyas obras ha realizado Grupo LOBE. Esta ampliación ha dotado de nuevos espacios deportivos y sociales al club zaragozano, incluyendo campos de fútbol, pistas de tenis y pádel, un nuevo pabellón, frontón cubierto y la ampliación del parking, entre otras actuaciones.

Heraldo de Aragón | Sábado 26 de septiembre de 2015

| 37

MONOGRÁFICO ESPECIAL / ESTADIO MIRALBUENO EL OLIVAR

El Olivar disfruta de nuevas instalaciones

La remodelación, encargada a Lobe Construcciones, se inauguró el pasado día 24

El club deportivo El Olivar ha curado la 'vicitriz' de su estadio. Una vía de tren cruzaba el emplazamiento en el que se ubicaba, de forma que dividía el recinto en dos bloques, entre los cuales había una comunicación y un acceso mejorables que dificultaban su uso eficiente por parte de los usuarios. Una permutación de terrenos ha permitido, por fin, unificar todas las instalaciones deportivas en una misma zona. Asimismo, se ha aprovechado la ocasión para modernizar y optimizar una gran parte de sus recursos.

El pasado 24 de septiembre, el presidente del club, José Luis Josa, inauguró la remodelación del estadio, que concluyó casi en su totalidad a finales de agosto y que está, a día de hoy, a punto de ultimarse. Durante los dos años que



El recinto se ha unificado, mejorando su comunicación y acceso. L.C.



El estadio cuenta ahora con dos campos de césped artificial. L.C.

han durado las obras -con un presupuesto de 7 millones de euros-, además, los socios han podido seguir haciendo uso de casi todos sus servicios.

La empresa encargada de dirigir las obras de remodelación del estadio Miralbueno El Olivar ha sido Lobe Construcciones, que lleva desde 1987 desarrollando su actividad en el sector de la construcción y consolidando una gran trayectoria, erigiéndose como una de las más importantes en la Comunidad de Aragón.

de césped artificial y uno de fútbol 7. Además de ello y la parte de piscinas y restauración -que no se han modificado-, el estadio cuenta con un pabellón cubierto, un frontón cubierto, una pista polideportiva -con sus respectivos vestuarios- y una zona semicubierta con otro frontón y tres pistas de pádel. Desde Lobe Construcciones, destacan especialmente la gran colaboración de los responsables del club a la hora de realizar la obra. ■

LAVADO DE CARA Lobe Construcciones, gracias al proyecto de remodelación de las instalaciones del club deportivo El Olivar, ha conseguido exprimir las posibilidades del recinto y actualizarlo a las necesidades de todos. El párguin ha sido ampliado -ahora cuenta con 300 plazas- y se ha mejorado el acceso a las pistas deportivas. En cuanto a pistas al aire libre, el recinto cuenta tras la reforma con cinco pistas de tenis de tierra batida, cuatro de pavimento acado en resinas, dos campos de fútbol II

PERSIANAS MONCAYO, S.L.
 PERSIANAS DE ALUMINIO Y PVC
 PERSIANAS SISTEMA COMPACTO
 CELOSÍAS ALUMINIO Y PVC
 TECHOS METÁLICOS DESMONTABLES
 CARPINTERÍA ALUMINIO Y PVC
 DEFRAMENTOS DE CRISTAL

Tienda y Exposición:
 C/ Centro de Aragón, nº 48 - 50005 Zaragoza
 Tel.: 978 901 679

Fábrica:
 C/ Ávila, nº 3 - 50420 CASPLETE (Zaragoza)
 Tel.: 978 903 218 - Fax: 978 903 448
 E-mail: persianamoncayo@gmail.com
 www.persianamoncayo.com

Desde 1988 apostando calidad y calidad a la hora

GRUPO
Lobe
CONSTRUCCIÓN

Descarga la Memoria 2014 Grupo LOBE

Ampliación del complejo deportivo del Estadio Miralbueno EL OLIVAR
70.000 M² Obra Civil

**Promoción
Gestión &
Construcción**

PMO / BIM / LEAN CONSTRUCTION
INNOVACIÓN Y EFICIENCIA

Espacio Gran Via
Gran Via 24, 50005 Zaragoza
978 372 000 • 648 071 830

Delegación Madrid
Plaza Cortes Trianas, Berridos 4
1ª Planta Oficina 27
28020 Madrid • 914 184 522

Delegación Valencia
Calle Cillería Arceles nº 37
46104 Valencia • 963 340 530

www.lobeconstruccion.es

Jornadas Técnicas de la Cátedra LOBE en la Universidad San Jorge

Grupo LOBE continuó desarrollando actividades contempladas dentro de las diferentes líneas de actuación que dan forma a la Cátedra LOBE de la USJ. En el mes de septiembre se celebró en el nuevo Espacio Gran Vía de Grupo LOBE en Zaragoza una Jornada Técnica sobre la implantación de sistemas BIM y su desarrollo en las fases de construcción. En el mes de marzo, se impartió una conferencia en el Aula Magna de la Universidad sobre “Metodología BIM aplicada al Proyecto y Obra Arquitectónica” exponiendo el caso de éxito de Grupo LOBE en el grado de implementación BIM de la obra del Edificio Torre del Alba de Valencia.



