



Nace L4RE, la solución tecnológica que ayuda a las pymes inmobiliarias a transformarse

Los hábitos de los consumidores y la tecnología como factor diferenciador fuerza la transformación digital en un sector con un gran potencial de crecimiento en un mercado favorable a la movilidad laboral

15 de diciembre de 2021

[Arum Group](#) y [LOYIC](#), empresas con un recorrido de más de 25 años en el sector inmobiliario se han unido para diseñar [LORUM](#) For Real Estate (L4RE), una solución tecnológica caracterizada por su sencillez y capacidad analítica. El objetivo es ayudar a crecer a las pequeñas y medianas empresas a través de una gestión más eficaz de los datos, que conocerán en tiempo real y les permitirá agilizar la toma de decisiones.

El software es el resultado de la necesidad de **adaptar los sistemas de recursos de planificación empresarial (ERP) a la transformación digital**, más necesaria que nunca tras el nuevo modelo de mercado que surge tras la pandemia apoyado en la digitalización de consumidores y empresas. La Covid ha modificado en muchos sentidos la visión del negocio, caracterizado ahora por la movilidad de los profesionales, el teletrabajo y la gestión online. En este escenario, **las inmobiliarias tienen que adaptarse al nuevo entorno**, no solo en el marco laboral interno, sino, sobre todo, para conocer e interpretar las repercusiones de esta movilidad en un potencial modelo de cliente que tendrá la posibilidad de trabajar desde cualquier punto del mundo. **El análisis de estos datos permitirá al equipo directivo adaptar sus estrategias y decisiones a la evolución del mercado.**

L4RE es una herramienta pensada para que **las pymes inmobiliarias se suban al tren de la transformación digital** mediante una tecnología más flexible, instalada en la nube que permitirá liberar espacio, acceder de manera rápida y en cualquier momento a los datos y por tanto ser más operativo y rentable. En definitiva, ayudará a la empresa a conocer mejor su negocio y operar los procesos de forma eficaz y en sintonía con los hábitos del cliente, y por lo tanto les ayuda a crecer su negocio.

L4RE tiene la garantía de ser una **adaptación de SAP Business ByDesign** a las necesidades del sector inmobiliario que facilita la promoción, construcción, alquiler y venta de activos de forma ágil y eficaz, con un coste bajo y predecible.

DECLARACIONES DE LOS DIRECTIVOS DE LORUM:

Luis Ramallo, director general de LORUM:

“El sector inmobiliario está experimentando un auge y aún encontramos empresas que llevan sus procesos de manera manual, con silos de información, retrabajos y falta de capacidad por ausencia de automatización, aunque todas son conscientes de que deben transformarse si quieren competir con éxito”.

“Se ha avanzado mucho en poco tiempo, tanto desde el punto de vista empresarial como tecnológico. Los clientes esperan un proceso ágil y sencillo. Conocer el producto, ingresar una reserva, firmar la operación sin necesidad de visitas, llamadas telefónicas, plazos amplios. Hoy día existen aplicaciones de aprobación, firmas digitales, procesos colaborativos entre departamento, alertas y notificaciones que optimizan los procesos y la experiencia de clientes y usuarios. Y esta tecnología ha venido para quedarse. Solo hace falta poner esos avances al servicio del usuario”.

Luis Ramallo se licenció 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, donde 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 de LORUM:

“L4RE no es sólo un software inmobiliario. Va mucho más allá. En LORUM contamos con expertos consultores de SAP Business ByDesign que llevan implantando e integrando este software en empresas de diversos sectores (inmobiliarios, financieros, retail, etc.) y expertos del sector inmobiliario. Por lo tanto, no solo hemos desarrollado un producto, sino también un servicio orientado a las personas, a los usuarios, que son los protagonistas y de quienes nos interesa el *feedback*. Deben saber que trabajamos para ellos, para ayudarles a reducir su carga de trabajo y mejorar su eficiencia”.

Jorge Molina, actual director comercial Lorum, cuenta con más de 15 años de experiencia en el área comercial. 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 captando cuentas de clientes potenciales y reactivando clientes antiguos de la corporación, y de la que llegó a ser director comercial. 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.

NOTAS PARA LOS MEDIOS

LORUM

LORUM es una compañía tecnológica que ha desarrollado y diseñado, bajo el estándar de **SAP Business ByDesign**, un complemento inmobiliario llamado L4RE (Lorum for Real Estate) que ofrece a las compañías del sector la solución idónea para promover, construir, alquilar y/o vender de forma más ágil sus productos, aportando una gran capacidad de integración con soluciones de venta y marketing digital a la plataforma de gestión.

Bajo una selección de las mejores funcionalidades que aporta SAP, L4RE ha integrado, en un mismo paquete, todo lo necesario para que las empresas del sector inmobiliario puedan disponer de una solución adaptada y flexible.

De fácil manejo y totalmente configurable, LORUM facilita a las compañías inmobiliarias un software 100% cloud bajo una modalidad SaaS (pago por uso), lo que permite una gran reducción de costes, tanto de implementación como de mantenimiento del ERP. LORUM nace bajo el paraguas de dos grandes empresas consolidadas en el mercado: LOYIC y ARUM.

<https://lorum4re.com/>

LOYIC

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.

<https://www.loyic.com/>

ARUM GROUP

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.

<https://www.arumgroup.es/>

DESCARGA LAS FOTOGRAFÍAS AQUÍ: <https://we.tl/t-ZD4PAAtLcBd>

Para más información, rogamos se pongan en contacto con nuestro Departamento de Comunicación:

[Beatriz Díaz](#)

beatriz@mandarinacomunicacion.es

[620410871](tel:620410871)

[Raquel Artiles](#)

raquel@mandarinacomunicacion.es

[686728743](tel:686728743)