



**Creadores del
primer ERP
inteligente en la
nube diseñado
para la gestión
de empresas
inmobiliarias**



"Los clientes esperan un proceso ágil y sencillo. L4RE transforma la información en conocimiento y el conocimiento en decisiones que harán crecer la empresa. Esta tecnología ha venido para quedarse. Solo hace falta poner esos avances al servicio del usuario".

Luis Ramallo, director general

"Esta herramienta responde a la urgente transformación digital del sector. Mejorará la visibilidad de las actividades de cada trabajador y el acceso a una analítica de datos en tiempo real que facilitará la toma de decisiones que ayudará a rentabilizar el negocio".

Jorge Molina, director comercial



Dos empresas buscan la mejor herramienta de gestión para el siglo XXI

Así surge la alianza, de lo mejor de cada una de ellas

LORUM For Real State (L4RE) surge de una necesidad, la de una empresa de promoción y gestión inmobiliaria llamada [Arum Group](#) que detectó que ningún software que existiera en el mercado se adaptaba a las necesidades de su negocio. *"Sentíamos que no podíamos adaptarnos a los requerimientos del siglo XXI"*, explica su director de Desarrollo de Negocio, Toni Candini. Para solucionarlo y, sin intención a priori de convertirse en proveedores de tecnología, buscaron el apoyo de [LOYIC](#), consultora con más de 25 años de trayectoria ofreciendo soluciones tecnológicas al sector inmobiliario, y crearon [LORUM](#) (acrónimo de LOYIC y Arum).

De esta alianza surge **LORUM for Real Estate**, una solución vertical inmobiliaria integrada con SAP Business ByDesign. El producto ha satisfecho sus necesidades y ahora es el momento de compartir ese conocimiento. Su misión ahora es comercializar el producto porque *"Las pymes del real estate van dos pasos por detrás en adaptación tecnológica. El futuro del negocio inmobiliario pasa por la inversión digital o la desaparición"*, explica Javier Alonso, director de LOYIC.

Expertise de los creadores

Quién es quién en esta alianza



Es una de las pocas firmas inmobiliarias en Europa que puede desarrollar proyectos a gran escala, ofreciendo una gran cantidad de servicios complementarios. En concreto, es capaz de gestionar de forma integral la creación y el desarrollo de un resort residencial y turístico a la vez, realizando para ello desde el estudio de mercado inicial a la ejecución del proyecto de principio a fin. Especializados en el segmento de lujo, cuenta en su cartera con productos como Abama Resort Tenerife, La Manga Club, en Murcia, ElDorado o Bonmont,

entre otros. Para ellos, además de consultoría continuada, elabora el plan de negocio y de viabilidad, ejecuta la construcción, promoción y venta inmobiliaria con un concepto integrado de deporte y ocio, es partícipe de los planes de promoción y gestión hotelera, y establece para la marca-destino planes individualizados de marketing y comunicación con herramientas online y offline que lo posicionan en el mercado internacional.

www.arumgroup.es



Es una compañía que cuenta con una dilatada trayectoria ofreciendo servicios de consultoría tecnológica SAP con alta especialización en la definición e implantación de soluciones para la gestión de activos inmobiliarios para el Real Estate Comercial, Residencial y Corporativo.

Localizada en Madrid y Barcelona, LOYIC ha formado un equipo de más de 80 profesionales, algunos de ellos con más de 20 años de experiencia

en proyectos SAP tanto nacionales como internacionales, que permite dar un servicio integral que incluye el mantenimiento del software y el análisis para la integración de nuevas funcionalidades. Se trata de un equipo humano altamente implicado que comparte la pasión por la transformación digital y la dedicación para conseguir excelentes resultados para sus clientes.

www.loyic.com

¿Cuál es nuestra misión?

Apoyar la necesaria transformación digital de las empresas del sector con una herramienta capaz de gestionar con rigor, sencillez, bajo coste y agilidad su negocio.

¿Qué aporta LORUM?

Información → Conocimiento → Decisiones

LORUM ha sido creada para que las empresas principalmente de tamaño medio, ya sean públicas o privadas, puedan crecer y competir sin complejidad, gracias a la solución y soporte que les proporciona **L4RE** a un coste bajo y predecible.

2021: Nace L4RE. Los procesos inmobiliarios desde una única solución ERP

L4RE es una única fuente de datos integrada en el ERP. Con ella se conoce en tiempo real todo

lo que ocurre con el negocio. Se trata de un software inmobiliario intuitivo y fácil de usar enfocado a mejorar y digitalizar todos los procesos inmobiliarios: ventas, alquiler, proyectos de promoción y construcción, mantenimiento, contabilidad y finanzas, recursos humanos, etc.

Para transformar la información en conocimiento y el conocimiento en decisiones que harán crecer a la empresa, porque permite saber en tiempo real cómo está evolucionando el mercado del real estate.



'Suite' completa en un único paquete

Todas las funciones necesarias están alojadas en un único paquete: desde las CRM, compras, ventas, Recursos Humanos, proyectos, contabilidad, finanzas, localización normativa y fiscal de más de 20 países



Toma de decisiones inteligente

Las analíticas integradas en el software te darán información a tiempo real que podrás consultar desde cualquier dispositivo



Bajo coste de implementación y mantenimiento

ERP en la nube



Rentabilidad

Escalable y personalizada para hacer crecer la empresa

¿A qué empresas damos soporte?



Patrimonialistas



Promotoras



Constructoras



Gestoras



Agentes comerciales



Administradores de fincas



Al frente de LORUM

Equipo directivo

Luis Ramallo, director general

Licenciado en Administración de Empresas por la Universidad del País Vasco en 1991. Tras ampliar su formación en Estados Unidos y en distintos países europeos sobre SAP, comienza su andadura profesional en *Accenture*, compañía a la que estuvo ligado de 1992 a 2009, año en el que se incorporó a *Panda Security*. Durante tres años ocupó el puesto de

gerente de finanzas. Posteriormente desarrolló la línea de consultoría SAP en *Dominion*. Ya en 2017 y hasta convertirse en director general de **LORUM**, fue gestor de cuentas de clientes y servicios para *LOYIC*, boutique consulting especializada en integrar SAP en compañías de Real Estate.



Jorge Molina, director comercial

Jorge Molina cuenta con más de 15 años de experiencia en el área comercial y el desarrollo de negocio de diversas compañías. Inició su trayectoria profesional en 2006 como ejecutivo de ventas en *Waskman and Murphy Financial*, para fichar luego por *Market & Business Consulting*. En 2012 fue contratado por *Orey Financial*, empresa en la que destacó por su visión de negocio, lo que le convirtió director comercial a nivel nacional.

Esa experiencia le sirvió para ocupar el puesto de director comercial del

Canal Directo en *Housers*, una de las empresas PropTech más potentes del sector inmobiliario. En 2020, justo antes de ingresar en **LORUM**, trabajó como gerente de cuentas para *Shebel Consultoría y Servicios S.L.*

Titulado en Magisterio de Educación Física por la Escuela Universitaria de Magisterio (ESCUNI) y en INEF por la Universidad Autónoma de Madrid, Jorge Molina amplió su formación de postgrado en el área comercial para desarrollarse profesionalmente en el sector.



**“Nuestra misión es apoyar
la necesaria transformación
digital de medianas empresas
inmobiliarias públicas y
privadas con una herramienta
capaz de gestionar con
rigor, sencillez, bajo coste y
agilidad”**



Gabinete de prensa:
Mandarina Comunicación

Beatriz Díaz
beatriz@mandarinacomunicacion.es
620.410.871