00	Carta CEO
01	Misión-Visión y Valores
02	Modelo y Cartera de Negocio
03	Plan Estratégico 2016-2020
04	Lobe en Cifras
05	RSC + Comunicación
06	Obras y Promociones

Jornada: “Nuevas tendencias tecnológicas en la Construcción: METODOLOGÍA BIM”

En diciembre se celebró en el Auditorio del Edificio CaixaForum de Zaragoza una jornada BIM organizada por el Colegio Oficial de Aparejadores y Arquitectos Técnicos de Zaragoza en la que participó Grupo LOBE, exponiendo su herramienta propia Last Planner System, así como su experiencia y compromiso en el empleo de esta metodología.



Participación Jornadas SBIM 2015

Los pasados días 11, 12, 13 y 14 de noviembre se realizó el Taller de Estructuras BIM donde participó uno de los miembros del departamento de Proyectos de Construcciones Lobe, Pablo Carranza.

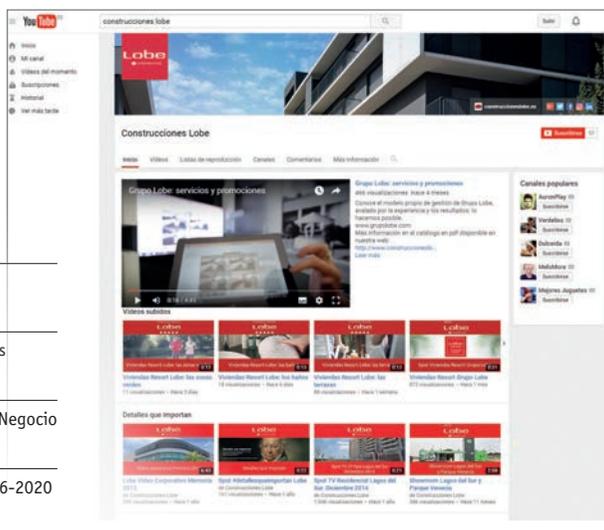
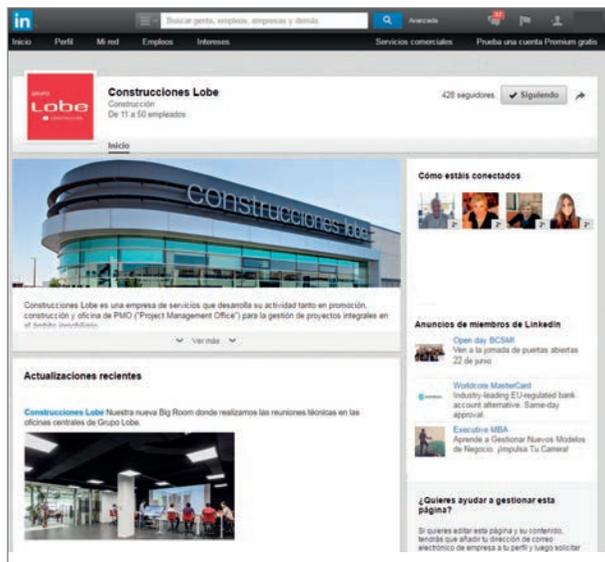
Los talleres S-BIM están organizados por la Universidad Europea de Madrid (UEM) en colaboración con The BIM School, con el objetivo de juntar en un solo lugar y tiempo a estudiantes, usuarios noveles o expertos, ingenieros que trabajan en sistema BIM, y empresas de software, para compartir experiencias, conocimientos y perspectivas de futuro en el uso de este sistema.

Durante estos días se realizaron diferentes talleres y mesas redondas relacionados con el sistema BIM, documentación, el uso en las obras del BIM.



Utilización de las Redes sociales como un canal de comunicación cercano con los usuarios, que les permite conocer la empresa y nuestras promociones mucho más de cerca. Así, se da a conocer todas las ventajas competitivas de nuestras viviendas con datos de la calidad y servicio. Dejamos que el propio cliente sea partícipe de los contenidos en la red.

Internet es el canal de comunicación directo con el cliente, sin intermediarios donde damos a conocer las últimas novedades, promociones nuevas, ferias, JPA, concursos, Nuevos Expositores (Showrooms), estado de las obras, etc. La actualización de contenidos es constante.



- 00 Carta CEO
- 01 Misión-Visión y Valores
- 02 Modelo y Cartera de Negocio
- 03 Plan Estratégico 2016-2020
- 04 Lobe en Cifras
- 05 RSC + Comunicación
- 06 Obras y Promociones



Innovación y nuevas tecnologías:

Uso comercial del tablet, totem interactivo, gafas de realidad virtual, videowalls, surface de los comerciales y grandes pantallas con los videos de las promociones.

Se realiza una segmentación de clientes es decir, a cada target o público objetivo le ofreceremos la vivienda y los interiores según sus demandas. Versatilidad.

Trabajamos:

- Posicionamiento en internet
- Publicidad Gráfica. Banners
- e-mailing
- Social media-
- Newsletters clientes y proveedores

(Facebook, Twitter, Youtube, LinkedIn, foros técnicos, asistencia a eventos, jornadas, Conferencias).

