



Commercial Focus Realty

Tire profit de CoStar Suite pour réduire son temps de recherche de 90 pour cent

Des informations rapides et précises permettent aux agents d'établir des relations et de gagner gros

«Notre métier consiste à établir des relations,» explique Lorenzo DiGianfelice, courtier attitré et propriétaire de Commercial Focus Realty (CFR), une éminente entreprise de courtage commercial basée à Toronto, offrant une expertise interne spécialisée dans la vente et la location de biens immobiliers, les évaluations, la consultation, l'aménagement du territoire, la planification et le financement hypothécaire pour des clients clés dans la région du Grand Toronto, en Ontario et dans le nord des États-Unis.

«Les relations sont ce qui permet de cultiver notre activité et de mener à plus de transactions, et à plus de revenus.»

En effet, la capacité de forger et de maintenir des relations fructueuses avec les clients et l'industrie a propulsé l'entreprise à une position de premier plan sur le marché en plein essor du Grand Toronto. Depuis 2008, CFR a réalisé plus d'un millier de transactions, a travaillé avec succès avec plus de cinq mille acheteurs, vendeurs et locataires, et s'est imposé comme référence de confiance sur le marché.

L'équipe de courtiers et de spécialistes en investissement chevronnés de l'entreprise se consacre à aider les clients à acheter, louer, repositionner ou vendre des immeubles à logements, des immeubles à bureaux, des centres commerciaux, des maisons de retraite, des terrains et bien plus encore, avec des clients allant de petits propriétaires occupants à de grands acteurs institutionnels.

CFR donne beaucoup d'importance à la technologie et à des outils faciles d'utilisation pour aider son équipe de courtiers à agir rapidement et en toute confiance au nom des vendeurs, acheteurs et locataires de biens immobiliers.

« Nous obtenons des études de marché approfondies pour des secteurs très spécifiques. Nous les obtenons rapidement et nous savons qu'elles sont exactes. »

« Alors que la recherche nous prenait en moyenne une demi-journée pour chaque client ou transaction, le tout se fait maintenant en quelques minutes. Et nous savons que les informations sont exactes. »



Le défi

Avec un ratio de transactions conclues déjà élevé, la société a cherché à solidifier ses tuyaux de vente vers des résultats encore meilleurs. Pour y arriver, il a fallu fournir aux clients des informations extrêmement claires sur la valeur des biens immobiliers commerciaux, les opportunités de développement commercial et les données essentielles d'évaluation du marché, et ce, rapidement et de manière fiable. Tout repose sur la recherche.

DiGianfelice explique que, bien que le CFR soit abonné à diverses plateformes de recherche et d'information sur l'immobilier commercial, il constatait toujours des écarts importants entre les services fournis et les données dont il avait besoin pour réussir. Les courtiers du CFR se sont retrouvés à passer un temps excessif à mener eux-mêmes des études de marché afin de guider les acheteurs, les vendeurs et les locataires dans leurs décisions commerciales en toute confiance.

«Il est essentiel que nos courtiers puissent concentrer leurs efforts sur le développement des affaires et le travail sur le terrain, plutôt que d'être coincés derrière un ordinateur pendant des heures à rassembler les recherches dont leurs clients ont besoin,» a-t-il déclaré. «Chaque heure que vous passez à faire des recherches est une heure que vous ne passez pas sur le terrain à rechercher une opportunité.»

CFR cherchait un outil qui permettrait à ses courtiers de se concentrer moins sur la recherche de données pour prioriser ce qu'ils font de mieux: établir des relations solides, obtenir plus d'affaires et fournir une expertise de confiance aux clients pour conclure des transactions réussies.

De plus, CFR était à la recherche d'informations fiables et vérifiées sur la location, car c'était un secteur d'activité qu'elle cherchait à développer. L'entreprise avait besoin de détails sur les montants des loyers, les disponibilités, etc., bâtiment par bâtiment.

La Solution

En 2014, CFR a commencé à utiliser CoStar Suite® pour obtenir en temps réel les informations précises sur les propriétés, les comparables, les locataires et le marché dont ils avaient besoin. Les courtiers ont commencé à voir des avantages évidents associés à la qualité et à la rapidité des données.

«Avant de commencer à utiliser CoStar Suite, l'un des outils que nous utilisions nous fournissait des informations vieilles d'un an — elles étaient obsolètes, pas assez compétitives et nous devions souvent faire des recherches sur plusieurs plateformes,» a déclaré DiGianfelice.

