

# Cresa Toronto

**CoStar fourni aux courtiers des informations cruciales sur le marché, 50% plus rapidement, entraînant une croissance exponentielle, année après année.**

Le bureau de Cresa à Toronto est la plus grande firme centrée sur l'occupant au Canada. Elle fait le suivi et l'évaluation des conditions du marché local de cinq sous-marchés: le grand Toronto ainsi que les municipalités de Durham, Halton, Peel et York.

En 2014, le bureau a commencé à utiliser CoStar Suite® — qui offre aux professionnels de l'immobilier commercial de l'information à jour et vérifiée sur les ventes et locations comparables, le taux d'occupation, les informations du locataire, les activités du marché et plus encore — afin de répondre à tous leurs besoins d'information. Le bureau de Toronto de Cresa est un client précurseur de CoStar, qui avait étendu ses capacités d'information et de recherche aux marchés canadiens la même année.

«Avant, notre source d'information passait par les dépliants des courtiers et les propriétaires, qui contactaient les partis impliqués par la suite,» a expliqué Jamie Grossman, courtier et gérant principal de Cresa. «Bien sûr, cette façon de faire demandait beaucoup de travail afin de vérifier les informations par téléphone et d'évaluer les marchés potentiels. Tout a changé en utilisant CoStar.»

## De l'information objective

Le bureau voit l'équipe de recherche de CoStar comme une extension de la sienne. «CoStar livre son information très rapidement. Nous obtenons des plans d'étage, des rendus et des coordonnées deux fois plus rapidement,» a affirmé Grossman. C'est un avantage clé dans un contexte d'édifices qui ne sont pas très connus ou qui font partie de marchés tertiaires. Cette information obtenue rapidement permet à Cresa de comprendre les opportunités hors de son secteur principal.

Le but de Cresa a toujours été d'offrir à ses clients des conseils objectifs et sans conflits d'intérêts quant aux opportunités présentes et potentielles. Le bureau utilise CoStar Property®, une composante de la suite CoStar, afin de rechercher les opportunités disponibles et

« Avant, notre source d'information passait par les dépliants des courtiers et les propriétaires, qui contactaient les partis impliqués par la suite. Bien sûr, cette façon de faire demandait beaucoup de travail afin de vérifier les informations par téléphone et d'évaluer les marchés potentiels. Tout a changé en utilisant CoStar. »

« CoStar livre son information très rapidement. Nous obtenons des plans d'étage, des rendus et des coordonnées deux fois plus rapidement. »



de savoir qui appeler pour faire avancer les choses. «Les coordonnées contenues dans la base de données de CoStar (qui a mis en vente et qui est propriétaire) sont les informations les plus précieuses pour nous,» a ajouté Grossman.

CoStar Tenant®, une autre composante de CoStar Suite, offre à Cresa de l'information détaillée incluant les plans d'occupation, l'historique des propriétaires, l'information sur les taxes et les évaluations, le financement et encore plus.

«CoStar Tenant nous fournit les connaissances sur le marché dont nous avons besoin pour évaluer les risques associés à la relocalisation pour les propriétaires. Le programme nous aide à conseiller nos clients à savoir si une relocalisation ou un renouvellement est la meilleure option,» affirme Grossman. «Utiliser CoStar aide à renforcer notre crédibilité puisque nous avons accès à une puissante source d'information pour confirmer l'exactitude des données et des informations du marché.»

### Développement d'affaires

Lorsqu'ils cherchent des opportunités de développement des affaires, les courtiers de Cresa doivent comprendre les défis auxquels font face les locataires. CoStar leur permet de chercher des opportunités selon des marchés, des scénarios, des plans de développement et des tendances spécifiques, afin d'offrir des conseils pertinents.

«CoStar nous aide à dresser un portrait complet avant d'appeler un locataire,» explique Grossman. «Nos courtiers reçoivent des données clés et ils se sentent plus en confiance au moment de faire des appels. Encore plus important: grâce à CoStar, ils peuvent générer des prospects deux fois plus rapidement.»

«Nos courtiers sont capables de mettre en contexte, pour nos clients, les disponibilités du marché par rapport aux taux de vacance. Ils peuvent conseiller les clients sur les transactions potentielles qui ont de la valeur,» poursuit Grossman. «Nous pouvons montrer à nos clients où le marché se dirige par rapport à sa situation actuelle. CoStar nous permet d'être axés sur les solutions et sur le client.»

La capacité de Cresa à défendre ses clients a permis à l'entreprise de développer rapidement son équipe et d'élargir le type de services que les clients demandent. Les courtiers de Cresa utilisent l'application mobile CoStar sur leurs appareils et ordinateurs portables, ce qui leur permet de conseiller les clients et d'identifier les opportunités n'importe où et en tout temps.

«Nos clients n'ont jamais de mauvaise surprise puisque nous leur donnons de l'information de qualité pour qu'ils puissent prendre la bonne décision,» a affirmé Grossman.

« Les coordonnées contenues dans la base de données de CoStar (qui a mis en vente et qui est propriétaire) sont les informations les plus précieuses pour nous. »

« Utiliser CoStar aide à renforcer notre crédibilité... nous avons accès à une puissante source d'information pour confirmer l'exactitude des données et des informations du marché. »

« Nos courtiers reçoivent des données clés et ils se sentent plus en confiance au moment de faire des appels. Encore plus important: grâce à CoStar, ils peuvent générer des prospects deux fois plus rapidement. »



## L'éducation à la source des revenus

Cresa utilise également CoStar comme une plateforme de formation pour les nouveaux courtiers sans expérience dans l'industrie, ainsi que pour former les assistants des courtiers intermédiaires cherchant des résultats encore plus élevés.

«CoStar aide nos nouveaux courtiers à progresser rapidement durant leur première année. Il leur donne la possibilité de voir ce qui se passe sur le marché avec des données actuelles et historiques,» a déclaré Grossman. «Ils apprennent à connaître les immeubles, les tendances, les marchés et les acteurs clés. Nos nouveaux courtiers acquièrent des connaissances essentielles sur le marché 50% plus rapidement qu'auparavant.»

De cette façon, notre équipe grandit et accumule encore plus de revenus. L'équipe a doublé au courant des cinq dernières années et nous visons à atteindre le cap des 100 employés dans la région d'ici trois ans.

«CoStar a été un partenaire incontournable qui nous a aidés à augmenter nos revenus de 40% l'année dernière,» a déclaré Grossman. «Nous cherchons à doubler nos revenus dans les trois prochaines années et nous comptons sur CoStar pour nous aider à atteindre cet objectif.»

« Nous pouvons montrer à nos clients où le marché se dirige par rapport à sa situation actuelle. CoStar nous permet d'être axés sur les solutions et sur le client. »

« Nos nouveaux courtiers acquièrent des connaissances essentielles sur le marché 50% plus rapidement qu'auparavant. »

« CoStar a été un partenaire incontournable qui nous a aidés à augmenter nos revenus de 40% l'année dernière. »