Grupo LOBE se ha establecido como una de las referencias del sector a nivel nacional, siendo incluida en el Ranking de Perfiles Profesionales Inmobiliarios 2015 que elabora el blog especializado inmoblog basado en la reputación online que otorga el índice Klout.

RANKING DE PERFILES PROFESIONALES 2015

Perfil	Klout
Fotocasa @fotocasa	68
Idealista @idealista	64
Reporte Inmobiliario @reporte_inmob	63
Monapart @monapart	61
Grupo Lobe @lobe_construcc	61
Sociedad Tasacion @stvalora_com	58
ViviendaCCC @ViviendaCCC	58
Inmodiario @inmodiario	57
metrosubicicos.com @metros_cubicos	57

Premios de la VI Convención de ADEA

El día 3 de diciembre se celebró la VI Convención de la Asociación de Directivos y Ejecutivos de Aragón, con los nuevos retos de presente y futuro para los Directivos como eje. Al final de la misma, se procedió a la entrega de los Premios ADEA 2015, que reconocen la labor de los responsables de empresas y entidades radicadas en Aragón. En la categoría Gestión Comercial-Marketing, la ganadora del Premio fue Trinidad Miguel, Directora Comercial y de Marketing de Grupo LOBE, en reconocimiento a su trabajo y dedicación “desarrollados bajo criterios de tenacidad y claridad en el planteamiento de sus objetivos”, tal como expuso el jurado en la concesión del galardón.



- 00 Carta CEO
- 01 Misión-Visión y Valores
- 02 Modelo y Cartera de Negocio
- 03 Plan Estratégico 2016-2020
- 04 Lobe en Cifras
- 05 RSC + Comunicación
- 06 Obras y Promociones

Grupo LOBE en SIMA

Grupo LOBE participó en SIMA, el evento inmobiliario del año celebrado en IFEMA del 5 al 8 de mayo. Una edición que confirmó la recuperación del sector tras la crisis, y en la que el elevado número de asistentes pudieron comprobar las novedades de LOBE.

La oferta sobre plano volvió a ser la más numerosa en el Salón y Grupo LOBE, que participaba con un destacado y funcional stand propio, aprovechó el evento para presentar en primicia su nueva promoción de viviendas en Getafe: el Edificio Infinity, que tuvo una excelente acogida dado el interés mostrado por un gran número de asistentes.

El stand de LOBE, que registró casi 150 visitas y varias reservas de viviendas, disponía de un Área BIM donde se expusieron modelos en 3D de obras en las que ya se ha aplicado metodología BIM y otros proyectos en construcción en la actualidad.

Los visitantes también pudieron disfrutar en el territorio LOBE de una Experiencia Virtual visitando los showrooms de las diferentes promociones en Zaragoza, Madrid y Valencia, gracias a las gafas de realidad virtual que proporcionaban una experiencia inmersiva a los sorprendidos visitantes.



06

OBRAS Y PROMOCIONES



- 00 Carta CEO
- 01 Misión-Visión y Valores
- 02 Modelo y Cartera de Negocio
- 03 Plan Estratégico 2016-2020
- 04 Lobe en Cifras
- 05 RSC + Comunicación
- 06 Obras y Promociones



EDIFICIO UNIQUE

- Dirección — Paseo de Federico Melchor - Buenavista - Getafe
- Promotor — Construcciones Lobe, S.A.
- Estado — En construcción
- Tipo de vivienda — VPPL
- Descripción — 147 Viviendas con garajes y trasteros, piscina y urbanización exterior

MADRID





- 00 Carta CEO
- 01 Misión-Visión y Valores
- 02 Modelo y Cartera de Negocio
- 03 Plan Estratégico 2016-2020
- 04 Lobe en Cifras
- 05 RSC + Comunicación
- 06 Obras y Promociones

EDIFICIO
Infinity
VIVIENDAS, ENTORNO & DISEÑO

EDIFICIO INFINITY

- Dirección — Calle de la Ceca a la Meca - Los Molinos - Getafe
- Promotor — Construcciones Lobe, S.A.
- Estado — Comercialización
- Tipo de vivienda — VPPL
- Descripción — 150 Viviendas con garajes y trasteros, piscina y urbanización exterior

MADRID





- 00 Carta CEO
- 01 Misión-Visión y Valores
- 02 Modelo y Cartera de Negocio
- 03 Plan Estratégico 2016-2020
- 04 Lobe en Cifras
- 05 RSC + Comunicación
- 06 Obras y Promociones

RESIDENCIAL BRAVO MURILLO

- Dirección — APR 06.03 Cocheras de Bravo Murillo
- Promotor — Cooperativa Madrileña de viviendas “Bravo Murillo”
- Estado — Finalizada
- Tipo de vivienda — VPPB
- Descripción — 80 Viviendas, locales comerciales, garajes y trasteros

MADRID





- 00 Carta CEO
- 01 Misión-Visión y Valores
- 02 Modelo y Cartera de Negocio
- 03 Plan Estratégico 2016-2020