« Environ 80% des prospects que nous générons proviennent de la base de données de CoStar. »

« En quelques clics, nos courtiers peuvent accéder à toutes les informations dont ils ont besoin. Cela s'est avéré particulièrement utile pour nos agents qui, à plusieurs reprises, se sont détournés de la technologie parce qu'elle s'avérait trop complexe. »

« L'interface est facile à utiliser et intuitive. »



«Lorsque nous avons commencé à utiliser la solution CoStar Suite, nous avons commencé à obtenir des informations essentielles via une seule plateforme. Alors que la recherche nous prenait en moyenne une demi-journée pour chaque client ou transaction, le tout se fait maintenant en quelques minutes. Et nous savons que les informations sont exactes.»

Parmi les avantages mesurables, les courtiers ont pu déterminer rapidement les informations relatives à la propriété véritable des propriétés, incluant des coordonnées précises, ce qui facilite le développement de nouvelles affaires et la génération de prospects. «Environ 80% des prospects que nous générons proviennent de la base de données de CoStar,» a noté DiGianfelice. «Nous obtenons des études de marché approfondies pour des secteurs très spécifiques. Nous les obtenons rapidement et nous savons qu'elles sont exactes,» a-t-il ajouté.

DiGianfelice a également noté que son équipe a été surprise par les capacités et l'intégralité du logiciel CoStar Suite. «Nous avons été impressionnés par les données au niveau de chaque bâtiment et par la rapidité avec laquelle nous avons pu obtenir des informations très spécifiques,» a-t-il expliqué.

«La recherche n'est plus lourde et décourageante,» poursuit DiGianfelice. «En quelques clics, nos courtiers peuvent accéder à toutes les informations dont ils ont besoin. Cela s'est avéré particulièrement utile pour nos agents qui, à plusieurs reprises, se sont détournés de la technologie parce qu'elle s'avérait trop complexe. L'interface est facile à utiliser et intuitive.»

Il a également noté que les informations sur chaque propriété dans la base de données de recherche CoStar sont vérifiées par un chercheur dédié; chaque fois que CFR a une question sur une propriété spécifique, le chercheur assigné peut rapidement fournir des informations supplémentaires et apporter son soutien. «Aucun autre concurrent n'offre ce genre de service,» a ajouté DiGianfelice.

Les résultats

En plus des avantages mesurables mentionnés précédemment, comme la quantité impressionnante de prospects générés, CoStar Suite a permis à CFR de renforcer et générer des relations solides basées sur les renseignements, la perspicacité et la confiance.

«La profondeur de l'information et la facilité d'utilisation de CoStar Suite nous ont permis de nous concentrer sur ce que nous faisons le mieux,» a déclaré DiGianfelice. «Nous avons pu réduire notre temps de recherche de 90%, ce qui nous permet de continuer à établir des relations avec les acheteurs, les vendeurs et les locataires. Et les

« Nous avons pu réduire notre temps de recherche de 90%, ce qui nous permet de continuer à établir des relations avec les acheteurs, les vendeurs et les locataires. Et les informations obtenues sur la base de données CoStar font partie intégrante de nos efforts pour générer des prospects, établir des relations et obtenir plus d'affaires. »

« La profondeur de l'information et la facilité d'utilisation de CoStar Suite nous ont permis de nous concentrer sur ce que nous faisons le mieux. »



informations obtenues sur la base de données CoStar font partie intégrante de nos efforts pour générer des prospects, établir des relations et obtenir plus d'affaires.»

Il ajoute que CoStar est la «source incontournable» de CFR pour les informations sur les ventes et les locations et les rapports sur le marché. «La plateforme est si impressionnante que nous avons interrompu notre service avec quelques-uns des concurrents sur le marché,» a-t-il déclaré. Cela a permis à l'entreprise d'économiser de l'argent sur ses dépenses annuelles en logiciels.

«CoStar Suite donne à une petite entreprise de courtage comme la nôtre la possibilité d'être un leader du secteur,» poursuit DiGianfelice. «Nous avons un avantage concurrentiel distinct qui a renforcé notre visibilité en tant qu'acteur compétent dans le secteur de l'immobilier commercial.»

« La plateforme est si impressionnante que nous avons interrompu notre service avec quelques-uns des concurrents sur le marché. »

« CoStar Suite donne, à une petite entreprise de courtage comme la nôtre, la possibilité d'être un leader du secteur. Nous avons un avantage concurrentiel distinct qui a renforcé notre visibilité en tant qu'acteur compétent dans le secteur de l'immobilier commercial. »