04 Lobe en Cifras

05 RSC + Comunicación

06 Obras y Promociones

RESIDENCIAL RIVAS FUTURA I Y II

Dirección	— Rivas Futura I - Calle Eduardo Mendoza 5 - Rivas Vaciamadrid — Rivas Futura II - Calle Eduardo Galeano 4 - Rivas Vaciamadrid
Promotor	— Residencial Rivas Futura 1 y 2 S.C.M.V.
Estado	— En construcción
Tipo de vivienda	— Libre
Descripción	— RIVAS I - 52 Viviendas con garajes y trasteros, piscina y urbanización exterior — RIVAS II - 63 Viviendas con garajes y trasteros, piscina y urbanización exterior

MADRID





EDIFICIO VALDECAM

Dirección	Parcela Res 06-166.17 - Valdebebas
Promotor	Valdecam Sociedad Cooperativa Madrileña
Estado	Comercialización
Tipo de vivienda	VPPL
Descripción	65 Viviendas, local comerciales, garajes y trasteros y zonas libres

MADRID



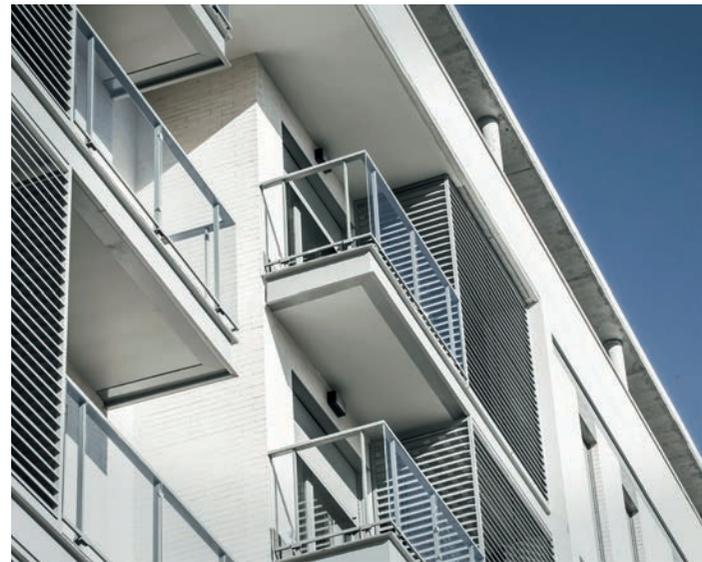
00	Carta CEO
01	Misión-Visión y Valores
02	Modelo y Cartera de Negocio
03	Plan Estratégico 2016-2020
04	Lobe en Cifras
05	RSC + Comunicación
06	Obras y Promociones



RESIDENCIAL VILLAVERDE

- Dirección — C/ Alcocer c/v - C/ San Jenaro - Villaverde Alto
- Promotor — Integral Promocajas S.L.
- Estado — Primera fase finalizada
- Tipo de vivienda — Libre
- Descripción — 90 Viviendas con garajes y trasteros, piscina y urbanización exterior

MADRID





00 Carta CEO

01 Misión-Visión y Valores

02 Modelo y Cartera de Negocio

03 Plan Estratégico 2016-2020

04 Lobe en Cifras

05 RSC + Comunicación

06 Obras y Promociones



TORRE DEL ALBA
EDIFICIO

EDIFICIO TORRE DEL ALBA

- Dirección — C/Ignacio Henández Hervás S/N. La Torre (Sociópolis)
- Promotor — Corredor Verde 2020, S.L.
- Estado — En construcción
- Tipo de vivienda — VPNC
- Descripción — 91 Viviendas (20 plantas), con piscina y urbanización exterior

VALENCIA





- 00 Carta CEO
- 01 Misión-Visión y Valores
- 02 Modelo y Cartera de Negocio
- 03 Plan Estratégico 2016-2020
- 04 Lobe en Cifras
- 05 RSC + Comunicación
- 06 Obras y Promociones

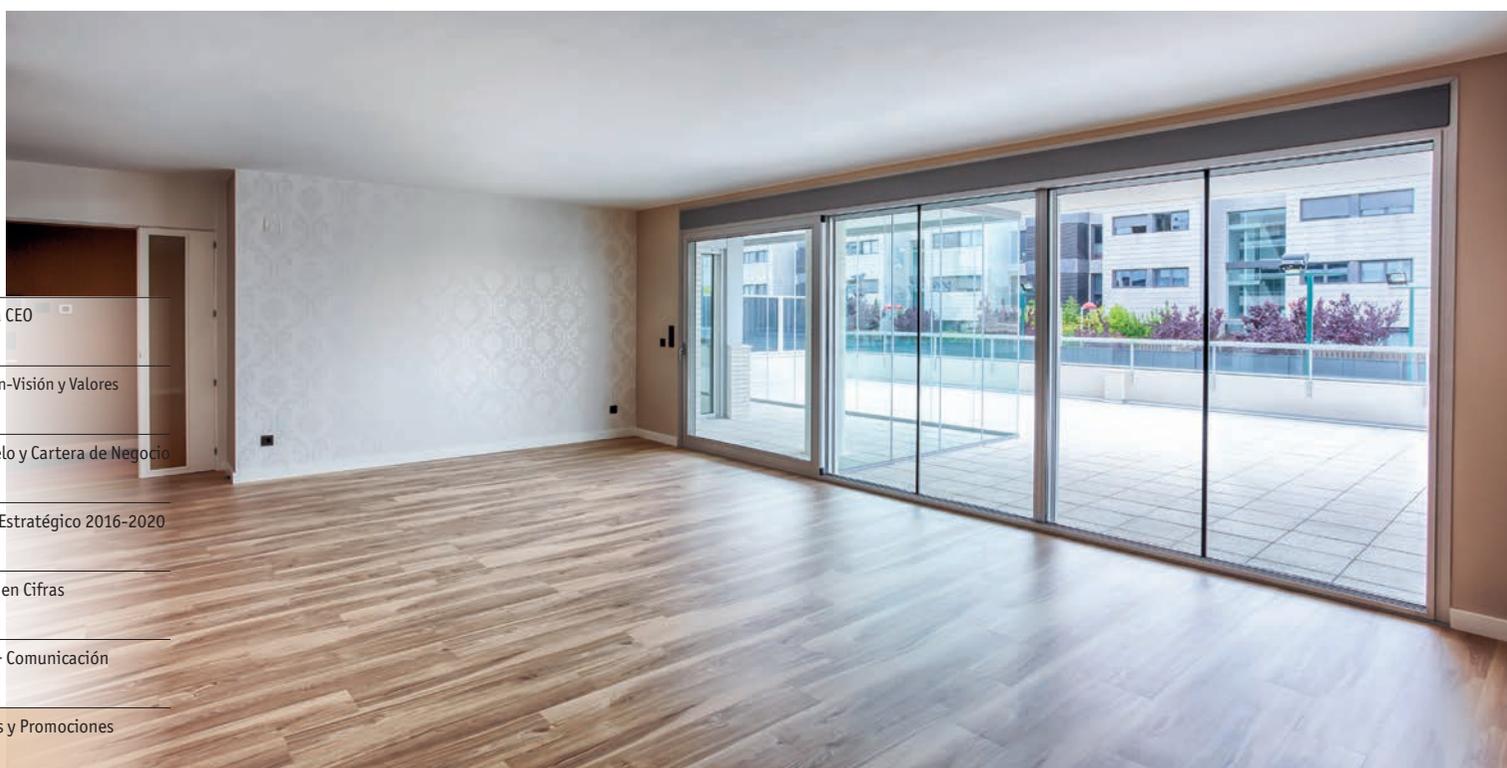


RESIDENCIAL SCENIA I

- Dirección — C/ Gatopardo - Valdespartera
- Promotor — Valdejunquera, S.L.
- Estado — 1ª fase finalizada
- Tipo de vivienda — Libre
- Descripción — 24 Viviendas de 145m², piscina y urbanización exterior

ZARAGOZA





- 00 Carta CEO
- 01 Misión-Visión y Valores
- 02 Modelo y Cartera de Negocio
- 03 Plan Estratégico 2016-2020
- 04 Lobe en Cifras
- 05 RSC + Comunicación
- 06 Obras y Promociones



RESIDENCIAL SCENIA II y III

- Dirección — C/ Gatopardo - Valdespartera
- Promotor — Valdejunquera, S.L.
- Estado — 2ª fase en comercialización
- Tipo de vivienda — Libre
- Descripción — 26 Viviendas de 145m², piscina y urbanización exterior

ZARAGOZA



SCENIA
RESIDENCIAL

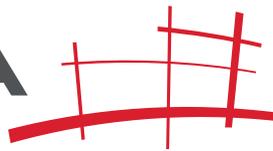


3

FASES

SCENIA

RESIDENCIAL



00 Carta CEO

01 Misión-Visión y Valores

02 Modelo y Cartera de Negocio

03 Plan Estratégico 2016-2020

04 Lobe en Cifras

05 RSC + Comunicación

06 Obras y Promociones

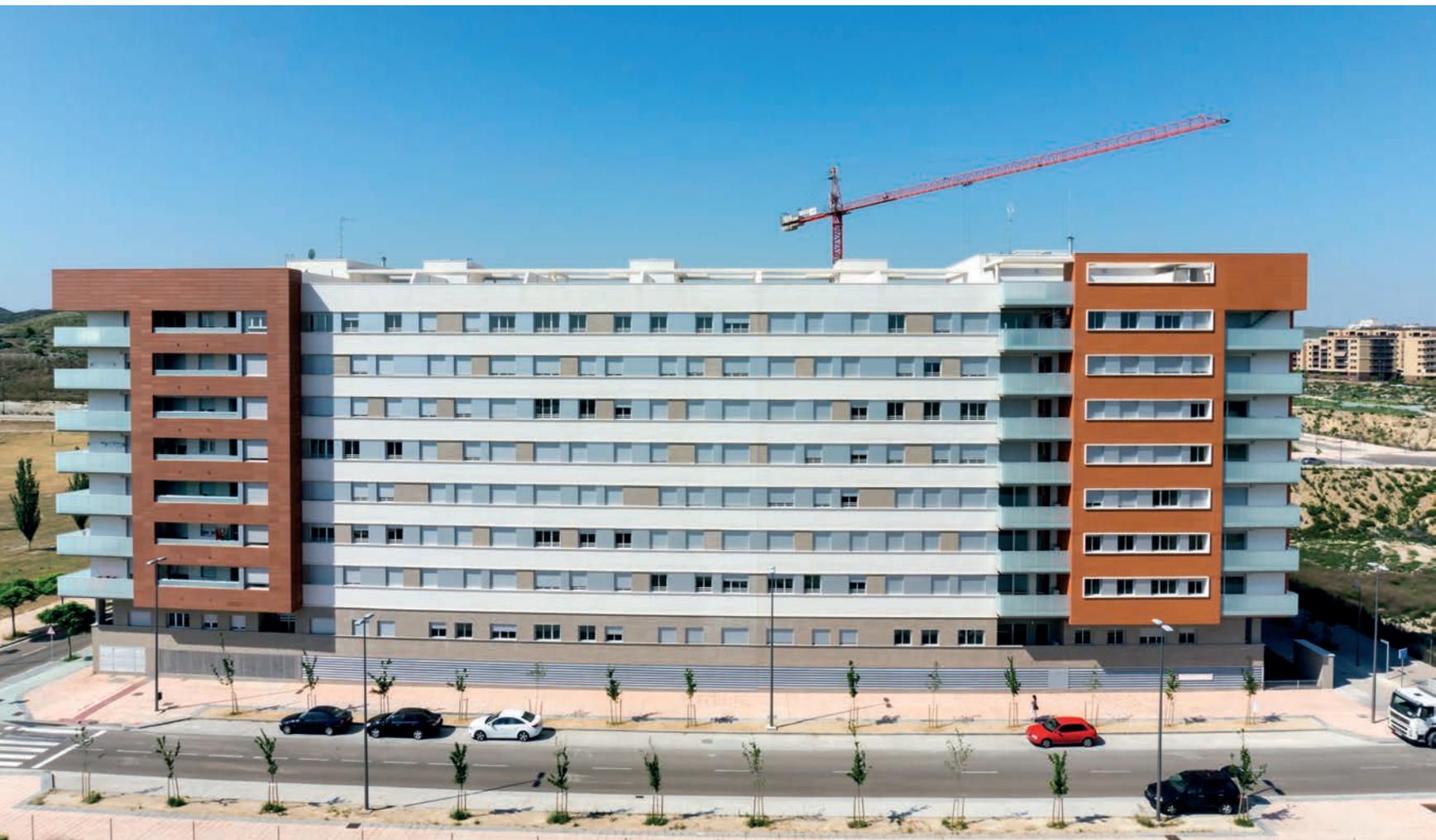


SCENIA RESIDENCIAL

1

SCENIA RESIDENCIAL

2



- 00 Carta CEO
- 01 Misión-Visión y Valores
- 02 Modelo y Cartera de Negocio
- 03 Plan Estratégico 2016-2020
- 04 Lobe en Cifras
- 05 RSC + Comunicación
- 06 Obras y Promociones



RESIDENCIAL LAGOS DEL SUR II

- Dirección — C/ Salomón y la Reina de Saba
- Promotor — Corredor Verde 2020, S.L.
- Estado — 1ª y 2ª fase entregada, 3ª fase en construcción
- Tipo de vivienda — VPA
- Descripción — 72 Viviendas con garajes y trasteros, piscina y urbanización exterior

ZARAGOZA





- 00 Carta CEO
- 01 Misión-Visión y Valores
- 02 Modelo y Cartera de Negocio
- 03 Plan Estratégico 2016-2020
- 04 Lobe en Cifras
- 05 RSC + Comunicación
- 06 Obras y Promociones

Residencial
**lagos
del sur**





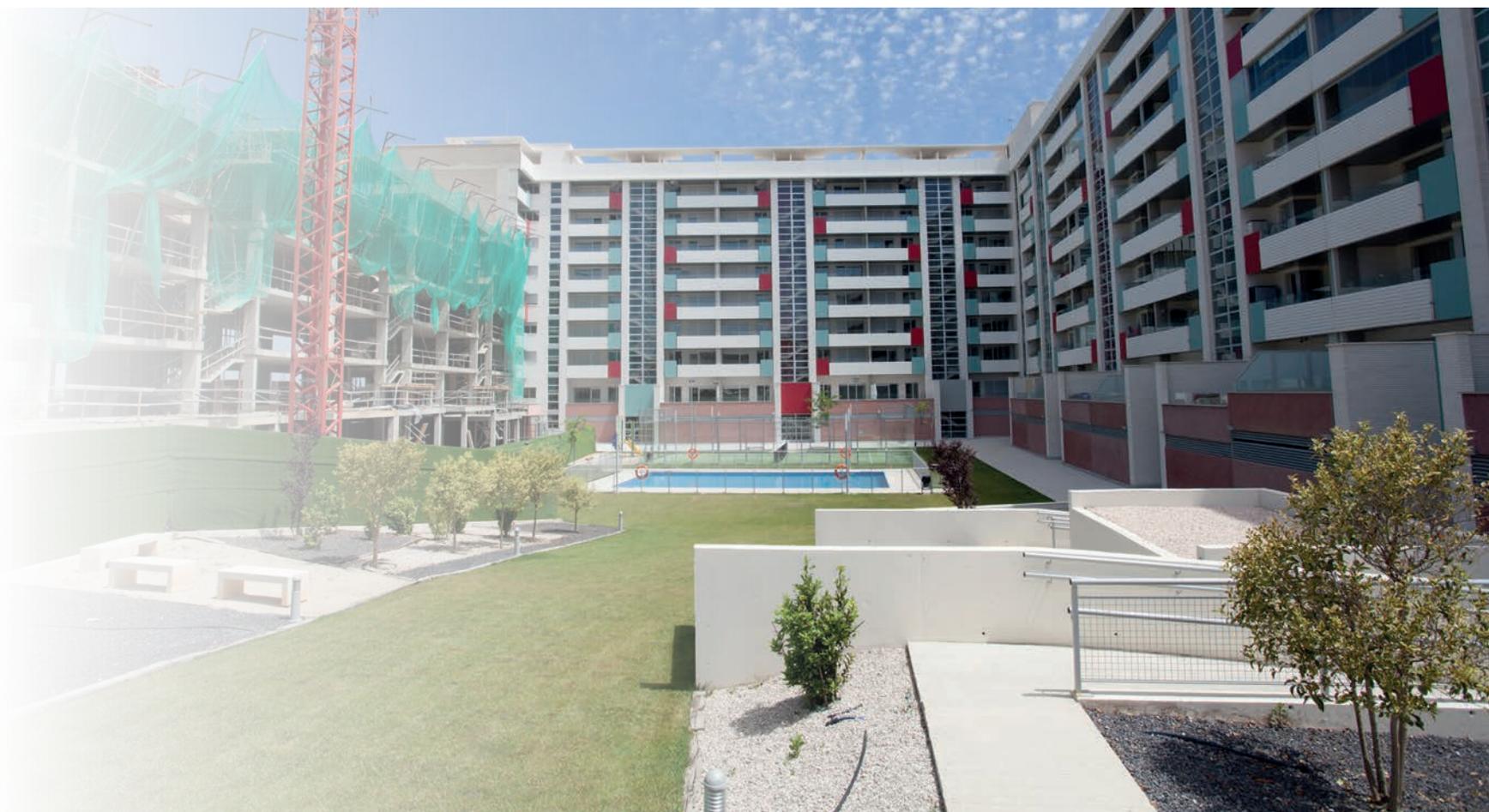
00	Carta CEO
01	Misión-Visión y Valores
02	Modelo y Cartera de Negocio
03	Plan Estratégico 2016-2020
04	Lobe en Cifras
05	RSC + Comunicación
06	Obras y Promociones



RESIDENCIAL LAGOS DEL SUR III

- Dirección — C/ Salomón y la Reina de Saba
- Promotor — Corredor Verde 2020, S.L.
- Estado — 1ª y 2ª fase entregada, 3ª fase en construcción
- Tipo de vivienda — VPA
- Descripción — 63 Viviendas con garajes y trasteros, piscina y urbanización exterior

ZARAGOZA





00 Carta CEO

01 Misión-Visión y Valores

02 Modelo y Cartera de Negocio

03 Plan Estratégico 2016-2020

04 Lobe en Cifras

05 RSC + Comunicación

06 Obras y Promociones

RESIDENCIAL
Basa de la Mora
MIRALBUENO

BASA DE LA MORA

- Dirección — C/Ibón de Plan - Miralbueno
- Promotor — Promociones Corredor Verde 2020, s.l.
- Estado — 1ª fase en comercialización
- Tipo de vivienda — Libre
- Descripción — 168 Viviendas con garajes y trasteros, piscina y urbanización exterior

ZARAGOZA





- 00 Carta CEO
- 01 Misión-Visión y Valores
- 02 Modelo y Cartera de Negocio
- 03 Plan Estratégico 2016-2020
- 04 Lobe en Cifras
- 05 RSC + Comunicación
- 06 Obras y Promociones

PLATEA
EDIFICIO

EDIFICIO PLATEA I

- Dirección — C/ Palacio Ducal - Parque Venecia
- Promotor — Construcciones Lobe, S.A.
- Estado — 1ª fase en construcción
- Tipo de vivienda — Libre
- Descripción — 55 Viviendas con garajes y trasteros, locales comerciales, piscina y urbanización exterior

ZARAGOZA





- 00 Carta CEO
- 01 Misión-Visión y Valores
- 02 Modelo y Cartera de Negocio
- 03 Plan Estratégico 2016-2020

04 Lobe en Cifras

05 RSC + Comunicación

06 Obras y Promociones

PLATEA
EDIFICIO

EDIFICIO PLATEA II

- Dirección — C/ Vaporetto - Parque Venecia
- Promotor — Construcciones Lobe, S.A.
- Estado — 2ª fase en construcción
- Tipo de vivienda — Libre
- Descripción — 55 Viviendas con garajes y trasteros, locales comerciales, piscina y urbanización exterior

ZARAGOZA





- 00 Carta CEO
- 01 Misión-Visión y Valores
- 02 Modelo y Cartera de Negocio
- 03 Plan Estratégico 2016-2020
- 04 Lobe en Cifras
- 05 RSC + Comunicación
- 06 Obras y Promociones

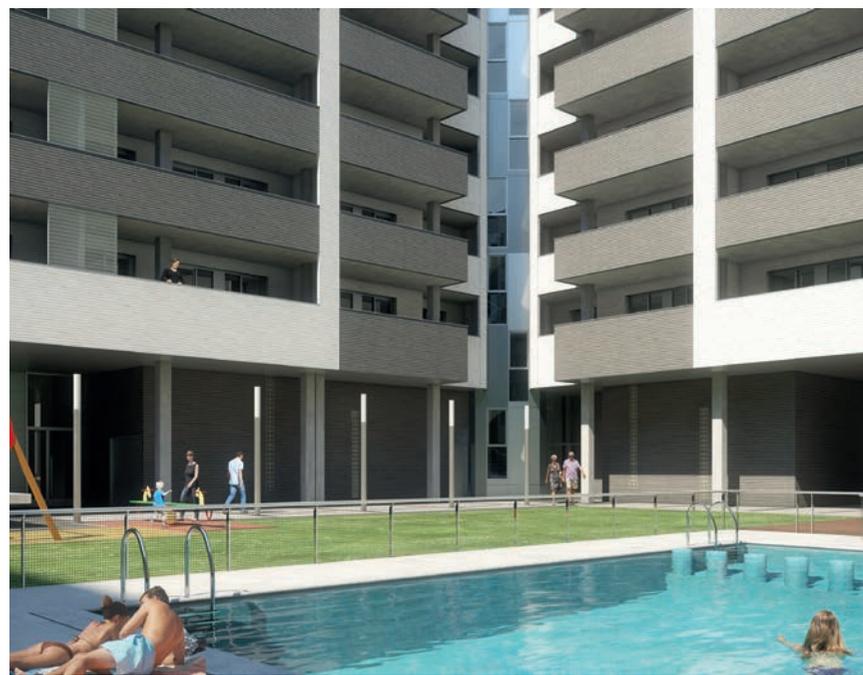


RESIDENCIAL
MINERVA





- 00 Carta CEO
- 01 Misión-Visión y Valores
- 02 Modelo y Cartera de Negocio
- 03 Plan Estratégico 2016-2020
- 04 Lobe en Cifras
- 05 RSC + Comunicación
- 06 Obras y Promociones



RESIDENCIAL
MINERVA
* * * * *

RESIDENCIAL MINERVA

- Dirección — C/ Café Florian - Parque Venecia
- Promotor — Corredor Verde 2020, S.L.
- Estado — 1ª fase en construcción
- Tipo de vivienda — Libre
- Descripción — 63 Viviendas con garajes y trasteros, locales comerciales, piscina y urbanización exterior

ZARAGOZA





- 00 Carta CEO
- 01 Misión-Visión y Valores
- 02 Modelo y Cartera de Negocio
- 03 Plan Estratégico 2016-2020
- 04 Lobe en Cifras
- 05 RSC + Comunicación
- 06 Obras y Promociones



RESIDENCIAL GRAN CANAL I y II

- Dirección — Gran Canal I: C/ Canaletto - Parque Venecia
- Gran Canal II: C/ Tintoretto - Parque Venecia
- Promotor — Soc. Coop. Viviendas Gran Canal I y II
- Estado — 1ª y 2ª fase en construcción
- Tipo de vivienda — Libre
- Descripción — GC I: 54 Viviendas con garajes y trasteros, locales comerciales, piscina y urbanización exterior
- GC II: 54 Viviendas con garajes y trasteros, locales comerciales y urbanización exterior

ZARAGOZA





00 Carta CEO

01 Misión-Visión y Valores

02 Modelo y Cartera de Negocio

03 Plan Estratégico 2016-2020

04 Lobe en Cifras

05 RSC + Comunicación

06 Obras y Promociones

Da Vinci

RESIDENCIAL DA VINCI

- Dirección — C/ Canaletto angular C/ Vaporetto - Parque Venecia
- Promotor — Promociones inmobiliarias Primalar S.L.
- Estado — 1ª fase finalizada
- Tipo de vivienda — Libre
- Descripción — 63 Viviendas con garajes y trasteros, locales comerciales, piscina y urbanización exterior

ZARAGOZA





00 Carta CEO
01 Misión-Visión y Valores
02 Modelo y Cartera de Negocio
03 Plan Estratégico 2016-2020
04 Lobe en Cifras
05 RSC + Comunicación
06 Obras y Promociones



COMPLEJO RESIDENCIAL ATADES

- Dirección — C/Clara Campoamor 25
- Promotor — ATADES
- Estado — En construcción
- Tipo de vivienda — Civil
- Descripción — Edificio de residencia y ampliación Garden de invernadero

ZARAGOZA



Edita: Construcciones Lobe S.A.
Diseño y maquetación: Trifolio diseño industrial, S.L.
Imprime: Calidad Gráfica S.L.

©Prohibida su reproducción total o parcial

GRUPO

Lobe

CONSTRUCCIÓN

www.grupolobe.com
